



Universidad de Chile  
Facultad de Arquitectura y Urbanismo  
Escuela de Postgrado  
Magister en Dirección y Administración de Proyectos Inmobiliarios

## **MULTIFAMILY PARA EL ADULTO MAYOR:**

Oportunidad de inversión inmobiliaria y solución de vivienda para la creciente tercera edad autovalente.

**Actividad Formativa Equivalente a Tesis para optar al grado de Magister en  
Dirección y Administración de Proyectos Inmobiliarios (D.A.P.I.)**

Daniela Reneé Yunes Abumohor

Profesor Guía: Juan Pablo Urrutia Muñoz

Profesor Co-Guía: Mariana Samarotto Castro

Santiago, Chile

2020

*Dedicado a mi familia, a mi hijos, Antonia y Augusto, por el tiempo que supieron entregarme para la realización de esa AFE. En especial a Cristián, por darme espacio y nuestro tiempo para permitirme alcanzar mis metas y realizarme profesionalmente. Sin tu apoyo y tu infinita paciencia no lo hubiese logrado. Por último, a nuestra Josefa, que viene en camino para cerrar este ciclo.*

## Agradecimientos

*Quiero agradecer especialmente a mi familia, que me acompañó día a día en este proceso, y a mis profesores guías, Juan Pablo Urrutia y Mariana Samarotto, quienes con entusiasmo y dedicación me guiaron en el recorrido. También agradecer a mis compañeros de Magister D.A.P.I. 2019, quienes mutuamente nos ayudamos y aprendimos de cada uno. A todos ustedes, gracias.*

## Resumen Ejecutivo

Hoy, tanto en Chile como en el mundo, existe un envejecimiento poblacional acelerado, producto de la disminución de los niveles de fecundidad y el aumento de la expectativa de vida. Si bien esta tendencia al aumento de la longevidad de las personas es latente, el mercado habitacional de renta residencial no ha sabido leer este nicho, el que se caracteriza además por un gran número de adultos mayores cada vez más joviales y sin dependencia. El problema radica en la existencia de un descalce entre la oferta, la que principalmente ofrece solución a un público joven, y la demanda identificada, ya que no existe un producto que satisfaga la necesidad de vivienda del adulto mayor autovalente. Dado lo anterior, cabe preguntarse *¿Qué características de localización, programáticas (equipamiento), tipológicas y servicios debe tener un producto inmobiliario factible destinado a la renta residencial para el adulto mayor de la tercera edad autovalente, del segmento ABC1a, de Santiago de Chile?* Esta Investigación tiene como objetivo desarrollar un proyecto tipo *multifamily* destinado a esta nueva demanda identificada, considerando factores diferenciadores inexistentes en el mercado. Para ello, además de entrevistas y encuestas para caracterizar al público objetivo e identificar sus necesidades, preferencias y aspiraciones, se hará una evaluación de proyecto, según los parámetros resultantes de la investigación. Como resultado general, se espera llegar al desarrollo de un proyecto factible, a través del modelo *multifamily*, para el nicho de mercado en estudio.

**Palabras clave:** adulto mayor, tercera edad, seniors, *baby boomers*, autovalente, renta residencial, *multifamily*, renta inmobiliaria.

## TABLA DE CONTENIDOS

<b>I.</b>	<b>Introducción</b> .....	<b>7</b>
<b>II.</b>	<b>Problema de Investigación</b> .....	<b>8</b>
	2.1 Problema Socioeconómico .....	8
	2.1.1 Cambios Demográficos en Chile y el Mundo .....	8
	2.1.2 El Adulto mayor .....	10
	2.1.3 Tendencia al Arriendo .....	12
	2.2 Problema de Investigación .....	13
	2.3 Justificación y Viabilidad .....	14
<b>III.</b>	<b>Pregunta de Investigación</b> .....	<b>15</b>
<b>IV.</b>	<b>Objetivos de investigación</b> .....	<b>16</b>
	4.1 Objetivo General .....	16
	4.2 Objetivos específicos .....	16
<b>V.</b>	<b>Metodología</b> .....	<b>17</b>
	5.1 Diseño de Investigación .....	17
	5.2 Fuentes de Información .....	17
	5.2.1. Fuentes Primarias .....	17
	5.2.2. Fuentes Secundarias .....	17
	5.3 Estructura de la Investigación y Metodología .....	18
	5.4 Resultados Esperados.....	20
<b>VI.</b>	<b>Marco Teórico</b> .....	<b>22</b>
	6.1 Envejecimiento Poblacional y sus Consecuencias .....	22
	6.2. Comportamiento de la Tercera Edad Autovalente del GSE ABC1a: Perfil Público Objetivo .....	25
	6.3. Renta Residencial para el Adulto Mayor: Oferta Actual y Tendencias Mundiales .....	30
	6.4 Multifamily .....	37
<b>VII.</b>	<b>Capítulo 1: Estudio de la Demanda</b> .....	<b>44</b>
	7.1 Cuantificación del Público Objetivo .....	44
	7.2 Caracterización del Público Objetivo .....	49
	7.2.1 Entrevistas .....	50

	7.2.2 Encuesta .....	53
<b>VIII.</b>	<b>Capítulo 2: Estudio de la Oferta .....</b>	<b>77</b>
	8.1 Productos Similares en Santiago de Chile .....	79
	8.2 Oferta Existente en USA. ....	88
	8.3 Análisis Comparado de la Oferta Estudiada .....	97
<b>IX.</b>	<b>Capítulo 3: El Producto Inmobiliario .....</b>	<b>104</b>
	9.1 Definición del producto inmobiliario: Age-Restricted Multifamily ..	104
	9.2 Caracterización del Producto Inmobiliario .....	110
<b>X.</b>	<b>Capítulo 4: Modelo de Negocio .....</b>	<b>120</b>
	10.1 Ventajas del Multifamily como Modelo de Negocio .....	120
	10.2 Creación del Producto Inmobiliario .....	122
	10.2.1 Elección y Justificación del Sitio .....	122
	10.2.2 Cabida .....	127
	10.2.3 El Proyecto .....	129
	10.3 Evaluación Económica y Financiera del Proyecto .....	141
	10.3.1 Estructuración del Negocio y Financiamiento .....	141
	10.3.2 Evaluación del Negocio de Desarrollo Inmobiliario .....	144
	10.3.3 Evaluación del Negocio de Renta Inmobiliaria .....	153
<b>XI.</b>	<b>Conclusiones .....</b>	<b>161</b>
<b>XII.</b>	<b>Referencias Bibliográficas .....</b>	<b>166</b>
<b>XIII.</b>	<b>Anexos .....</b>	<b>170</b>
	13.1 Cuestionario de Entrevistas .....	171
	13.2 Cuestionario de Encuesta .....	174
	13.3 Transcripción de Entrevista a Operador de Multifamily .....	180
	13.4 Estudio de Mercado de Renta .....	203
	13.5 Estudio de Mercado de Venta .....	205
	13.6 Tablas de Evaluación Económica del Proyecto .....	206

## I. INTRODUCCIÓN

La población mundial está presentando cambios demográficos significativos. Si bien está creciendo a un ritmo menor y más países experimentan una disminución en su población (varía enormemente según la región), lo cierto es que la mayoría de los países del mundo están experimentando un aumento en el número y la proporción de personas mayores. Los avances tecnológicos y las mejoras en salud han provocado un aumento de la longevidad de las personas, debido al aumento de la esperanza de vida al nacer y también a la disminución de los niveles de fecundidad. Otras tendencias sociales y demográficas actuales que influyen en la composición etaria de la sociedad son la disminución y postergación de la familia y el aumento de la migración internacional.

Todas estas tendencias, han contribuido a que las sociedades se encuentren en constante expansión, resultando en sociedades más envejecidas y móviles que requieren de mercados, bienes y servicios, que respondan al constante cambio y dinámicas de sus habitantes, en casi todos sus sectores. Es bajo este escenario, que, en el mercado residencial, el arriendo ha experimentado un crecimiento exponencial estos últimos años y se está posicionando por sobre la propiedad, ya que responde de mejor manera a los altos flujos de movilidad en la población actual.

Ha quedado en manifiesto la existencia de nuevos ciclos de vida, en donde la vejez se percibe como una etapa más del proceso total del ciclo vital, resultado de la expansión o prolongación de la vida (útil) de las personas. Esto ha llevado a la identificación de nuevos grupos etarios, en función de su forma de habitar, haciendo una diferenciación entre personas de la tercera edad (de 60 a 79 años) y las de la cuarta edad (de más de 80 años). Estos nuevos grupos requieren de nuevos productos residenciales, que se acomoden a sus necesidades y forma de habitar, con el fin de promover su bienestar y calidad de vida.

## II. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

### 2.1 Problema Socioeconómico

#### 2.1.1 Cambios Demográficos en Chile y el Mundo

Hoy, la población mundial está envejeciendo producto de la disminución de los niveles de fecundidad y al aumento de la expectativa de vida al nacer.

Según el informe *Perspectivas de la Población Mundial 2019: Aspectos Destacados*, publicado por la División de Población del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas:

Para el 2050, una de cada seis personas en el mundo (16% de la población) tendrá más de 65 años, en comparación con una de cada 11 en 2019 (9%). Se proyecta que la proporción de la población de 65 años y más se duplicará entre 2019 y 2050 en África septentrional y Asia occidental, Asia central y meridional, Asia oriental y sudoriental, y América Latina y el Caribe. Para 2050, una de cada cuatro personas viviendo en Europa y América del Norte podría tener 65 años y más. En 2018, por primera vez en la historia, las personas de 65 años o más a nivel mundial superaron en número a los niños menores de cinco años. Se proyecta que el número de personas de 80 años o más se triplicará, de 143 millones en 2019 a 426 millones en 2050 (Naciones Unidas, 2019).

Los tres procesos demográficos que influyen y determinan el tamaño y la composición por edades de una población son: la fertilidad, la mortalidad y la migración. Al mismo tiempo de que ha habido una reducción de la fertilidad y un incremento de la longevidad de la población, la migración internacional también ha contribuido al cambio de las estructuras de edad en varios países y regiones. En los países con grandes flujos migratorios, la migración internacional puede retrasar el proceso de envejecimiento, al menos temporalmente, ya que los migrantes suelen



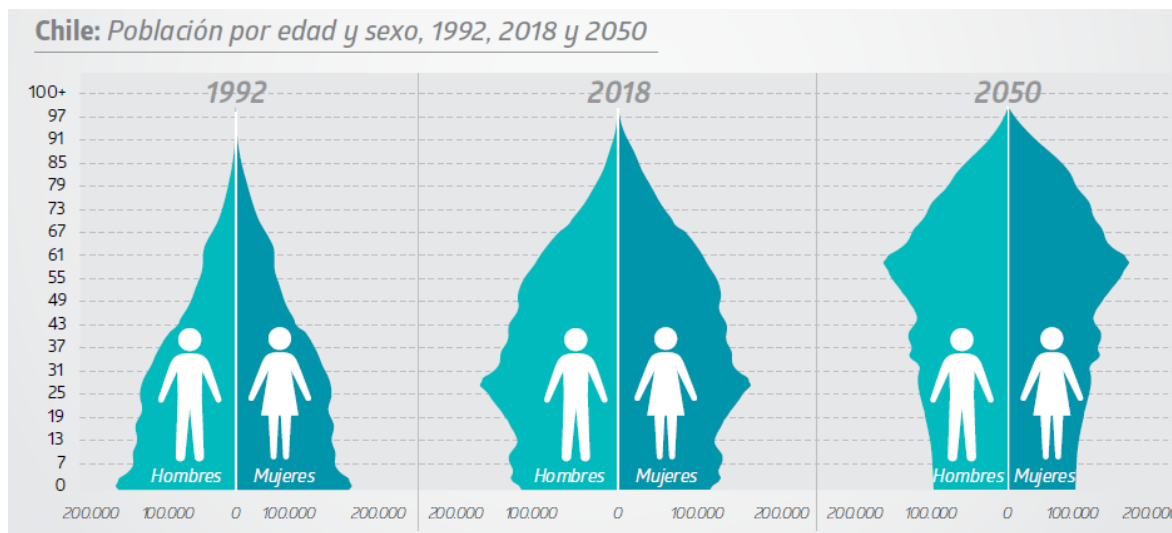
ser jóvenes en edad de trabajar. Sin embargo, los migrantes que se quedan en el país terminarán formando parte de la población de mayor edad.

Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), otras tendencias que destacan sobre el envejecimiento de la población son:

- *El cambio demográfico será más rápido e intenso en los países de ingresos bajos y medianos.*
- *Habrán en el mundo más personas octogenarias y nonagenarias que nunca.*
- *El hecho de que podamos envejecer bien depende de muchos factores.*
- *Incluso en los países pobres, la mayoría de las personas de edad mueren de enfermedades no transmisibles.*
- *En todo el mundo, muchas personas de edad avanzada están en riesgo de ser maltratadas.*
- *La necesidad de asistencia a largo plazo está aumentando.*
- *A medida que las personas vivan más tiempo, en todo el mundo se producirá un aumento espectacular de la cantidad de casos de demencia, como la enfermedad de Alzheimer.*
- *En las emergencias, las personas mayores pueden ser especialmente vulnerables. (OMS, 2020)*

Estas tendencias también se pueden observar en Chile. Según las *Estimaciones y proyecciones de la población de Chile 1992-2050*, basadas en el censo del 2017, el envejecimiento en Chile es acelerado y se proyecta que la proporción de la población mayor de 64 años irá en aumento, estimando que pasará de representar a un 12% de la población en 2018, a un 25% en el 2050, duplicando su presencia (Figura 1). Los niveles de fecundidad tienden y seguirán tendiendo a

la baja, mientras que crecerá la esperanza de vida al nacer, proyectándose una ganancia de 11 años al 2050, llegando una persona a vivir hasta los 85 años.



**Figura 1:** Chile Población por edad y sexo, 1992, 2018 y 2050.

Fuente: INE, Estimaciones y proyecciones de población. Chile, 1992-2050, pág. 4.

Es así, como el tema del envejecimiento poblacional ha tomado día a día más relevancia dentro de las sociedades y las políticas de Estado de la mayoría de los países. Éste, pasará a convertirse en una de las transformaciones sociales más significativas del siglo XXI, con consecuencias tanto en la estructura familiar como en casi todos los sectores de la sociedad, entre ellos el mercado laboral y financiero y la demanda de bienes y servicios, teniendo que resolver temas como la protección social, el transporte y la oferta de viviendas para este grupo (Naciones Unidas, 2019).

### 2.1.2 El Adulto Mayor

Los adultos mayores comprenden el grupo etario que va desde los 60 años en adelante (edad de jubilación en Chile). Según el grado de dependencia, el adulto mayor se puede dividir en: no dependiente (o autovalente), con dependencia leve, moderada o severa. En Chile, un 85,8% de los adultos mayores son no dependientes, es decir, autovalentes, mientras que un 14,2% representa a personas

con una dependencia funcional, ya sea leve, moderada o severa (Encuesta CASEN, 2017).

Según la Encuesta Nacional Calidad de Vida en la Vejez 2016, cuando se pregunta a las personas mayores en Chile quién quiere que los cuide, uno de cada tres cree que es deber de los hijos hacerse cargo de ellos y llevarlos a vivir a su casa cuando no puedan vivir solos. El 87,3% de los adultos mayores prefiere envejecer en casa, independiente de su nivel de dependencia. (González, G. octubre 2017, citando a Libro blanco, 2010.) De aquí se desprende que el adulto mayor, sobre todo el autovalente, tiene un rechazo generalizado a los geriátricos, porque no quiere perder su independencia, su casa, lo que les es propio, y a la vez desea estar rodeado de su familia, acompañado en caso de que algo les pase.

Las mayores preocupaciones de los adultos mayores es tener que depender de otras personas, sumado a las dificultades de salud y necesidades económicas y de recreación (Encuesta Calidad de Vida en la Vejez UC- Caja Los Andes, 2016). A medida que pasa el tiempo, también aparece en ellos el sentimiento de soledad y el aislamiento, que muchas veces deriva en depresión. A pesar de que los adultos mayores no quieren ser un estorbo para sus familias, actualmente en Chile, el cuidado de los adultos mayores ha estado relegado a los hijos, y en un 85,6% de los casos, el cuidado es asumido por una mujer, esposa, hija, nuera. (González, G. octubre 2017, citando a Estudio Dependencia en personas Mayores en Chile, 2010.)

Por otro lado, esas no son las preocupaciones de todos los adultos mayores. Para aquellos que son autovalentes y se encuentran en la etapa temprana de su vejez, su preocupación se centra en el “que haré en esta nueva etapa de mi vida”. Son personas mayores que aún contribuyen al desarrollo del país, y tienen ganas y la necesidad de integrarse a la sociedad, por lo que después de jubilarse, necesitan reinventarse. Muchos de ellos, quieren simplificarse la vida, pensar en su futuro y ahorrar para su vejez, y no consideran que llegaron a ese punto en su vida aun, sino que les queda mucha vida por delante.

### 2.1.3 Tendencia al Arriendo

El mercado de la vivienda tanto en Chile como en el mundo está teniendo desde ya varios años una tendencia al arriendo, dominando la renta residencial por sobre la compra de inmuebles. Esto debido a varios factores: por un lado, la constante alza del precio del suelo, lo que se traduce en viviendas de menor superficie y cada vez más caras; el estancamiento de las remuneraciones, lo que podría contribuir a que dichos precios se vuelvan difíciles de pagar, imposibilitando cada vez a más personas de poder pagar un pie (que corresponden al 15%-20% del valor de la vivienda); las restricciones al acceso a un crédito hipotecario y los precios de arriendo que se han equiparado al dividendo; por el otro, los cambios demográficos, con mayor presencia de *millennials*, para los que la casa propia es un anhelo poco arraigado. Todos estos factores hacen que el arriendo sea más atractivo, ya que responde a una sociedad que exige una mayor movilidad.

En Chile, este mercado está principalmente enfocado en satisfacer la demanda a un nicho de personas jóvenes, estudiantes provenientes de otras regiones y personas de otro país, que en general buscan un inmueble cerca de su empleo o lugar de estudios, y que conecte fácilmente con distintos medios de transporte. Los *multifamily*<sup>1</sup> ofrecen en la mayoría un tipo de solución: departamentos pequeños, de aproximadamente 30 m<sup>2</sup>, siendo el de 1 dormitorio 1 baño la tipología que más se repite (48%). Se ofrecen también departamentos de 2 dormitorios con 1 o 2 baño (21% y 18% respectivamente), en muy baja presencia los de 3 dormitorios y 2 baños (2%), y ha incrementado la oferta de los *Studios*<sup>2</sup> en el último tiempo (11%). (Colliers International. (2020, enero). Reporte Renta Residencial/Multifamily, 2S 2019).

¿Si bien la tendencia es al envejecimiento poblacional, por qué no pensar en este nicho como demanda latente para la renta residencial? En Chile, en especial

---

<sup>1</sup> Término en inglés para referirse a edificios residenciales pertenecientes a un solo dueño, cuyos departamentos están destinados única y exclusivamente a la renta.

<sup>2</sup> Término en inglés para referirse a departamentos de un solo ambiente.

en la R.M., la oferta de Establecimientos de Larga Estadía para el Adulto Mayor, o ELEAM, ha ido en aumento. Existe una variada oferta de productos residenciales para el adulto mayor, dependiendo si él o su familiar responsable disponen o no de recursos. De este modo se identifican dos tipos de establecimientos:

a) Instituciones con fines de lucro: empresas privadas que proporcionan alternativas de lujo que pueden considerarse Premium, brindando servicios de hotelería y adicionales, a través del arriendo de dormitorios o suites tipo departamento (Senior Suites, Residencias, Casas de reposo, Departamentos para Mayores).

b) Instituciones sin fines de Lucro: que, por el valor de la pensión del adulto mayor, ofrecen asilos con cuidado básico (Hogares de Ancianos y Fundaciones).

Actualmente la mayor oferta de renta residencial para adultos mayores en Santiago de Chile reside en arriendo de habitaciones con servicios hospitalarios (dependiendo del grado de dependencia). A pesar de que existen varias opciones, prácticamente ninguna de ellas se centra en la etapa temprana de la vejez, por lo que la oferta no se acomoda al adulto mayor autovalente, al no favorecer una vida más autónoma, promoviendo su independencia y desarrollo socioemocional, sino que, al contrario, contribuyen al su desarraigo y promueven la dependencia.

## **2.2 Problema de Investigación**

Ante este escenario: aumento del envejecimiento poblacional, cambio de estilo de vida de la tercera edad autovalente y nicho poco explotado con respecto a la vivienda para este segmento, cabe preguntarse si existe espacio para la renta residencial para el adulto mayor en Chile.

Si bien existen fuentes internacionales, en Chile no hay información suficiente de cómo opera el mercado de la renta residencial enfocado en el nicho del adulto mayor autovalente. Hay una falta de experiencia de proyectos para este grupo etario en Chile y se desconoce si es rentable este tipo de inversión en nuestra sociedad. Esta falta de información se ha detectado como una oportunidad y posible escenario

para la inversión inmobiliaria y desarrollo de producto en torno a este nicho poco explotado.

Por lo tanto, dado que aún no existe una oferta relevante para el adulto mayor autovalente ni conocimiento de alternativas que satisfagan sus necesidades habitacionales (descalce entre la oferta y demanda), este trabajo de grado tomará como investigación esta falta de experiencia para investigar y evaluar la factibilidad de la inserción de este tipo de proyectos en Santiago de Chile.

### **2.3 Justificación y Viabilidad**

El tema del adulto mayor es un motivo de interés personal que se busca abordar, para intentar encontrar métodos de mejorar su calidad de vida. Además, debido al envejecimiento poblacional y a la poca oferta del mercado en el nicho relacionado a vivienda para adultos mayores autovalentes de la tercera edad, en el segmento ABC1a, se cree es una excelente oportunidad de negocio: Por un lado, el apuntar a un público etario que día a día va en aumento, es una demanda latente; por el otro, se espera lograr contribuir a la solución del envejecimiento poblacional, a través del promover el bienestar tanto emocional como físico del adulto mayor de la tercera edad, con un producto residencial especialmente diseñado para ellos, aumentando la oferta residencial para este segmento de la población.

Por otro lado, el *multifamily* es el modelo de negocios dentro del ámbito residencial que mayor inserción ha tenido en este último tiempo en Chile, y el que mejor ha resistido las crisis (18-o, crisis económica y pandemia actual), por lo que pensar abordar la falta de vivienda para la tercera edad autovalente, a través de la renta residencial, hace mucho sentido.

### III. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

Dado que el problema de investigación identifica este vacío de información y pretende llegar a desarrollar un proyecto factible, las primeras preguntas que se hacen son en torno a conocer a cabalidad la demanda o público objetivo. De este modo, surgen las siguientes preguntas:

*¿Quién es el adulto mayor? ¿Qué tan grande es ese nicho? ¿Cómo habita el adulto mayor autovalente? ¿Cuáles son las necesidades de la tercera edad? ¿Cuál es la forma de vida que espera o desea tener entre los 60 y 80 años? ¿Dónde y cómo quiere vivir un adulto mayor autovalente? ¿Cómo se traducen esas necesidades y aspiraciones de vida en la vivienda?*

Al redirigir estas preguntas, todas ellas se podrían englobar en una gran pregunta central que se plantea como:

***¿Qué características de localización, programáticas (equipamiento), tipológicas y servicios debe tener un producto inmobiliario factible destinado a la renta residencial para el adulto mayor de la tercera edad autovalente, del segmento ABC1a, de Santiago de Chile?***

Respondiendo esta pregunta, se va a lograr clarificar este producto, pudiendo llenar el vacío y falta de experiencia identificada en el problema.

## IV. OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

### 4.1 OBJETIVO GENERAL

Para dar respuesta a la pregunta de investigación previamente señalada y atender a la información que se necesite, el objetivo general de esta investigación es:

**Desarrollar un proyecto tipo *multifamily* destinado al adulto mayor de la tercera edad autovalente, del segmento ABC1a de Santiago, considerando factores diferenciadores inexistentes en el mercado.**

### 4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

Para organizar el trabajo, el objetivo general se desagrega en cuatro objetivos específicos, que ayudarán en su consecución lograr el objetivo general. Estos son:

1. **Cuantificar** y **caracterizar** el nicho del adulto mayor autovalente perteneciente a la tercera edad del GSE ABC1a, de la Región Metropolitana.
2. **Analizar** la oferta y tendencias del mercado inmobiliario, tanto en Chile como en USA.
3. **Definir** y **caracterizar** el producto idóneo y diferenciador para el nicho de mercado en estudio.
4. **Definir** el modelo de negocios para el producto inmobiliario, **verificando** su factibilidad económica y financiera.



## **V. METODOLOGIA**

### **5.1 Diseño de la Investigación**

Según objetivo, se hará una investigación aplicada, ya que será dentro de un contexto específico. Su enfoque será mixto, es decir, no solo será cuantitativo sino también cualitativo, ya que se recogerán datos blandos claves para el resultado de la investigación y además tendrá un enfoque espacial, porque se necesita localizar contenido con respecto de la propuesta. Los enfoques y metodologías según el alcance serán de carácter descriptivo, explicativo y exploratorio, dependiendo de cada técnica o instrumento utilizado para alcanzar cada objetivo específico.

### **5.2 Fuentes de Información**

#### **5.2.1. Fuentes Primarias**

La investigación contendrá una importante elaboración de información original, resultado de encuestas y entrevistas de elaboración propia. También se revisarán libros, revistas científicas, diarios, encuestas, estudios, reportes, otras tesis y normativa técnica.

#### **5.2.2. Fuentes Secundarias**

Se realizará una revisión bibliográfica profunda: publicaciones, artículos, libros, revistas e informes, además de registros de estadísticas demográfica.

### 5.3 Estructura de la Investigación y Metodología

En base a cada objetivo específico, se establecen una o más metodologías necesarias para alcanzar los objetivos. Se describen las siguientes metodologías, en orden de realización:

- Dimensionar la demanda del mercado y su ubicación espacial (comunas en la que reside), a través de la revisión de estadísticas demográficas del año 2017 (CENSO) y la encuesta CASEN 2017.
- Dimensionar el grupo socioeconómico de la demanda identificando el ingreso per cápita, a través de la revisión de antecedentes y análisis de datos de mercado.
- Definir al adulto mayor de la tercera edad autovalente, a través de la revisión de antecedentes (bibliografía, estudios y encuestas ya existentes) y de entrevistas y encuesta a adultos mayores, de elaboración propia.
- Analizar la oferta de productos similares: levantamiento de la oferta actual de productos de renta residencial para este segmento de mercado, en Santiago de Chile (*Benchmark*), a través de estudio de casos comparados y el análisis de contenido.
- Análisis de Tendencias: estudio de mercado de la oferta existente (de multifamily para el adulto mayor autovalente) y sus tipologías en el extranjero (USA), a través de estudio de casos comparados y el análisis de contenido.
- Definir la estrategia competitiva, el modelo de estrategia y herramientas, así como identificar los factores críticos del proyecto (análisis FODA), a través del estudio de casos nacionales de productos similares.
- Caracterizar el proyecto ideal, su ubicación, tamaño, programa y servicios a ofrecer, tipologías, m<sup>2</sup> y cantidad de ellas en el proyecto (*mix*), a través del cruce de información entre la oferta y la demanda estudiada.
- Establecer y analizar el modelo de renta residencial (*multifamily*) para el caso de estudio específico: levantamiento de información y análisis de datos, a través de entrevista a operador de *multifamily* (informante clave).

- Desarrollar el proyecto a través de un estudio de cabida.
- Evaluar la factibilidad económica y financiera del proyecto: Presentación de Flujos, TIR y Cap Rate del negocio y sensibilizaciones, a través de una evaluación tanto del negocio de desarrollo como del negocio de renta.

A modo de resumen, se presenta la siguiente tabla, la que indica el objetivo específico y la metodología: actividad, técnica y enfoque aplicado.

	OBJETIVO ESPECIFICO (Capítulos)	ACTIVIDAD / ACCION	TÉCNICA	METODO / ENFOQUE
1	Cuantificar y caracterizar al nicho del adulto mayor autovalente perteneciente a la tercera edad del GSE ABC1a, de la Región Metropolitana (DEMANDA)	Dimensionar la demanda del mercado y su ubicación espacial (comunas en la que reside)	Revisión de estadísticas demográficas del año 2017 (SENSO)	Cuantitativo (medición)
		Dimensionar el grupo socioeconómico de la demanda identificando el ingreso per cápita	Revisión de antecedentes Análisis de datos de mercado	
		Definir al adulto mayor de la tercera edad autovalente	Entrevista a Adultos Mayores Encuesta a Adultos Mayores	Descriptivo Exploratoria Mixto Cualitativo
2	Analizar la oferta y tendencias del mercado inmobiliario, tanto en Chile como en USA. (OFERTA)	Analizar la oferta de productos similares: levantamiento de la oferta actual de productos de renta residencial para este segmento de mercado, en Santiago de Chile (Benchmark).	Estudio de casos / Análisis de contenido	Exploratoria
		Análisis de Tendencias: estudio de mercado de la oferta existente y sus tipologías en el extranjero (USA).	Estudio de casos / Análisis de contenido	Exploratoria
3	Definir y caracterizar el producto idóneo y diferenciador para el nicho de mercado en estudio. (PRODUCTO)	Definición de la Estrategia Competitiva	Estudio de casos nacionales / productos similares	Exploratorio
		Definición del Modelo de Estrategias y Herramientas		
		Planificación Estratégica: Identificación de los factores críticos de éxito del proyecto	Estudio de mercado y tendencia de producto: oferta y demanda	Descriptiva
Caracterizar el proyecto ideal, su ubicación, tamaño, programa y servicios a ofrecer, tipologías y sus m2 y cantidad de ellas en el proyecto (mix).				
4	Definir el modelo de negocio para el producto inmobiliario, verificando su factibilidad económica y financiera. (MODELO DE NEGOCIOS, CABIDA y EVALUACIÓN)	Establecer y analizar el modelo de renta residencial (multifamily) para el caso de estudio específico: levantamiento de información y análisis de datos.	Entrevista a expertos en la materia y a informantes clave	Descriptiva
		Desarrollar el proyecto	Estudio de cabida	Aplicada
		Evaluar la factibilidad económica y financiera del proyecto: Presentación de Flujos, TIR y Cap Rate del negocio de desarrollo y de renta.	Evaluación del producto en condiciones específicas dadas por la cabida.	Aplicada

**Figura 2:** Resumen Metodología.  
Elaboración propia.

## 5.4 Resultados Esperados

En respuesta a cada objetivo específico, se esperan uno o más resultados, que se detallan a continuación:

*Objetivo Específico 1: Cuantificar y caracterizar la demanda.*

- Tablas y gráficos con el número e información de ubicación de los adultos mayores autovalentes de GSE ABC1a.
- Listado de características del adulto mayor autovalente (AMA).
- Listado de barrios o lugares susceptibles para este tipo de inversión.
- Determinar el número de usuarios potenciales a partir de las proyecciones demográficas.
- Listado de las características principales que debería tener el producto (futura vivienda).
- Listado de preferencias programáticas, servicios y actividades que buscarían un proyecto.
- Listado de jerarquización de los espacios del departamento.
- Determinar el rango de precios que los consumidores potenciales estarían dispuestos a pagar.

*Objetivo Específico 2: Analizar la oferta y tendencias del mercado inmobiliario, tanto en Chile como en USA.*

- Cuadro comparativo con características de cada caso de estudio, indicando sus características generales, del entorno y del edificio, su equipamiento, los tipos de departamentos (equipamiento, tamaño y precio) y los servicios y actividades ofrecidas. Con esto, poder identificar similitudes, diferencias y falencias entre la oferta extranjera y local.

*Objetivo Específico 3: Definir y caracterizar el producto idóneo y diferenciador para el nicho de mercado en estudio.*

- Listado de los aspectos diferenciadores del proyecto: ventaja competitiva.
- Listado de características del lugar, del edificio y de los departamentos (*mix* de productos, tamaño y equipamiento), equipamiento del proyecto, los servicios y actividades a ofrecer.

*Objetivo Específico 4: Definir el modelo de negocio para el producto inmobiliario, verificando su factibilidad económica y financiera.*

- Establecer la estructura y funcionamiento del negocio.
- Identificar la localización ideal y obtener planimetría y cabida específica para el proyecto, según normativa de la zona.
- Obtener un análisis de prefactibilidad del negocio de desarrollo y de renta (ingresos y egresos), detalle de costos, análisis financiero (flujos), análisis de rentabilidad (TIR, Cap rate) y tablas de sensibilidad.

Como resultado esperado general se espera el desarrollo del proyecto.

## VI. MARCO TEÓRICO

Para contextualizar la investigación, se abordarán 4 temas principales, los que serán tomados como antecedentes, además de explorar el estado del arte de cada uno de ellos. Los temas a investigar son: el envejecimiento poblacional y sus consecuencias, para entender el contexto demográfico al cual nos estamos enfrentando; el comportamiento de la tercera edad autovalente del segmento de altos ingresos, para comprender al público objetivo y su demanda; la oferta actual y las tendencias en Estados Unidos de la renta residencial para el adulto mayor, para comprender el mercado y las soluciones de viviendas existentes para este grupo etario; y por último, el *multifamily* como modelo de negocio, dentro del marco de las condiciones actuales, para hacer de éste la base para un nuevo proyecto.

### 6.1 Envejecimiento Poblacional y sus Consecuencias

La realidad mundial y la chilena es que nos estamos enfrentando a una población que envejece aceleradamente, cambiando la composición demográfica. Si hoy existen 2,8 millones de adultos mayores de 60 años en Chile, la proyección señala que para 2030 existirán más de 4,5 millones, mientras que en 2050 serán 6,9 millones. (Rencoret, 2020, párr. 2)

Es así, como el tema del envejecimiento poblacional ha tomado día a día más relevancia dentro de las sociedades y las políticas de Estado de la mayoría de los países. Éste, pasará convertirse en una de las transformaciones sociales más significativas del siglo XXI, con consecuencias tanto en la estructura familiar como en casi todos los sectores de la sociedad, entre ellos el mercado laboral y financiero y la demanda de bienes y servicios, teniendo que resolver temas como la protección social, el transporte y la oferta de viviendas para este grupo (Naciones Unidas, 2019).

En Chile, el aumento de la expectativa de vida es uno de los temas más álgidos actualmente y de preocupación de todos los chilenos, especialmente las

jubilaciones, y está marcando la pauta y poniendo en debate varias reformas, leyes y cambios dentro de las políticas de Estado.

Las Superintendencias de Pensiones (SP) y de Valores y Seguros (SVS) emitieron las nuevas Tablas de Mortalidad de hombres y mujeres, que rigen a partir del 1 de Julio 2016. Estas tablas permiten proyectar el periodo de vida que deberán cubrir las futuras pensiones de vejez, invalidez y sobrevivencia, bajo las modalidades de retiro programado y renta vitalicia, además de proyectar el comportamiento futuro a partir de mejoras en la calidad de vida, tales como las condiciones alimentarias y de salud, entre otras. Debido al aumento de las expectativas de vida, las AFP proponen subir edad de jubilación de 65 a los 70 años para nacidos después del 2000, incluso el presidente de AFP Hábitat sugirió también subir la edad de jubilación a 67 años para quienes se encuentran actualmente trabajando. (Ramos citando a Rodríguez, 30 de abril 2019). Si nos vamos a los datos estadísticos, la Superintendencia de Pensiones (SP) publicó la pensión promedio total, según los tramos de años cotizados y el tipo de pensión. Del monto de esas pensiones, podemos concluir que las pensiones en Chile son muy bajas: ahorramos cercano al 10% y sumado a las lagunas previsionales, no alcanzamos a ahorrar lo suficiente para nuestra vejez.

Por otro lado, el actual gobierno de Sebastián Piñera firmó durante el 2019 un inédito convenio con Japón, país más envejecido a nivel mundial y un referente en las políticas y programas dirigidos a este grupo etario. Es un acuerdo de cooperación ligado al envejecimiento, que permitirá abordar de forma conjunta el desafío de la senescencia poblacional de ambos países (El Mercurio, sábado 13 de Julio, 2019). También, éste creó el programa de gobierno “Plan Adulto Mejor” liderado por la primera dama Cecilia Morel, el que busca instalar un cambio cultural en relación con la visión que como sociedad tenemos hacia el envejecimiento, promoviendo el desarrollo de iniciativas, medidas y políticas concretas que benefician a este grupo etario, el que se basa en cuatro pilares: Ciudades Amigables, Buen Trato, Vida Saludable y Desarrollo y Oportunidades.

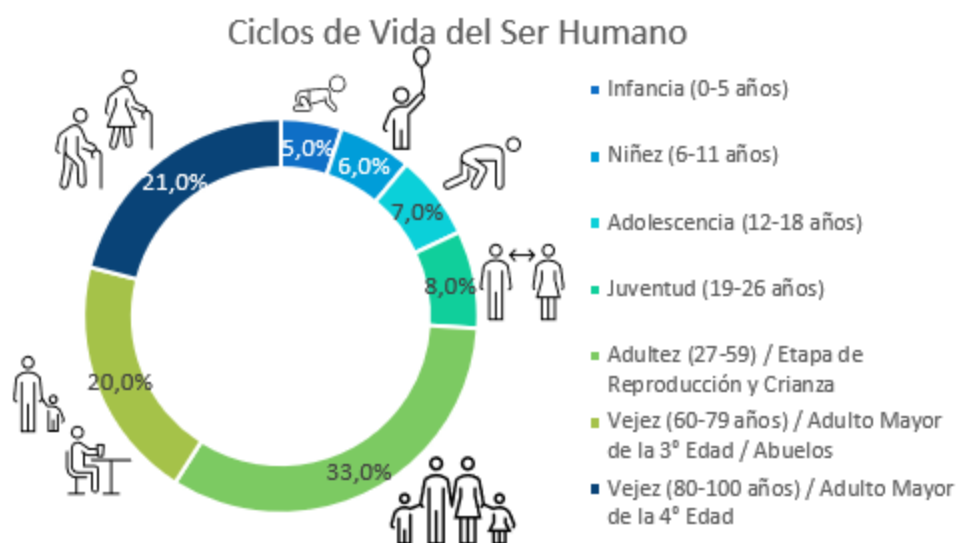
Por último, y lejos de ser el menos importante, este gobierno y la oposición han centrado el debate en torno a la tan esperada reforma al sistema de pensiones, la que busca subir las pensiones de todos los chilenos, es especial las pensiones básicas solidarias, las de clase media y la de las mujeres, y busca también mejorar el funcionamiento del actual sistema. Si bien la idea de legislar fue aprobada hace más de un año, este proyecto aún está en discusión y tramitación, siendo uno de los problemas sociales que más requiere encontrar solución.

Todas estas medidas, propuestas y políticas apuntan a la inclusión de los adultos mayores dentro de la sociedad como grupo etario activo. Es por esto que se hace necesario revisar la forma y calidad de vida de nuestros adultos mayores y preguntarnos de qué manera queremos vivir esta etapa de nuestras vidas. Esta Investigación se centrará en dar respuesta a esta pregunta, a través de la propuesta de un producto inmobiliario nuevo en el mercado chileno, para un segmento específico dentro del grupo de adultos mayores.



## 6.2 Comportamiento de la Tercera Edad Autovalente del GSE ABC1a: Perfil Público Objetivo.

Según ya se adelantó, hoy existen nuevos ciclos de vida ligados al envejecimiento, en donde éste es percibido ya no como el fin, sino que el comienzo de una etapa más del proceso evolutivo, resultado de la mayor expectativa de vida de las personas, llegando incluso a diferenciarse la tercera de la cuarta edad.



**Figura 3:** Ciclos de Vida del Ser Humano.

Elaboración Propia a partir de Clasificación del Ministerio de Salud y Protección Social.

El estilo de vida de las personas mayores, entre 60 y 79 años, es cada vez más activo. Se les concibe como personas capaces de contribuir a la sociedad, más integradas en ella, activas físicas, intelectual y laboralmente, autónomas e independientes para realizar sus actividades diarias, sanas (dentro de lo general) o con enfermedades crónicas controladas. En resumen, son una tercera edad jovial y autovalente, con ganas de seguir desarrollándose (Quinteros, La Tercera, 2019).

Bajo este contexto, por autovalente nos referimos a adultos mayores autónomos, que se auto perciben saludables, que son funcionalmente activos en actividades básicas (levantarse de la cama, caminar, comer, asearse, mantener

continencia de esfínteres) e instrumentales de la vida diaria (salir solo de la casa, tomar locomoción, usar teléfono, manejar dinero, etc.). (Rev Med Chile 2010; 138: pág. 1078). Personas que pueden tomar sus propias decisiones, que poseen bienestar físico mental y social, y que mantienen una alta interacción con el medio en el cual se desenvuelven.

Los adultos mayores autovalentes, son personas, generalmente abuelos, que han terminado de criar, que todos sus hijos se han ido de la casa y se encuentran en casas que les quedan grande (conocido como el “síndrome del nido vacío”), y tienen la necesidad de achicarse y el deseo de reducir sus responsabilidades.

Así, identificamos a nuestro público objetivo con las siguientes características:

- Personas que no buscan mantenimiento de casa y patio.
- Aquellos que desean la libertad de viajar sin tener que preocuparse de la propiedad de la casa.
- Los que se mudan para estar más cerca de amigos y familiares.
- Los recién divorciados.
- Viudas o viudos que necesitan reducir su tamaño.
- Aquellos que buscan una situación de menor costo (sin impuestos a la propiedad, sin mantenimiento, etc.).
- Los que quieren estar cerca de sus pares. (Seniorliving, & Hoyt, J., 2020, párr. 6).

Hay un gran grupo de adultos mayores autovalentes, generalmente los más jóvenes, que son sensibles a los precios y generalmente ya se encuentran viviendo los barrios que les gustan, y mantienen una vida activa, sin ninguna necesidad de asistencia. A este grupo aún les gusta cocinar y valérselas por sí mismos, pero también disfrutan la simplificación de las tareas domésticas y les gustaría simplificarse la vida cotidiana. (Traducción propia de: Tremper, C., 2014). Ello, también forman parte del grupo objetivo.

Según Hyun Joo Kwon, en su estudio “Intention to Move, Reasons for Considering Moving, and Future Housing Preferences of Senior Residents Living in Multifamily Housing in the United States”<sup>3</sup>, la mayoría de los adultos mayores experimentan descensos en su estado de salud, cambios en sus patrones de carrera, y cambios en su estructura familiar (van Vilet, citado por Kwon, 2015, p. 1). Se predice que un significativo número de residentes mayores van eventualmente a buscar una nueva vivienda (Haughey, citado por Kwon, 2015, p. 1). Hay adultos mayores que desean achicarse, para evitar hacer las mantenciones a su hogar y otros que desearían cambiarse para disfrutar de equipamiento a un precio adecuado.

Al examinar grupos proactivos y reactivos de adultos mayores que se estaban mudando, encontraron que las personas mayores con una educación superior, un mayor ingreso y con mejor salud, son más propensos a ser auto-motivados a mudarse. (Pope y Kang, citado por Kwon, 2015, p. 2).

La mudanza de los residentes mayores puede estar relacionada con su etapa del ciclo de vida basadas en la edad (por ejemplo, la jubilación), acontecimientos críticos de la vida (por ejemplo, la muerte de un cónyuge, enfermedad o lesión), el deterioro del estado financiero y de salud, o cambiar el estilo de vida preferido (por ejemplo, más tiempo de ocio). (Kwon, 2015, p. 2). La decisión de mudarse también puede estar relacionada con la poca satisfacción residencial. La satisfacción residencial incluye el fácil acceso a servicios locales como centros comerciales y consultas médicas (Leslie & Cerin; Van Dyck, Cardon Deforche & De Bourdeaudhuij, citados por Kwon, 2015, p. 1).

---

<sup>3</sup> Traducción propia del inglés: “Intención de mudarse, razones para considerar la mudanza y futuras preferencias de vivienda de los residentes mayores que viven en viviendas multifamiliares en los Estados Unidos”.

Kwon a través de su estudio, hecho a residentes de los residentes de EE. UU. de 55 años o más, que residen en viviendas multifamiliares no subvencionadas y a precio de mercado en los Estados Unidos, identifica 7 razones por la que los adultos mayores consideran mudarse, las que son: finanzas, salud, etapa del ciclo de vida, equipamiento, unidad de vivienda, comunidad de viviendas multifamiliar y otros. En este sentido, los adultos mayores encuestados les preocupa la disminución de los ingresos en comparación a cuando eran más jóvenes; ellos desean mantenerse independientes siempre y cuando fueran capaces de cuidar de ellos mismos; piensan en mudarse en respuesta a los cambios de ciclos de vida, como el síndrome del nido vacío, la jubilación, enviudar, o por estar más cerca de sus nietos; desean vivir en lugares más cálidos, rodeados de naturaleza pero que a su vez tengan cercanía al transporte público, centro comerciales y hospitalarios. Buscan también comunidades de viviendas para adultos mayores con servicios y equipamientos para mantenerse activos más adelante; buscan unidades más grandes con espacio para almacenamiento, y pocos de ellos querían achicarse. Desean balcones o terrazas, una lavadora/secadora dentro de la misma unidad (no comunitaria) y también buscan tener poco ruido y privacidad; no desean peldaños o desean tener un ascensor. Quieren mejores servicios de gestión de la propiedad incluyendo el mantenimiento, la seguridad y la protección, y políticas adecuadas para la tenencia de mascotas. En cuanto a las comodidades, los residentes mayores mencionaron estacionamientos, piscinas y gimnasios. Pocos encuestados estaban empleados y tenían las intenciones de mudarse más cerca de sus trabajos. Otros, pensaban en mudarse para estar más cerca de amigos o por retornar a su casa de la infancia (Traducción propia de Kwon, 2015, p. 6-7). Mas del 83% de los encuestados aspira a una vida independiente y casi un 40% de ellos preferían una vivienda tipo *multifamily*.

Otras conclusiones arrojadas en el estudio fueron:

- El 52% de los encuestados tenía intenciones de mudarse.

- Aquellos que eran divorciados, separados o solteros (casi el 55%) eran más propensos a querer mudarse que aquellos que eran casados o viudos (menos del 35%).
- Las personas que arrendaban eran más propicias a cambiarse que dueños de sus propias viviendas.
- Los desarrolladores de *multifamily* necesitan considerar una variedad de opciones de viviendas, como algunas más espaciales y de mayor escala, y otras unidades más pequeñas y accesibles.
- Los desarrolladores necesitan considerar servicios y equipamientos dirigidos a los residentes mayores, ya que éstos pueden contribuir a su calidad de vida y a la prolongación de su vida independiente.
- Los desarrolladores deben considerar una variedad de diseños asequibles, que contemplen almacenamiento, buena aislación térmica y calefacción poco costosa. (Traducción propia de Kwon, 2015, p. 8-9).

A partir de este estudio y dada la realidad chilena, estas características se podrían asimilar al grupo socioeconómico ABC1a de la Región Metropolitana de Chile, debido a que se cree comparten situaciones, deseos y preocupaciones similares, centrados en la calidad de vida, característicos de un GSE más acomodado.

El motivo por el cual se escoge como público objetivo al adulto mayor autovalente de mayores ingresos, es debido a que son personas que han vivido o experimentado distintas culturas, la mayoría (sobre el 95%) con estudios universitarios, que usualmente viajan al extranjero, por lo que están a la vanguardia de las tendencias mundiales, lo que los hace más propicios a cambios y a aceptar tendencias existentes en otras partes del mundo. Por otro lado, el introducir un producto en el sector de altos ingresos, hace que posteriormente tenga una mejor penetración en el mercado en el caso de que se quiera ampliar el producto a otros grupos socioeconómicos, debido a que posiblemente quieran aspirar a ese mismo

producto en un futuro. Por último, su alto poder adquisitivo les permite darse “lujos” desde el consumo para vivir una vida con mayor libertad y autonomía (Estudio Estilos de Vida de los Grupos Socioeconómicos de Chile, GFK, 2019).

Es así como la solvencia económica del grupo objetivo contribuye a la posibilidad de arriendo de una vivienda a precio un poco mayor que el de mercado, ya que están dispuestos a pagar más por productos que les faciliten la vida, en este caso, una vivienda especialmente diseñada para ellos, con oferta de equipamiento, actividades y servicios especializados, que es el producto que se busca insertar. Por último, otro motivo por el cual es favorable apuntar a este grupo socioeconómico al insertar un nuevo modelo de negocio en una zona (país) en donde aún no se ha experimentado, es que se pueden manejar mejor los precios, dependiendo de la respuesta de la demanda.

### **6.3 Renta Residencial para el Adulto Mayor: Oferta Actual y Tendencias Mundiales.**

Actualmente, existen numerosas alternativas de arriendo de viviendas para los adultos mayores del segmento de altos ingresos, la mayoría enfocadas en el arriendo de habitaciones o departamentos con servicios hospitalarios. Se estudiarán las tendencias de los últimos 10 años (2010-2020), para llegar al desarrollo de un producto y su evaluación en un sector específico de la Región Metropolitana, resultante de la investigación.

- **Comunidades de Retiro de Atención Continua:** Principalmente ubicadas en Estados Unidos, estas comunidades son grandes complejos de edificios que cuentan con una variedad de residencias, en donde los adultos mayores pueden elegir servicios de vida independiente, vida asistida u hogar de

ancianos, muchos de los cuales cuentan con hospitales dentro de sus instalaciones. A medida que sus necesidades cambian con el tiempo, pueden mudarse a una residencia que ofrezca más asistencia o atención médica, promoviendo vivir en un mismo lugar por el resto de sus vidas. Sin embargo, esta es la más costosa de todas las opciones de vivienda para personas mayores, en donde los residentes deben poder firmar un contrato y pagar por los servicios ahora, para ser utilizados en una fecha posterior (American Academy of Family Physicians & El Personal Editorial, 2019).

- **Hogares o Asilos de Ancianos (*Nursing Homes*):** Principalmente proporcionan servicios y atención médica, y cuentan con personal de enfermería y otros profesionales de la salud las 24 horas del día. Están orientados a adultos mayores con dependencia severa, que requieren cuidados en todo momento.
- **Residencias para Personas con Alzheimer o Demencia (*Memory Care*):** Se enfocan en residentes con demencia avanzada o Alzheimer, y se pueden encontrar integradas dentro de las comunidades de vida asistida o independiente, o funcionar en sí mismas. *Ejemplo en Chile: Residencias - Villa Soleares.*
- **Residencias de Vida Asistida (*Assisted Living*):** Las residencias de vida asistida ofrecen habitaciones y/o departamentos en arriendo, además de servicios y actividades centradas en la vida en comunidad. Está orientado principalmente a adultos mayores con dependencia leve, ya que también ofrecen servicios de cuidado personal a los residentes que los necesitan, los que pueden incluir bañarse, vestirse o tomar medicamentos. Estos establecimientos también están normados y deben tener licencias para proveer asistencia médica. *Ejemplos en Chile: Condominio Jardines de Valle*

*Alegre – Acalis, Residencia San Damián – Senior Suites, Residencias – (Ex Ambar Residence).*

Todos estos modelos no se adaptan al público objetivo, ya que su foco no está en apuntar a una etapa temprana de la vejez. El hecho de tener el enfoque en servicios hospitalarios hace que un gran número de adultos mayores se vea reacio a entrar a estas comunidades, por miedo a perder su independencia y autonomía. Por lo mismo, no se cree que el arriendo de habitaciones sea propicio para un estilo de vida autónomo, sino más bien, que el arriendo de departamentos es la alternativa que se acomoda mejor al público objetivo.

Dentro de la oferta de renta residencial para adultos mayores autovalentes, la que más destaca son las Comunidades de Vida Independiente, junto a otras alternativas de residencia que se han vuelto tendencia en este último tiempo. Dentro de este tipo de residencias, se encuentran:

- **Comunidades de Vida Independiente (*Independent Living*):** también llamadas “Comunidades u Hogares de Retiro”, “Vida Congregada” o “Departamentos para Personas Mayores”, en las que los adultos mayores pueden arrendar o comprar sus propias unidades. Con frecuencia, las comidas están incluidas y generalmente están disponibles los servicios de limpieza, lavandería y transporte. Apuntan a adultos mayores autovalentes que desean las comodidades de la vida comunitaria, ofreciendo un estilo de vida para personas mayores, lleno de oportunidades recreativas, educativas y sociales. Todos sus residentes pueden cuidar de sí mismos y no necesitan ayuda con las tareas cotidianas, como bañarse, vestirse o tomar medicamentos. En Estados Unidos, estos departamentos por lo general se ofrecen a precios muy competitivos, aproximadamente un 15% más bajos que los precios normales de departamentos en arriendo, debido a que aplican



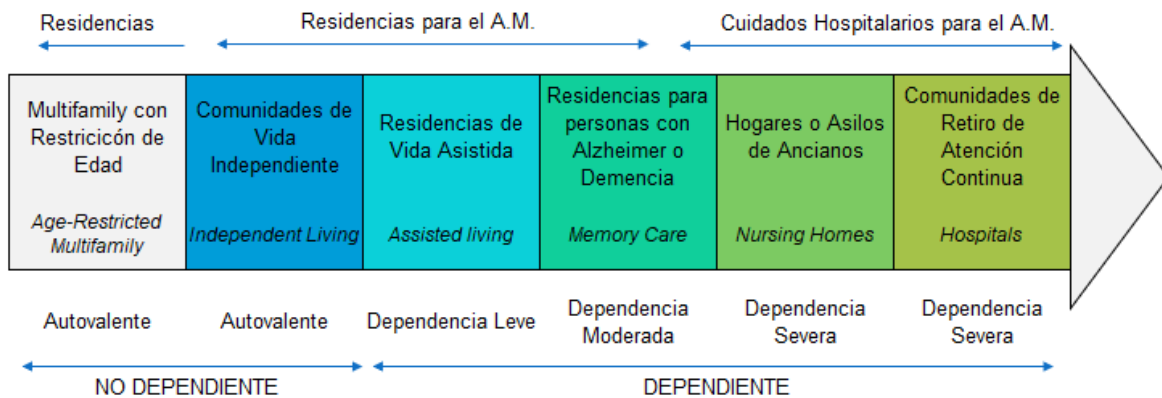
a subsidios estatales, que les permiten bajar los precios. (Seniorliving, & Hoyt, J., 2020, párr. 6). También existen aquellos, llamados departamentos asequibles para seniors, en donde los arrendatarios no pagan más de un 30% de sus ingresos, debido a la combinación de leyes, federales, estatales y locales que proveen subsidios. Y por último se encuentran los departamentos de lujo para personas mayores, los que proporcionan múltiples servicios de lujo para sus residentes.

En Chile, la gran mayoría sino todas las comunidades de vida independiente se caracterizan por tener precios bastante altos, dependiendo de los servicios por los que se optan, pero dentro del precio de arriendo, todos ellos incluyen el servicio de alimentación. Los servicios que ofrecen varían de complejo en complejo, pero en general son muy similares a los que se ofrecen en Estados Unidos. *Ejemplos en Chile: Condominio Jardines de Valle Alegre – Acalis, Residencia Living La Dehesa – Senior Suites, Casona del Algarrobo y Casona de Las Flores – Garden Suites.*

Las residencias de adultos mayores ofrecidas en Chile están enfocadas en la renta de habitaciones de aproximadamente 30 m<sup>2</sup> y/o departamentos que bordean los 40 m<sup>2</sup>, con uno o dos ambientes, una sala de estar y un baño adaptado a las necesidades del usuario. Actualmente, este mercado está dominado por tres grandes operadores: Acalis Capital, Senior Suites y Ambar (este último fue adquirido recientemente por Acalis) que junto a otros actores más pequeños llegan a contar con 2.500 camas para ancianos. (Álvarez, G., La Tercera, 2019).

Este modelo de renta de departamentos para el adulto mayor autovalente se aproxima mucho a lo que podría ser una solución para el problema de investigación, por lo que permite establecer un lineamiento para el producto que se quiere crear. La mayor diferencia radicaría en el tamaño de los departamentos, los tipos de servicios ofrecidos y en el modelo de negocio.

Las opciones de renta residencial para el adulto mayor (A.M.) vistas hasta ahora se resumen en el siguiente esquema (Figura 4), destacadas en colores:



**Figura 4:** Espectro de opciones de vivienda para personas mayores, con la agudeza de la atención requerida que aumenta de izquierda a derecha.

Elaboración Propia en base a Fuente: Alpha Investing. (s. f.). The Economics of Senior Housing. <https://www.alphai.com/>. Recuperado 23 de julio de 2020.

Sin embargo, existen otras tendencias o formas de vida para el adulto mayor:

- **Comunidades de Adultos Activos:** Las comunidades de adultos activos son barrios hechos para adultos mayores, que pueden estar formados por casas o incluir departamentos, condominios o casas rodantes. Muchas de estas comunidades ofrecen una variedad de actividades sociales, recreativas y educativas. En la mayoría de ellas, los adultos deben tener 55 años o más para vivir allí. Los residentes son completamente independientes, activos y capaces de vivir solos: se cuidan y administran sus hogares por sí mismos.
- **Senior Cohousing:** o viviendas colaborativas para adultos mayores, es una de las mayores tendencias de arriendo de casas o departamentos para adultos mayores, que tuvo sus inicios en Dinamarca en la década de los 70. Son comunidades autogestionadas por personas mayores que diseñan en forma participativa cómo quieren vivir, promoviendo el bienestar y la autonomía personal, al ser parte de una comunidad. Se caracterizan por ser comunidades con viviendas individuales y significativos espacios comunes, que por un lado promueven la privacidad y por el otro, la convivencia de los participantes a través de los valores de la solidaridad, la asistencia mutua y una administración

participativa. Según la Fundación Cohousing Chile, hay 6 características que definen un *cohousing*: es un proceso participativo; tienen amplias instalaciones comunes; un diseño intencional de barrio que facilita la creación de comunidad; el hecho que los residentes administran y gestionan la comunidad en su totalidad; tienen una estructura no jerárquica y, por último, tienen fuentes de ingreso separadas, es decir, que la comunidad no genera ingresos directos para ninguno de sus residentes. (Fundación Cohousing Chile).

Los residentes de estos tipos de viviendas colaborativas comparten los valores de la participación y la solidaridad. Buscan una buena calidad de las viviendas, buena ubicación geográfica y el hecho de que las unidades sean full equipadas y permitan la independencia dentro de un estilo de vida colectivo. (Traducción propia de: Labit, 2015, pág. 39). Incluso hay residentes que, para crear su senior *cohousing*, se han agrupado por factores socioeconómicos, culturales y étnicos similares.

Este modelo tiene varios beneficios. Por un lado, parece ser una buena solución desde el punto de vista económico, ya que permite una reducción en el gasto público requerido por las demandas de una población que envejece, sin mencionar los costos sociales. Por otro lado, mejora la calidad de vida de las personas mayores al centrarse en la autonomía personal y la solidaridad comunitaria (Traducción propia de Labit, 2015, pág. 32). A la autonomía contribuye el diseño que incorpora la accesibilidad universal en todo el complejo. La conectividad y la participación social promovida por los *cohousing*, contribuyen a un envejecimiento más sano y feliz (Traducción propia de Forbes citado por Labit, 2015, pág. 34), e incluso ayudan a combatir la soledad, al promover la vida en comunidad (Kim, TEDxTalks, 2017, Eguiguren citado por Torres, 2020). De las actividades que ofrecen a sus residentes, algunas están abiertas a no residentes, para así crear vínculos entre el proyecto de *cohousing* y el vecindario. Destaca en ellos la importancia del “*common house*”, o casa

común, en donde se llevan a cabo los almuerzos comunitarios, como forma de fortalecer los vínculos sociales.

Todas las investigaciones destacan la importancia de una serie de condiciones previas que deben reunirse para este tipo de vivienda: el tamaño del grupo es importante, así como la diversidad profesional y de estatus, y un apto diseño y gestión de espacios y actividades comunes. (Traducción propia de: Labit, 2015, pág. 34).

A pesar de las grandes ventajas que presenta el *senior cohousing*, este modelo, al ser autogestionado, presenta varias dificultades: largo tiempo en decidir con que otras familias o personas se vivirá; progreso lento en la elaboración del proyecto; mantener el financiamiento por parte de los participantes desde el proceso de la planificación hacia adelante; elaborar un proceso de toma de decisiones, lo que puede ser conflictivo por la dificultad que implica ponerse de acuerdo; encontrar el adecuado *mix* de edad para asegurar la asistencia mutua; llegar a las soluciones apropiadas para administrar las dependencias de los miembros que envejecen, entre otras. Las dificultades de administración y el aumento de la dependencia de los miembros de la comunidad, es el mayor problema que enfrenta este modelo. Debido a las diferencias entre los habitantes de estas residencias, es que incluso existen “facilitadores” o asociaciones de viviendas con los cuales los modelos de *senior cohousing* se asocian, para una selección de entrada cogestionada. (Traducción propia de: Labit, 2015, pág. 34-35).

Si bien ha habido una proliferación de proyectos comunitarios del tipo *senior cohousing* por los grandes beneficios que ofrecen para sus residentes, la complejidad de su puesta en marcha, de la administración y del envejecimiento dentro de esta comunidad, no lo hacen un modelo deseable para efectos del producto que se busca en esta investigación. Sumado a eso, la actual pandemia y crisis sanitaria mundial provocada por el Covid-19, nos está demandando un mayor distanciamiento social debido a lo altamente contagioso del virus. Varios

especialistas han advertido que estas medidas llegaron para quedarse por un buen tiempo, por lo que todo proyecto colaborativo o de cohabitación (co-residencia, co-work), se está viendo afectado en gran medida. Lo que se rescata de este modelo para la creación del nuevo producto, es la existencia de espacios comunes significativos, para promover actividades sociales y crear vínculos dentro de la comunidad, además de promover el bienestar y la autonomía personal.

#### **6.4 Multifamily**

El *multifamily* es el modelo de renta residencial que más ha tomado fuerza estos últimos años. Se trata de un edificio perteneciente a un solo dueño, que fue conceptualizado, diseñado y construido, pensando única y exclusivamente en la renta de sus departamentos a largo plazo. La mayoría de los ingresos provienen de la renta (aproximadamente el 90%), y adicionalmente y en menor medida, de los servicios ofrecidos (aproximadamente el 10%).

Estos edificios cuentan con ubicaciones estratégicas que privilegian la buena conectividad, usualmente cercanas a una estación de metro, para facilitar los desplazamientos y reducir los tiempos de viaje diarios. Tienen en promedio entre 150 – 200 departamentos, en donde dominan principalmente la tipología de 1 dormitorio y de 1 baño. Además, cuentan con un equipamiento especializado, privilegiando la seguridad, los controles de accesos, zonas de mudanza y sectores comunitarios de estándar superior a los edificios tradicionales. Se pueden arrendar tanto amoblados como no amoblados. (*Reporte Renta Residencial/Multifamily*, 2S 2019, Colliers International.) En general, proveen de servicios y equipamiento que son inalcanzables en viviendas unifamiliares, y tienden a estar más próximos a servicios locales, debido a que es una tipología más densa.

En Chile, el *multifamily* es un producto que responde a una demanda compuesta principalmente por “estudiantes, profesionales jóvenes y extranjeros

temporales o recién llegados a Chile.” (elEconomistaAmérica.com., 2019, párr. 7). Si bien este mercado se encuentra en una etapa de introducción, el desarrollo de los *multifamily* en Chile está avanzando con gran rapidez. Según un estudio de Colliers International, “solo durante 2019 ingresaron 9 torres de edificios de renta residencial a la Región Metropolitana, que sumaron más de 2,700 unidades de departamentos nuevos disponibles para la renta. Lo que implica un inventario de 44 edificios con un total de 10,448 viviendas al cierre de 2019.” (Colliers International. (2020, enero). Reporte Renta Residencial/Multifamily, 2S 2019).

Durante el primer semestre del 2020, ingresaron al mercado chileno 640 unidades de departamentos, cifra menor al semestre anterior (1.087 unidades), debido al contexto de crisis social y sanitaria que vivió y sigue viviendo el país y el mundo entero. Esto también se ha traducido en una disminución en el porcentaje de ocupación, pasando de un 95% el segundo semestre del 2019 a un 92% el primer semestre del 2020. El precio promedio de arriendo también se vio afectado, disminuyendo de 0,34 UF/m<sup>2</sup> a 0,32 UF/m<sup>2</sup>. Pese a ello, se sigue hablando de un mercado que todavía está sano. Para el 2020, se espera que ingresen 10 edificios *multifamily* concentrados principalmente en las comunas centrales y pericentrales de Santiago, aunque el mercado ha comenzado a ampliarse al sector oriente de la capital, particularmente a Providencia y Las Condes. (Marín, C., Diario Financiero, 25 agosto 2020)

Actualmente, a octubre del 2020, según el Reporte de Colliers del 3T/2020 sobre el Mercado Multifamily/Renta Residencial, existen 54 edificios operando, dando con un total acumulado de 11.952 departamentos (se sumaron 631 unidades este trimestre). La ocupación bajó en comparación al segundo trimestre, de un 92% a un 88% (nivel históricamente bajo) pero se espera que en los próximos periodos repunte y se ubique sobre 90%. A pesar de ello, los precios de arriendo se han mantenido estables y se estima que éstos podrían recuperarse a partir del primer trimestre del 2021. De esta manera, se ha mantenido el precio promedio de arriendo de 32UF/m<sup>2</sup> para la tipología de 1D1B, los precios promedio para las tipologías de

2D1B es de 0,27UF/m<sup>2</sup> y para las de 2D2B es de 0,28UF/m<sup>2</sup>. Las tipologías se han mantenido casi con la misma presencia que en el segundo semestre del 2019, siendo la tipología de 1D1B la con más participación. Le siguen los departamentos de 2D1B, 2D2B, los Estudios, luego los de 3D1B y los de 3D2B. Los principales propietarios que están detrás de los *multifamily* son BTG – Suksa con un 24%, EuroCorp con un 23%, Asset con un 15% y otros que reúnen el 38%. Por su lado, la participación del mercado de los operadores está liderada por Arriendo Urbano con un 24%, seguida de Level con un 23%, Blue Home con un 15%, Assetplan con un 11% y otros que representan el 28%. Se espera que entren 3 nuevos edificios *multifamily* el cuarto trimestre del 2020 y dado el gran número de edificios proyectados se prevé que el mercado tendrá un crecimiento importante en los años 2021 y 2022. (Colliers International. (2020, octubre). Reporte Mercado Multifamily / Renta Residencial, 3T 2020).

En Estados Unidos y Europa, el *multifamily* es un mercado ya maduro. La renta residencial en Estados Unidos representa aproximadamente el 20% de la inversión privada (el 40% de la población arriendo, y el 20% lo hace en un *multifamily*). Este mercado, al ser profundo, ha demostrado que, en tiempos de crisis, se ha mantenido firme en comparación a otros tipos de activos inmobiliarios. *“El tema es de riesgos, el multifamily tiene un riesgo demográfico, por lo que mientras existan familias que requieran un lugar para vivir en buenas condiciones y con un buen nivel de servicios, como los que entregan los edificios de multifamily, la demanda por arriendos seguirá latente e incluso aumentará. De acuerdo con las características del mercado chileno el modelo de multifamily se replicará de la misma manera que en Estados Unidos, siendo un medio de inversión que asegura una rentabilidad estable.”* (Amenábar, J.P., citado por Colliers, 2020). La crisis económica mundial es una situación que no se puede obviar, y debido a que se persigue llegar al desarrollo de un producto factible, ese modelo establece un lineamiento para la investigación.

Según Vera Prosper, una proporción significativa de personas de 60 años o más de los Estados Unidos, viven y envejecen, en urbanizaciones de viviendas multifamiliares integradas por residentes de distintas edades. Así, ella ve la vivienda multifamiliar como una importante, pero en gran parte no reconocida e inexplorada opción de vivienda de retiro de las personas mayores (Traducción propia de Prosper, 2004, pág. 81). También, identifica que la mayoría de las personas mayores en Estados Unidos prefieren vivir en un entorno integrado por distintas edades (Traducción propia de Prosper, 2004, pág. 89).

Su encuesta demostró que, a medida que las personas mayores envejecen, permanecer en el lugar donde se encuentran puede seguir siendo una opción viable durante un período más largo de tiempo, si tienen fácil acceso a los tipos de instalaciones necesarias para llevar a cabo las tareas rutinarias de la vida diaria (como tiendas, negocios, actividades e instalaciones de atención de la salud), ya sean dentro del mismo complejo multifamiliar o dentro de rango de 400 mts de él (Traducción propia de Prosper, 2004, pág. 88).

La satisfacción de los residentes con la comunidad de viviendas multifamiliares se basa en la calidad de servicio de gestión, comodidades físicas y calidad del barrio (Prosper, 2004; París y Kangari, 2005).

Se ha demostrado que en la medida en que ambos, el tamaño del desarrollo inmobiliario y la diversidad de sus arrendatarios aumentan, crece la posibilidad de que se produzcan interacciones negativas con los arrendatarios, así como también la complejidad de las interacciones y los desafíos a los que se enfrenta el administrador para hacer frente a estas situaciones. (Traducción propia de Prosper, 2004, pág. 98) De esta manera se muestran los efectos mediadores de desarrollos inmobiliarios de menor tamaño y sus arrendatarios, así como también, de tener comunidades menos diversas étnica, cultural, económica y funcionalmente (Traducción propia de Prosper, 2004, pág. 98). De aquí se desprende la importancia como desarrollador, de llegar a un número adecuado de unidades a ofrecer dentro de un mismo complejo, así como también, de estudiar y ofrecer estos desarrollos a un público objetivo



específico, que compartan ciertas cualidades y afinidades entre ellos. Todas estas consideraciones serán tomadas en cuenta para la creación del nuevo producto inmobiliario.

Estados Unidos ha ido un paso más allá en el negocio de los *multifamily*, constituyéndose como un mercado que ha experimentado en su demanda debido al surgimiento de los *multifamily* destinados a cierto grupo etario, conocido como “*Multifamily con Restricción de Edad*” o “*Age-Restricted Multifamily*”.

- ***Multifamily con Restricción de Edad (Age-Restricted Multifamily)***: son generalmente para adultos mayores de 55 años, cuyas unidades pueden variar desde rentas de casas, departamentos o casas adosadas (*townhouses*). La mayoría de los ingresos se generan por el concepto de renta de los inmuebles, y adicionalmente y en menor medida, por ingresos de servicios y actividades especiales. (Alpha Investing, 2020). Poseen un equipamiento similar a la de todos los *multifamily* que se centran en personas jóvenes, el que incluye grandes áreas de piscina, quinchos, terminaciones de alta gama, y lo principal, un *fitness center* (gimnasio).

Una de las últimas tendencias en Estados Unidos es la creación de *multifamily* enfocados en adultos mayores, o “*baby boomers*”, que son la generación comprendida por personas nacidas entre 1946 y 1964 (que al 2020 tienen una edad entre 56 y 74 años). Esto, debido al gran porcentaje que representan los adultos mayores dentro del mercado del arriendo en Estados Unidos, que se proyecta a un 20% al 2020 (Joint Center for Housing Studies of Harvard University, 2013). Los *baby boomers* buscan viviendas en proyectos cuyas ubicaciones tengan buenos accesos y se encuentren a distancias caminables de equipamientos y servicios. Con respecto a la vivienda misma, la demanda de los *baby boomers* se orienta a unidades ligeramente más grandes, ya que desean poder llevar consigo sus pertenencias y muebles (Machak, 2015, Multifamily Executive), por lo que el espacio y

almacenamiento es un tema importante. Es por esto que han surgido desarrolladores que han sabido leer esta necesidad de los adultos mayores y están enfocados en la renta de *multifamilys* de “lujo asequible”. (Ballinger, 2015, Multifamily Executive).

Por otro lado, los adultos mayores han demostrado tener intereses similares a los de los *millennials*, por lo que muchos desarrolladores en U.S.A. no están haciendo edificios 100% para los adultos mayores, sino que, para distintos grupos etarios, debido principalmente a que las personas quieren vivir cerca de sus seres queridos, y en este caso, los abuelos cerca de sus nietos y la renta residencial les otorga esta flexibilidad de poder mudarse cerca de ellos, las veces que sean necesarias (Machak, 2015, Multifamily Executive).

Jordan Rapport identifica una tendencia de *baby boomers* viviendo en edificios *multifamily*, básicamente por el aumento de la población adulta, resultado del aumento en la longevidad y mejoras en su salud. En su artículo “Millennials Baby Boomers, and rebounding Multifamily Home Construction”, identifica que las personas que viven solas o con un compañero de casa son significativamente más propensos a vivir en unidades multifamiliares que las parejas casados (Traducción propia de Rapport, 2015, pág. 12). También indica que la ocupación de *multifamilys* por adultos mayores crecerá rápidamente durante dos décadas, bajo la tendencia de reducir de tamaños sus viviendas. Por último, reafirma la tendencia de que, como los adultos mayores tienen mayores recursos financieros, prefieren departamentos más grandes y con más equipamientos (Traducción propia de Rapport, 2015, pág.17)

Si bien la oferta en Estados Unidos está dividida en ambas tendencias, puesto que hay demanda tanto como para vivir con sus pares, así como también, de aquellos adultos mayores que desean vivir en los mismos complejos que sus hijos y nietos (complejo intergeneracional), en esta investigación para la creación del producto se considerará exclusivamente un solo grupo etario, el del adulto mayor autovalente. Esto, debido a que se cree se adapta mejor a la demanda local de adultos mayores del grupo socioeconómico ABC1a de Santiago de Chile.

De todos los modelos de renta residencial para el adulto mayor analizados, para efectos de esta investigación, parece más pertinente la aplicación e inserción del *multifamily* en Santiago de Chile, debido a que es un producto residencial más flexible.

Son varias las razones por la que se escoge este modelo:

- Al ser un modelo de negocio que ya se encuentra inserto en el mercado local, la aplicación de éste enfocado en el adulto mayor no será tan complejo de implementar.
- Es un modelo flexible, por lo que se podrá adaptar a distintos emplazamientos y barrios de Santiago que cumplan con las características que lo identifican.
- Ha demostrado tener una muy alta resistencia en época de crisis económica, debido a sus bajas tasas de vacancias, las que se han mantenido en niveles entre el 2% y 3%, producto de la gran demanda por arriendo (Colliers, abril 2020) en periodos previos a la pandemia, y vacancias de entre un 8% y 12% durante el segundo y tercer trimestre del 2020 respectivamente, con miras de que la tasa de ocupación se recupere y se ubique sobre el 90% en los próximos periodos (Colliers International, octubre 2020).
- Por último, si bien el negocio del *multifamily* se encuentra dentro del mercado residencial tradicional, al incorporarle la restricción de edad y enfocarlo en los adultos mayores, empieza a competir con el mercado de viviendas para adultos mayores con servicios hospitalarios, transformándose en una nueva oferta para la demanda identificada.

Si bien el *multifamily* será el modelo de negocio, se tomarán conceptos de las comunidades de vida independiente (*independent living*) y de las viviendas colaborativas (*cohousing*), para el desarrollo del producto.

## VII. Capítulo 1: Estudio de la Demanda

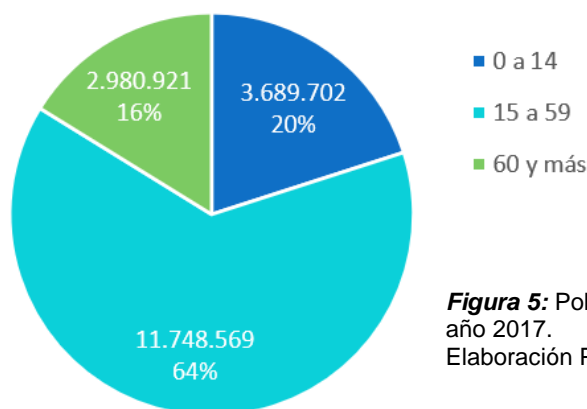
Este capítulo tiene como objetivo cuantificar y caracterizar al nicho del adulto mayor autovalente perteneciente a la tercera edad del GSE ABC1a, de la Región Metropolitana.

### 7.1 Cuantificación del público objetivo

Para dimensionar la demanda del mercado, su ubicación espacial (comunas en la que reside) e ingreso per cápita, se recurrió principalmente al CENSO del 2017 y a la encuesta CASEN 2015.

Según los datos del Censo del 2017, Chile tiene 18.419.192 habitantes, de los cuales un 20% corresponde al grupo de edad de 0 a 14 años, un 64% al grupo de 15 a 59 años, y un 16% al grupo etario de 60 años y más (Figura 5).

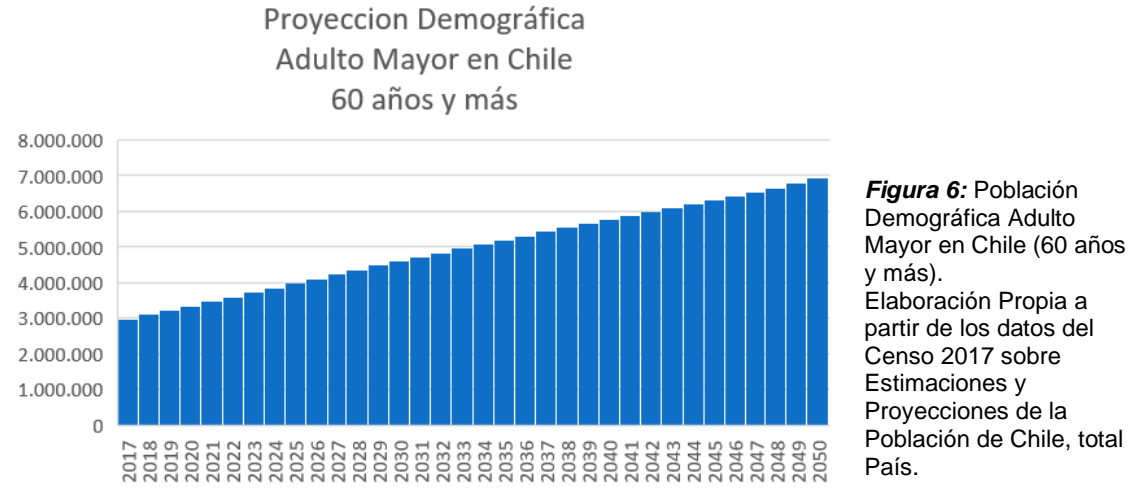
Población Según Grandes Grupos de Edad Chile



**Figura 5:** Población Según Grandes Grupos de Edad en Chile, año 2017.  
Elaboración Propia a partir de los datos del Censo 2017.

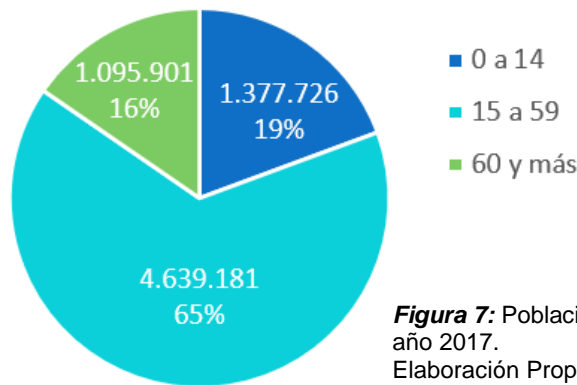
Como ya se ha mencionado anteriormente en el estudio, Chile está pasando por un cambio demográfico, en donde el envejecimiento poblacional ha tomado fuerza, aumentando la proporción de la población de adultos mayores. Según los datos del Censo del 2017, la población en Chile de 60 años y más al 2017 era de 2.980.921, mientras que, según las Estimaciones y Proyecciones de la Población

de Chile, Total País, para el 2050 será de 6.492.833 habitantes. Esto representa un crecimiento promedio anual de un 2.6% para este grupo etario, estimando que se duplicará en estos años (Figura 6).



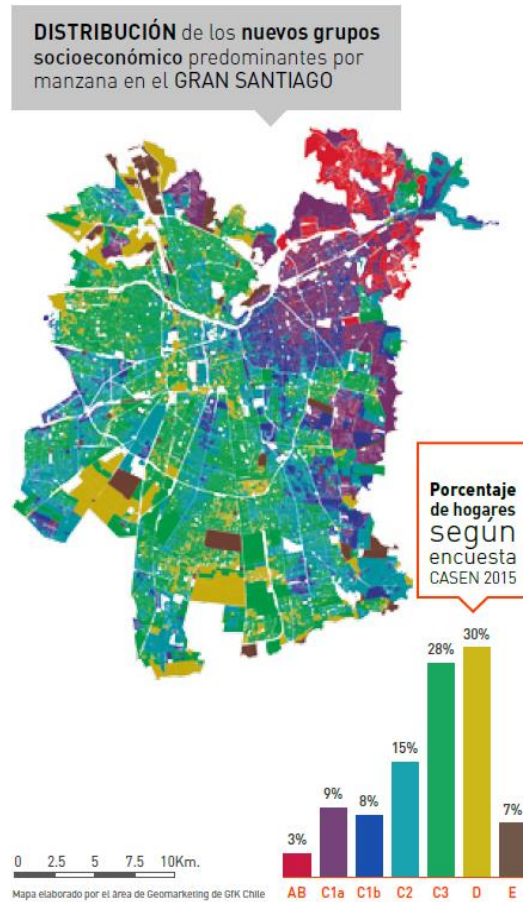
Si estudiamos la composición de la población de la Región Metropolitana, se puede ver que es bastante representativa de la Población de Chile, guardando casi los mismos porcentajes: según el Censo del 2017, un 19% corresponde al grupo de edad de 0 a 14 años, un 66% al grupo de 15 a 59 años, y un 16% al grupo etario de 60 años y más, manteniéndose el porcentaje con respecto al total país, como lo muestra la *Figura 7*. De ella, se puede concluir que la Región Metropolitana alberga un 36,76% de los adultos mayores del País (población de 60 años y más).

**Población Según Grandes Grupos de Edad R.M.**



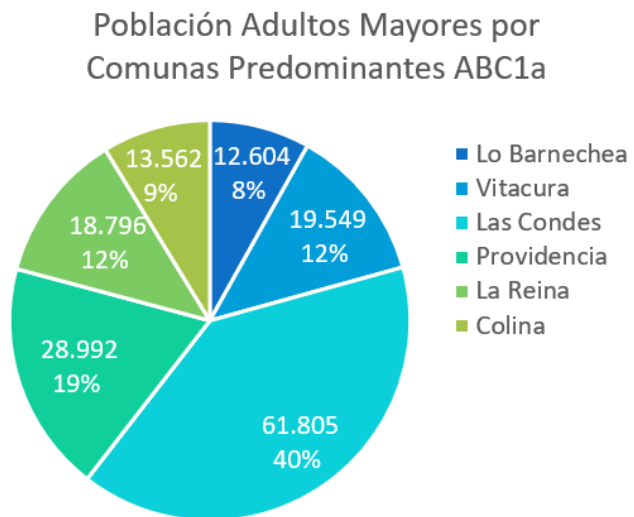
**Figura 7:** Población Según Grandes Grupos de Edad en R.M., año 2017.  
Elaboración Propia a partir de los datos del Censo 2017.

Según la encuesta CASEN 2015, los grupos socioeconómicos de mayores ingresos, es decir, AB y C1a, se distribuyen en el cono nororiente de Santiago (Figura 8). En ésta, se distinguen las siguientes comunas como predominantes ABC1a: Lo Barnechea, Vitacura, Las Condes, Providencia, La Reina y Colina.



**Figura 8:** Distribución de los nuevos grupos socioeconómico predominantes por manzana en el Gran Santiago.  
Fuente: GfK Chile, en base a encuesta CASEN 2015.

De esta manera, para llegar a identificar al grupo objetivo, dentro del grupo de adultos mayores de la región metropolitana, se identificaron los porcentajes de adultos mayores en las comunas predominantes ABC1a, como lo muestra el gráfico de la Figura 9.



**Figura 9:** Población Adultos Mayores por Comunas Predominantes ABC1a de la R.M., año 2017.  
Elaboración Propia a partir de los datos del Censo 2017

Dentro de ellas, Las Condes predomina con 61.805 habitantes sobre 60 años, representando el 5,64% de los adultos mayores de la Región Metropolitana. Le sigue Providencia con 28.992 habitantes representando el 2,65% de los adultos mayores de la Región Metropolitana y luego Vitacura y la Reina, con 19.549 y 18.796 respectivamente. Una menor presencia de adultos mayores se encuentra en las comunas de Colina y Lo Barnechea. Todas ellas representan al 14,17% del total de adultos mayores de la Región Metropolitana, siendo 155.308 la cantidad de personas mayores de 60 años, pertenecientes a los Grupo Socio Económico (GSE) ABC1a (Tabla 1).

Tabla 1  
Población Adultos Mayores por Comunas Predominantes ABC1a de la R.M., año 2017.

Comuna	N° AM 60 y mas	% AM con respecto a la R.M.	Posición
Lo Barnechea	12.604	1,15%	6
Vitacura	19.549	1,78%	3
Las Condes	61.805	5,64%	1
Providencia	28.992	2,65%	2
La Reina	18.796	1,72%	4
Colina	13.562	1,24%	5
<b>TOTAL</b>	<b>155.308</b>	<b>14,17%</b>	

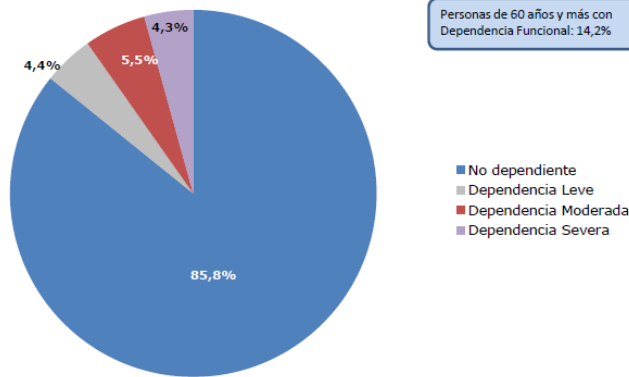
Notas: AM= Adulto Mayor  
Elaboración Propia a partir de los datos del Censo 2017.

Por último, para determinar la cantidad de adultos mayores autovalentes pertenecientes a la tercera edad del GSE ABC1a, de la Región Metropolitana, se recurrió a la encuesta CASEN 2017. En ella se determina que un 85,8% de la población de Chile sobre 60 años y más, es no dependiente, es decir, es autovalente, mientras que un 14,2% presenta una dependencia Funcional, ya sea leve, moderada o severa (*Figura 10*).



**Distribución de personas de 60 años y más por índice de dependencia funcional (2017)**

(Porcentaje, población de 60 años y más )



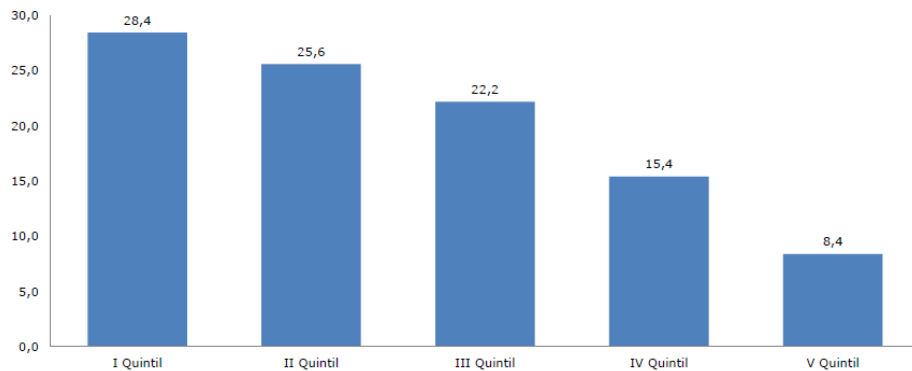
**Figura 10:** Distribución de personas de 60 años y más por índice de dependencia funcional (2017).  
Fuente: CASEN 2017, pág. 127.

Esta encuesta también muestra la relación entre dependencia funcional por quintil de ingreso autónomo, en donde se puede apreciar que, a mayor quintil, es decir, a población de mayores ingresos, menor es el porcentaje de población de 60 años y más con dependencia funcional (*Figura 11*).



**Distribución de personas de 60 años y más con dependencia funcional por quintil de ingreso autónomo per cápita del hogar (2017)**

(Porcentaje, población de 60 años y más )

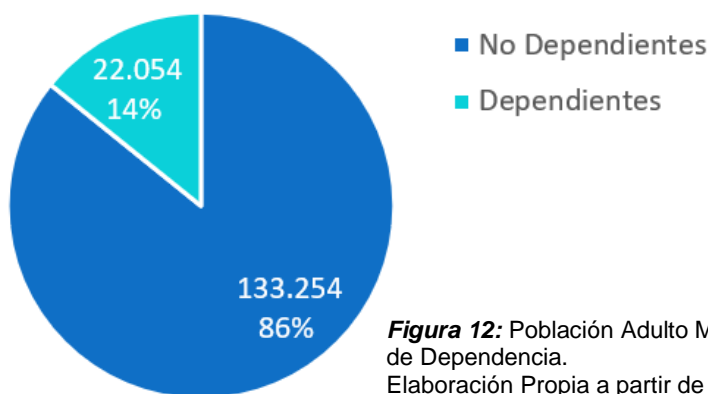


**Figura 11:** Distribución de personas de 60 años y más con dependencia funcional por quintil de ingreso autónomo per cápita del hogar (2017).  
Fuente: CASEN 2017, pág. 129.



Si extrapolamos estos mismos porcentajes a la población de adultos mayores del GSE ABC1a de la R.M., se podría concluir que, de un total de 155.308, **existen al menos 133.354 personas mayores de 60 años del segmento ABC1a que son no dependientes, es decir, autovalentes** (Figura 12). Esto, debido a que se utilizaron los porcentajes a nivel país independientemente del nivel de ingresos. Pero, al estar apuntando al grupo socioeconómico de mayores ingresos, seguro la cantidad de autovalencia aumenta.

### Población Adulto Mayores ABC1a de la R.M. en Situación de Dependencia



**Figura 12:** Población Adulto Mayores ABC1a de la R.M. en Situación de Dependencia.  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta CASEN 2017.

Por último, se recurrió al Estudio Estilos de Vida de los grupos socioeconómicos de Chile, hecho por GFK el 2019, para poder determinar el ingreso promedio del hogar del GSE ABC1a, el que es de \$6.452.000 para el GSE AB y de \$2.739.000 para el grupo C1a.

## 7.2 Caracterización del público objetivo

Para la caracterización del nicho del adulto mayor autovalente perteneciente a la tercera edad del GSE ABC1a, de la Región Metropolitana, se hizo un **estudio de mercado**, que tuvo por objetivo no solo identificar las necesidades, intereses y

aspiraciones de la demanda en estudio, sino que también entender su forma de vida actual, la que aspira tener y conocer sus preferencias de localización y programáticas en cuanto a la vivienda, además del precio que estarían dispuesto a pagar. Por otro lado, se tiene por objetivo recaudar toda la información que sea relevante y permita respaldar la toma de decisiones respecto de las distintas variables del proyecto.

### **Metodología:**

Sumado a la investigación ya hecha en el marco teórico, en donde se incurrió en la revisión de antecedentes (bibliografía, estudios y encuestas ya existentes) con respecto al adulto mayor autovalente, se hacen entrevistas y encuestas de elaboración propia, a personas pertenecientes al público objetivo.

#### **7.2.1 Entrevistas**

Se hicieron entrevistas, guiadas por un cuestionario de entrevista, a 3 personas del grupo objetivo, específicamente a 2 mujeres y 1 hombre. Estas entrevistas fueron telefónicas, duraron aproximadamente 45 minutos, y se les hizo principalmente preguntas cualitativas, con respecto a la etapa de vida que estaban pasando. Se conversó acerca de las ventajas y desventajas de sus viviendas actuales y que aspectos les gustaría mejorar; se les pidió que describieran un día común de su vida, para entender cómo viven y que actividades hacen tanto dentro como fuera del hogar, con quien se relacionan y saber si trabajan o no; Se les preguntó por sus preferencias de actividades, gustos y hobbies; En una etapa final de la entrevista, se les preguntó cómo se imaginan su vida en 10 años más, que calidad de vida aspiran tener, y que aspectos de su vida actual les gustaría mejorar. Por último, se les preguntó si es que les gustaría vivir en comunidad, y se les explicó sobre el producto que se pretende hacer, para obtener *feedback* tanto para el proyecto como para la elaboración de las preguntas para la encuesta (Ver anexos para las preguntas de la entrevista).

Los resultados de las entrevistas se pueden resumir a continuación:

Se entrevistó a una casada, una viuda y un separado, todos entre 58 y 66 años. Dos personas vivían en departamentos (uno en providencia y otra en Las Condes, y una vivía en una casa en Las Condes. Dentro de las ventajas o atributos positivos de su vivienda actual, mencionaron la buena ubicación (cercana a avenidas principales, metro, y centros comerciales, supermercados y servicios), casa o departamento amplio, con privacidad y buena seguridad; Dentro de los atributos negativos de sus viviendas, mencionaron que ya son bastante antiguas (hay que hacer muchas mantenciones, renovar terminaciones), la orientación sur (poca luz, muy frío) y en un caso que el espacio era muy grande para mantener (aseo); A los que vivían en departamento, se les preguntó cuánto gastaban en gastos comunes, e iba en un rango de \$180.000 a \$360.000. Las tres personas trabajan (independiente, dependiente y par time), se relacionan principalmente con sus familias, hijos y nietos, con gente del trabajo y con amigos; El hombre hace deporte (tenis) 2 veces a la semana, una mujer considera deporte la caminata que hace en el trayecto casa-metro hacia el trabajo, la otra persona no hace deporte; Cada uno se identifica con distintas características (hacer manualidades, música, más hogareña, hacer camping, viajar, hacer vida social, sibarita, hacer deporte), las que dan luces de las actividades que se podrían ofrecer en el proyecto a desarrollar; Con respecto a la calidad de vida que aspiran tener, los tres mencionaron tener una estabilidad económica, para darse gustos, poder viajar de vez en cuando, pasarlo bien con el marido/pareja/amigos; Ambas mujeres mencionaron que no dejarían de trabajar por el momento, ya que les gusta ser autosuficientes y sentirse vigentes y necesarias. Sin embargo, una de ellas mencionó que siempre pensó estar ya jubilada a los 60 (y tiene 66). El hombre, además mencionó que desearía tener la posibilidad de volver a sociabilizar con amigos y compartir con una pareja (se siente solo); Cuando se les preguntó cómo se imaginan su vida en 5-10 años más, en dos casos surgió la preocupación por la salud (una persona tiene artritis y otra presenta una enfermedad degenerativa, pero que no ha avanzado). La persona más joven,

dice que se mantendrá trabajando por mucho tiempo más, la mujer de 66 cree que en 5 años más ya no estará trabajando, y se imagina seguir viviendo en su casa, al menos que económicamente no pueda y en ese caso, pensaría mudarse a un departamento. El hombre se imagina igual, solo que desearía a futuro estar acompañado y seguir gozando de buena salud; Con respecto a la pregunta: ¿Te gustaría vivir en comunidad, en un edificio con espacios comunes en donde se privilegie la interacción entre los habitantes? Dos personas dijeron ser muy sociables, de las cuales una tal vez se iría a alago así con sus primas, el hombre se iría solo si estuviera soltero, y la otra mujer dice no estar cerrada a la idea, pero que tendrían que ocurrir muchas cosas adversas para irse (enviudar de su pareja, o que no le alcanzara la plata para mantenerse en su casa).

En este momento de las entrevistas, se les explica un poco mejor del proyecto que se pretende hacer, para conversar de él y obtener *feedback* de alguno de estos aspectos. Esta parte de la entrevista fue más una conversación que preguntas dirigidas.

Con respecto a los departamentos que les gustaría que el edificio tuviera, mencionaron que debía tener un rico dormitorio principal con baño en suite, otra persona mencionó que arrendaría un departamento con 2 dormitorios en suite, una para cada uno, ya que tienen rutinas y horarios diferentes, y la tercera persona también arrendaría un departamento de 2 dormitorios, para dejar el segundo como oficina o para recibir visitas; Con respecto a los espacios comunes que les gustaría que el proyecto tuviera, mencionaron los siguientes: lavandería, cafetería, consulta médica, sala de juegos (bridge, dominio), sala multiuso (para charlas, ver películas, celebrar cumpleaños), gimnasio y cancha de tenis; Con respecto a los servicios que les gustaría que el proyecto ofreciera, los tres mencionaron: servicio de aseo, lavandería y alimentación (tenerlo como opción y poder elegir menú anticipadamente). Una mencionó atención médica; Con respecto a las actividades que les gustaría que el proyecto ofreciera, una mujer mencionó: clases programadas

de: yoga, de pilates, de cocina, de bordado, pintura, taller de teatro, de baile, mientras que el hombre dijo “cualquier actividad entretenida que te permita sociabilizar”; Algunos comentarios finales que se hicieron: una mujer dijo que todas sus amigas, de una manera idílica, se irían a vivir juntas, pero que no ve a ninguna yéndose. Que posiblemente ella se podría ir a algo así a una edad más avanzada, entre los 75 a 85 años. Hizo una crítica constructiva al proyecto, indicando que lo encontraba duro al no hacerse cargo de la dependencia leve o moderada, pero por otro lado lo encontraba educativo, ya que te permitía aprender que la vida tiene etapas. *“Esta opción te obliga a ordenarte, a proyectarte... hay que educarse para envejecer.”*

Mucho de lo conversado en las entrevistas, las ideas y *feedback* que dieron, se tomó en consideración para la creación de la encuesta que se hizo posteriormente.

### **7.2.2. Encuesta**

Además, se realizó una encuesta online a un grupo objetivo entre 55 y 74 años, a través de Formularios de Google Drive, entre el 8 de septiembre del 2020 a las 22:00 hrs hasta el 14 de septiembre hasta las 23:59 hrs. El cuestionario de encuesta fue enviado vía *Whatsapp* a las personas entrevistadas, a familia cercana y amigos, para que la respondieran en el caso de pertenecer al grupo objetivo y/o se la enviaran a personas de dicho grupo. A través del efecto “bola de nieve”, la encuesta logró ser respondida por 289 personas mayores de 55 años, cuyas respuestas se analizaron.

Para lograr una encuesta con un 95% de nivel de confianza y un 5% de margen de error, se necesitaba encuestar a 384 personas. Sin embargo, con las 289 personas encuestadas, se logró un nivel de confianza de un 91% con un margen de error de un 5%.

La encuesta apuntaba al público de 55 a 74 años por dos razones:

1. Corresponde a la edad actual que tienen los “*Baby Boomers*”
2. La encuesta, con respecto al proyecto, pregunta por una situación futura. Es por eso que considera a personas 5 años menores que el público objetivo, que es personas autovalentes desde los 60 años en adelante.

### **Diseño de la Encuesta:**

El cuestionario, el que fue autoadministrado, contaba de 3 grandes secciones: Identificación, Situación Actual y Situación Futura (el producto). Al final, se incluyó una pequeña sección para Comentarios Finales. La etapa de identificación es importante, para entender quien, y bajo que contexto se está emitiendo la encuesta, al mismo tiempo de poder filtrar si la persona encuestada pertenece o no al grupo del público objetivo. Las preguntas de la situación actual ayudan a entender la realidad actual del grupo objetivo, y recoger aspectos positivos y negativos de su vivienda, para poder considerar estos atributos en el producto a crear. Por último, la sección de situación futura permite entender más profundamente las preferencias del grupo objetivo, pudiendo hacer preguntas directas y concretas sobre el producto a diseñar.

### **Resultados esperados:**

En primera instancia, se espera que la información derivada de esta investigación ayude a la toma de decisiones relacionada con la infraestructura y servicios que entregará este proyecto.

Específicamente se espera obtener:

- Caracterización del adulto mayor autovalente (AMA).
- Listado de barrios o lugares susceptibles para este tipo de inversión.
- Determinar el número de usuarios potenciales a partir de las proyecciones demográficas.

- Listado de las características principales que debería tener el producto (futura vivienda).
- Listado de preferencias programáticas, servicios y actividades que buscarían un proyecto.
- Listado de jerarquización de los espacios del departamento.
- Determinar el rango de precios que los consumidores potenciales estarían dispuestos a pagar.

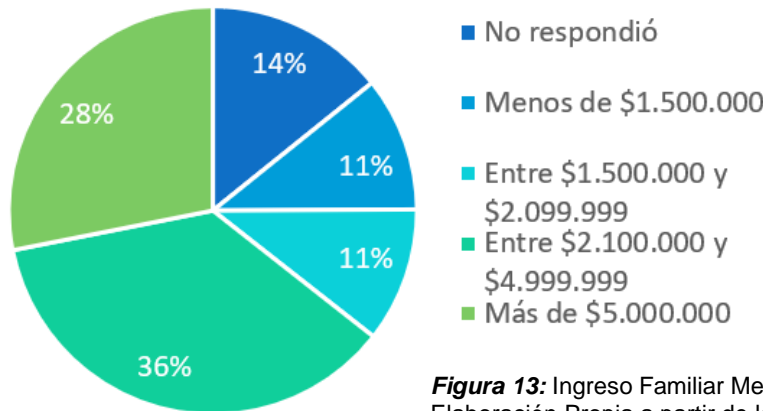
### **Análisis de la Información:**

De la revisión de las respuestas obtenidas, se hizo una limpieza, ya que se pudo ver que había respuestas repetidas, por la que se eliminaron las dobles respuestas, quedando un total de 281 encuestados.

#### De las respuestas obtenidas en la sección de Identificación:

- El 67,8% de los encuestados tienen 60 años o más.
- Un 71,6% fueron mujeres mientras que un 28,4% fueron hombres.
- Un 70,9% presenta estudios universitarios y superiores.
- Con respecto al ingreso familiar mensual, un 14% no respondió, un 22% tiene un ingreso familiar promedio menor a \$2.100.000, un 36% indicó tener un ingreso familiar mensual de entre \$2.100.000 a \$4.999.999 y un 28% indicó tener un ingreso familiar mensual superior a \$5.000.000, por lo que se desprende que un 64% de los encuestados pertenece al GSE ABC1a.

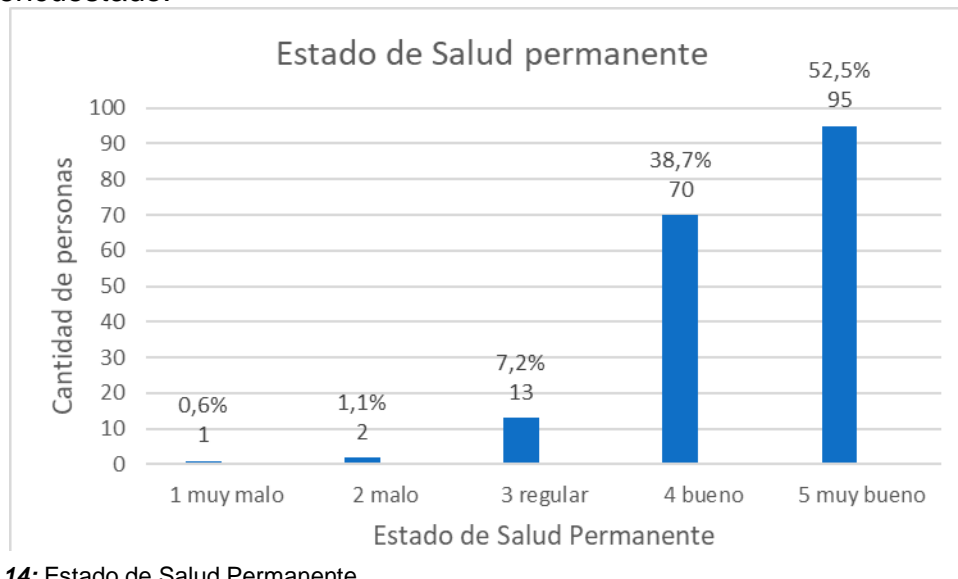
### Ingreso Familiar Mensual



**Figura 13:** Ingreso Familiar Mensual. Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

Desde acá en adelante se eliminó de las respuestas, a los encuestados que indicaron tener un ingreso familiar mensual inferior a \$2.100.000 y aquellos que no respondieron esta pregunta, para dirigir la encuesta al público objetivo (GSE ABC1a), por lo que, desde ahora, solo se consideran 181 respuestas.

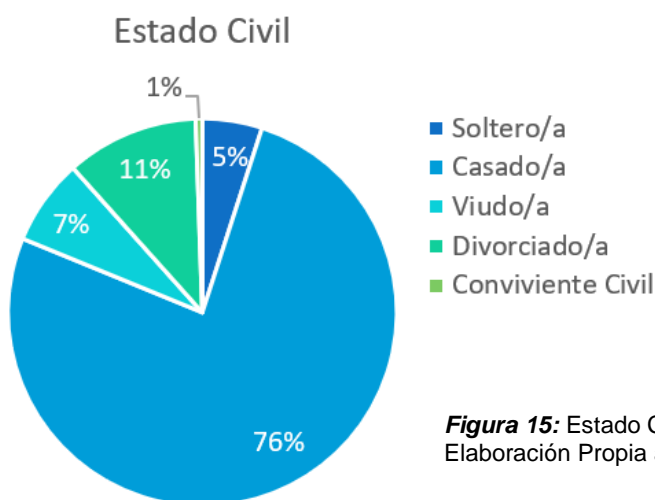
- El 91,2% de las personas autoevaluó su estado de salud permanente como buena o muy buena. Esto revela un alto grado de autovalencia del grupo encuestado.



**Figura 14:** Estado de Salud Permanente. Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

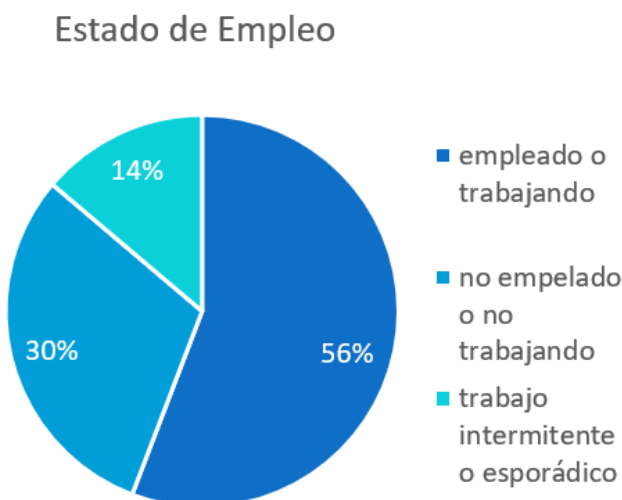


- Con respecto al Estado Civil, un 76,2% es casado/a, un 11% divorciado/a, un 7,2% viudo/a, un 5% soltero/a y un 0,6% conviviente civil.



**Figura 15:** Estado Civil.  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

De las respuestas obtenidas en la sección de Situación Actual:



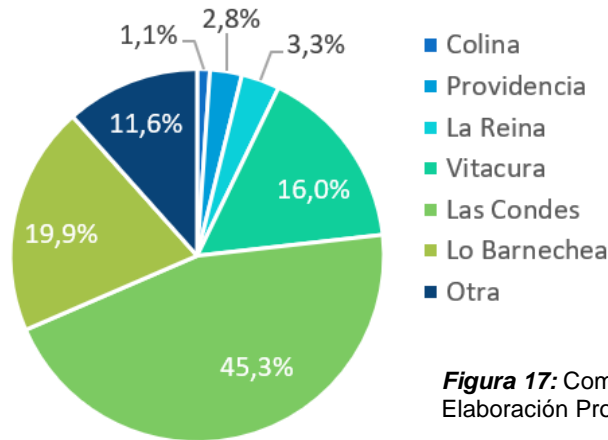
- Con respecto al Estado de Empleo, un 56% indicó estar empleado o trabajando, un 30% indicó estar no empleado o no trabajando, y un 14% indicó tener un trabajo intermitente o esporádico.

**Figura 16:** Estado de Empleo.  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

Del resultado del gráfico se puede inferir que un 86% de los encuestados sigue activo laboralmente, lo que refuerza el alto de autovalencia de los encuestados. Por otro lado, se puede deducir que como un 44% no está empleado/trabajando o tienen un trabajo intermitente o esporádico, son personas de que disponen de tiempo libre.

- Un 88,4% indicó vivir en las comunas predominantes ABC1a, identificadas en el punto anterior, encabezadas por Las Condes con un 45,3%, Lo Barnechea con un 19,9% y Vitacura con un 16%, predominando el sector oriente de la capital.

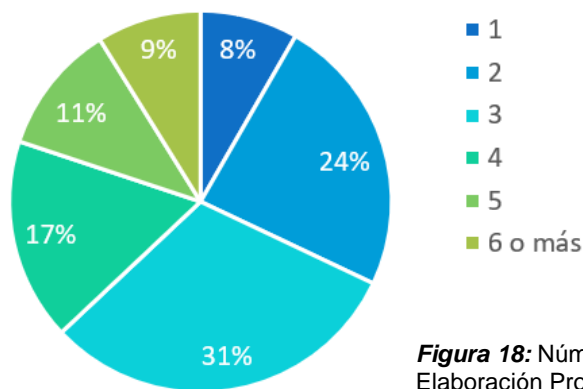
Comuna de Residencia Actual



**Figura 17:** Comuna de Residencia Actual.  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

- Con respecto al número de habitantes actual en el hogar, las respuestas fueron más divididas: un 8% vive solo, un 24 % presenta 2 habitantes, un 31% 3 habitantes, un 17% 4 habitantes, un 11% 5 habitantes, y un 9% indicó haber 6 habitantes en el hogar.

Número de Habitantes en el Hogar

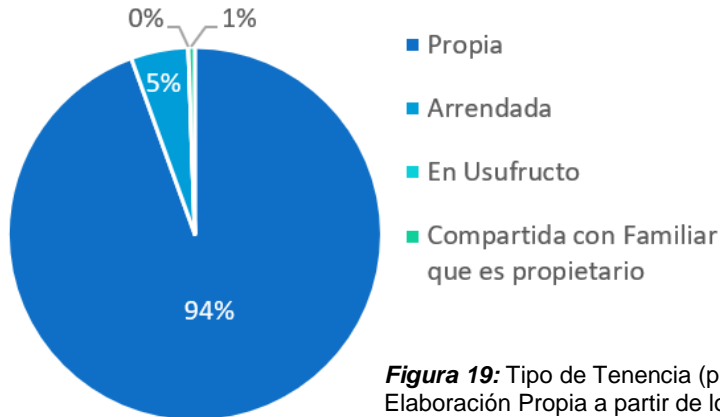


**Figura 18:** Número de Habitantes en el Hogar  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

Características de la vivienda actual:

- Con respecto al tipo de tenencia de la propiedad, el 94% indicó que su vivienda actual es propia, mientras que un 9% indicó que es arrendada. Menos del 1% indicó que es compartida con un familiar que es propietario.

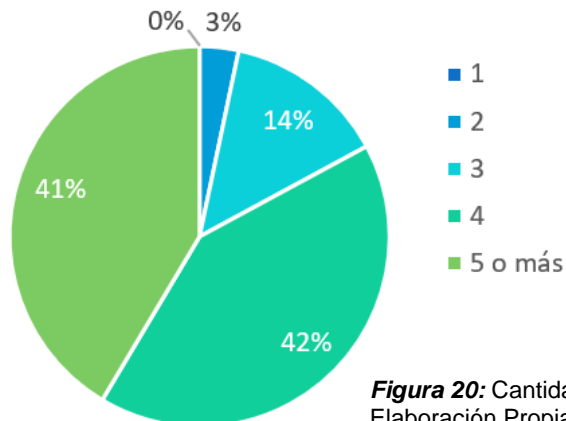
#### Tipo de Tenencia (propiedad actual)



**Figura 19:** Tipo de Tenencia (propiedad actual)  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

- Con respecto a la cantidad de habitaciones de la propiedad actual, un 17% indicó tener 3 habitaciones o menos, un 42% 4 habitaciones, y un 41% 5 habitaciones o más. En este sentido, la gran mayoría de las propiedades actuales de los encuestados, es decir, un 83%, son propiedades de gran tamaño, con más de 4 habitaciones.

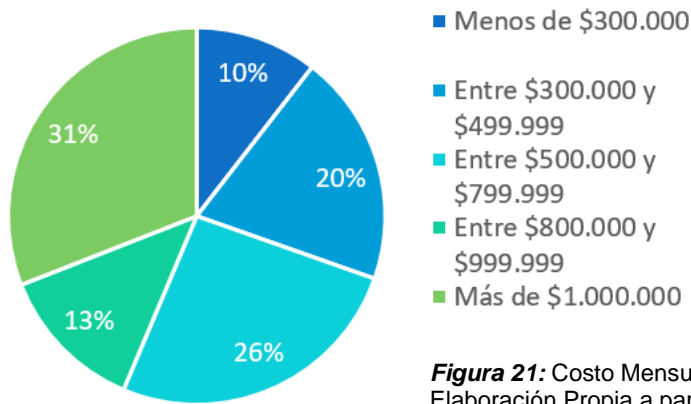
#### Cantidad de Habitaciones (propiedad actual)



**Figura 20:** Cantidad de Habitaciones (propiedad actual)  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

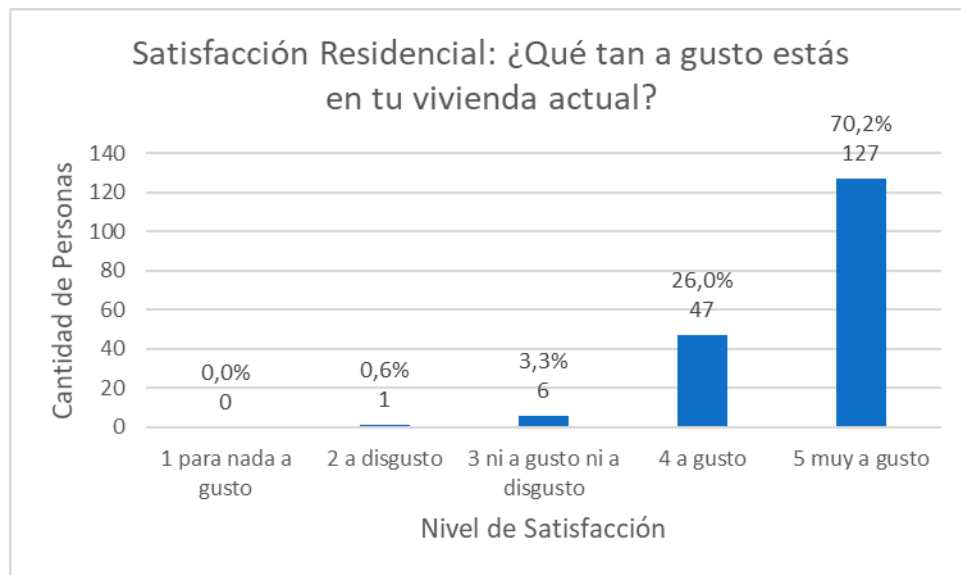
- Con respecto al costo mensual de la vivienda, es decir, gastos comunes y/o mantención: agua, luz, gas, calefacción, mantención de jardines, piscina, etc., los costos están bien repartidos: un 30% declara gastar menos de \$500.000 al mes, un 39% gasta entre \$500.000 y \$999.999, y un 31% declara gastar más de \$1.000.000 al mes.

Costo Mensual de la Vivienda



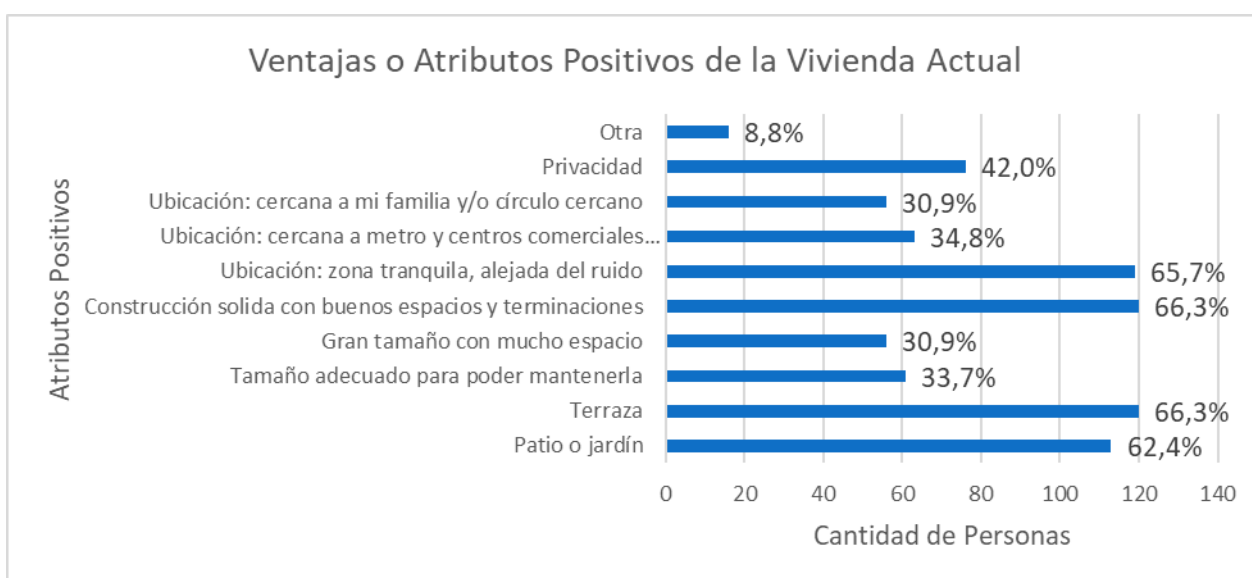
**Figura 21:** Costo Mensual de la Vivienda  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

- Cuando se les preguntó sobre qué tan a gusto están con su vivienda actual, un 96,2% indicó estar a gusto o muy a gusto en su vivienda actual.



**Figura 22:** Satisfacción Residencial  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

- Entre las ventajas o atributos positivos de sus viviendas actuales, lo que las personas destacaron fueron: el que sea una construcción sólida con buenos espacios y terminaciones (66,3%), una ubicación en una zona tranquila alejada del ruido (65,7%) y los espacios exteriores como terrazas (66,3%) y patio o jardín (62,4%). Le sigue la privacidad (42%), la ubicación: cercana a metro y centros comerciales caminables, bien conectada (34,8%), un tamaño adecuado para poder mantenerla (33,7%), una ubicación: cercana a sus familias y/o círculo cercano (30,9%) y un gran tamaño con mucho espacio (30,9%). Entre los Otros destaca la seguridad y la cercanía al mar.

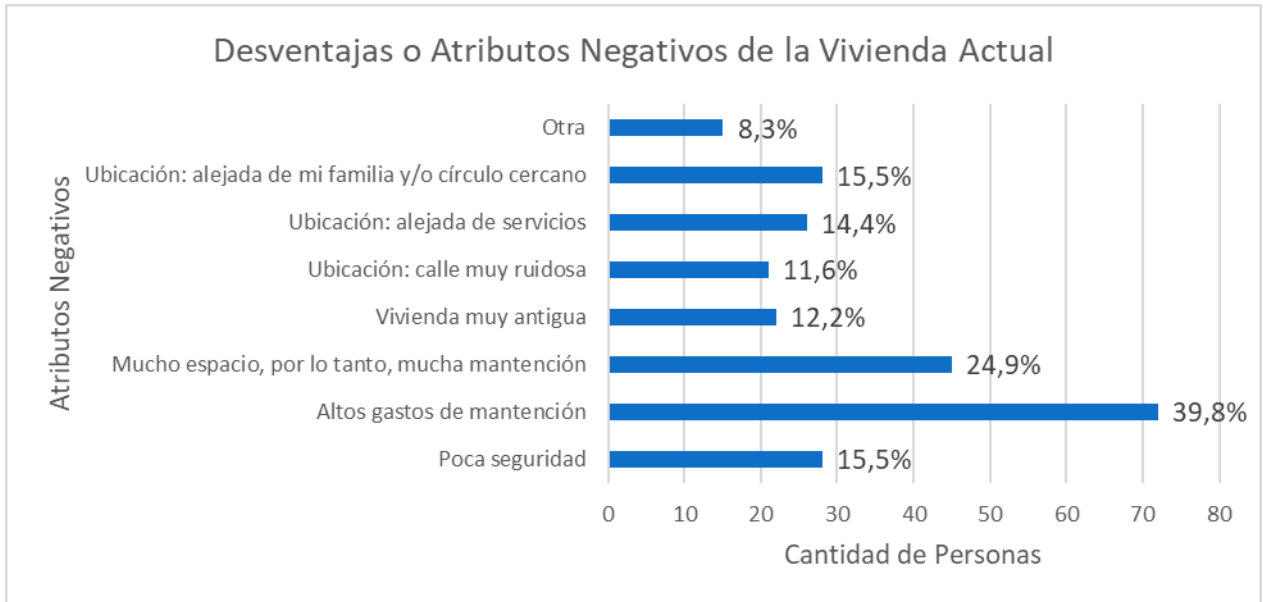


**Figura 23:** Ventajas o Atributos Positivos de la Vivienda Actual  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

El gráfico anterior da luces de lo que las personas de este grupo etario valoran en una vivienda. Estas características serán recogidas para el producto inmobiliario en desarrollo.

- Dentro de las desventajas o atributos negativos de sus viviendas actuales, destacan por sobre los otros atributos, los altos gastos de mantención (39,8%) y la gran mantención por tener mucho espacio (24,9%). Le sigue la

poca seguridad y la ubicación alejada de la familia con un 15,5%, luego la lejanía a los servicios (14,4%), la antigüedad de la vivienda (12,2%) y una ubicación en calle muy ruidosa (11,6%). En “otras”, destacan tener viviendas sin jardín o terraza, una mala vista, y vecinos no gratos.

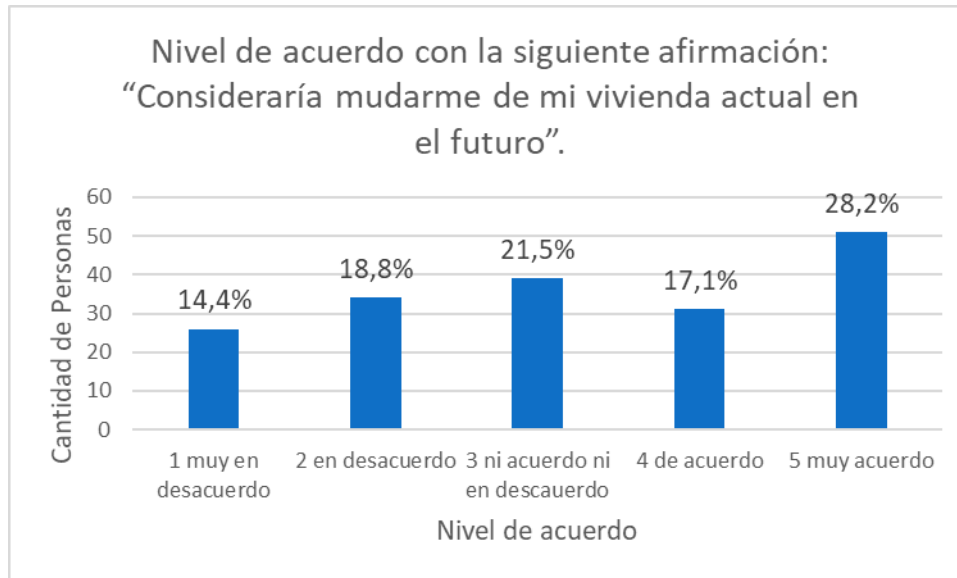


**Figura 24:** Desventajas o Atributos Negativos de la Vivienda Actual  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

Se tendrán presentes estas desventajas o atributos negativos en el diseño del nuevo producto inmobiliario, para tratar de evitarlos o reducir su presencia en el proyecto.

De las respuestas obtenidas en la sección de Situación Futura / Producto:

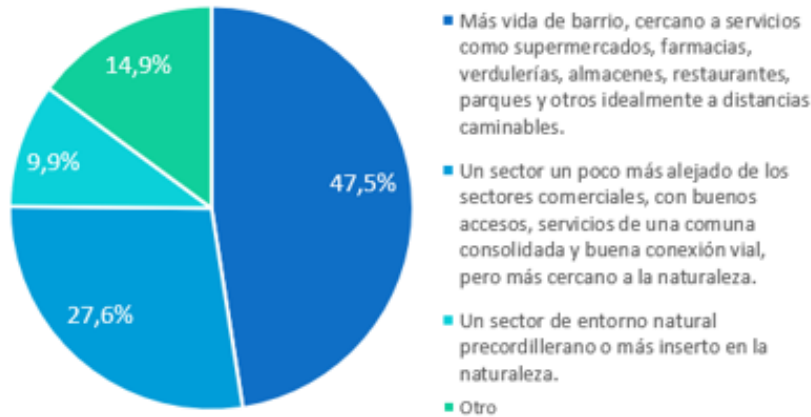
Un 45,9% estaría de acuerdo o muy de acuerdo en mudarse de su vivienda actual en un futuro, un 21,5% no estaba ni en acuerdo ni en desacuerdo, y un 33,2% indicó están en desacuerdo o muy en desacuerdo.



**Figura 25:** Nivel de Acuerdo con la siguiente afirmación: “Consideraría mudarme de mi vivienda actual en el futuro”.  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

- Con respecto a los atributos que buscarían en una nueva ubicación, en caso de tener que cambiarse de vivienda, la gran mayoría, un 47,5% elegiría más vida de barrio, en un sector más consolidado, cercano a servicios como supermercados, farmacias, verdulerías, almacenes, restaurantes, parques y otros, idealmente a distancias caminables, un 27,6% buscaría un sector un poco más alejado de los sectores comerciales, con buenos accesos, servicios de una comuna consolidada y buena conexión vial, pero más cercano a la naturaleza y un 9,9% preferiría un sector de entorno natural precordillerano o más inserto en la naturaleza. Dentro del 14,9% que respondió “otros”, destacan los que no se cambiarían de ubicación, los que se irían a un lugar más alejado con mayor tranquilidad y menos ruido, los que se irían a un departamento, los que escogerían su misma ubicación, pero se mudarían a una vivienda con menor superficie, más nueva, sustentable y con menos gastos, los que se moverían para estar más cerca de sus familias y aquellos que se irían a vivir cerca del mar.

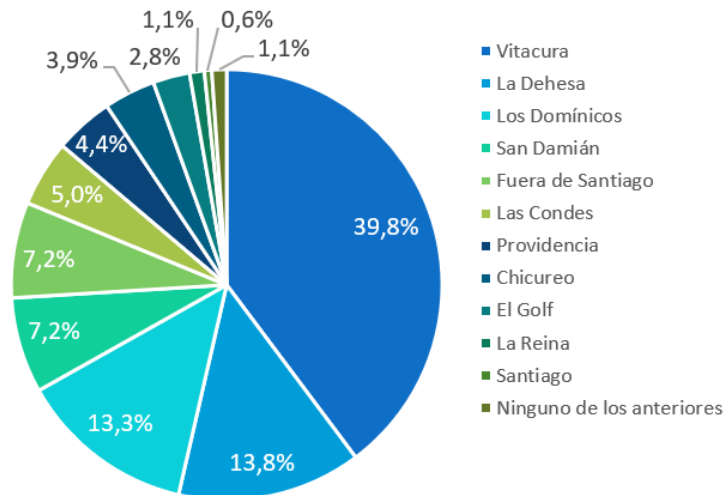
### Atributos que se Buscarían en una Nueva Ubicación, en caso de tener que Cambiarse de Vivienda



**Figura 26:** Atributos que se buscarían en caso de tener que cambiarse de vivienda. Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

- La mayoría de los encuestados preferiría vivir en Vitacura (39,8%), seguido por La Dehesa (13,8%) y Los Domínicos (13,3%). Luego le siguen el barrio San Damián (7,2%) y la opción de vivir fuera de Santiago (7,2%), que surgió de la opción “otras”.

### Preferencia por Barrios en los que les gustaría vivir



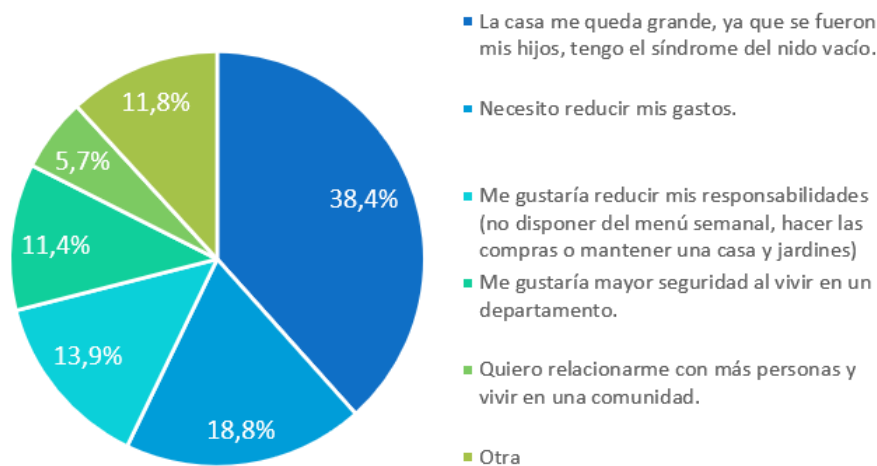
**Figura 27:** Preferencia por Barrios en los que les gustaría vivir. Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.



Si se cruza la información de los dos últimos gráficos, coincide el querer vivir en un sector conectado, cercano a comercio y servicios a distancias caminables, con la Comuna de Vitacura (primera preferencia en ambos casos), y las opciones de La Dehesa, Los Domínicos y San Damián, con la segunda preferencia de un sector un poco más alejado de los sectores comerciales, con buenos accesos, servicios de una comuna consolidada y buena conexión vial, pero más cercano a la naturaleza. Incluso, si se contrastan estas respuestas con las comunas de residencia actual de los encuestados (Figura 17), son las mismas comunas las que se repiten: Las Condes, Lo Barnechea y Vitacura. De lo anterior se vislumbra que las personas de esta edad prefieren seguir viviendo en sus mismas comunas.

- La principal razón por la cual dejarían la residencia actual sería porque la casa les queda grande, se fueron los hijos y tienen el síndrome del “nido vacío” (38,4%). Le siguen, la necesidad de reducir los gastos (18,8%), el querer reducir las responsabilidades de la vida cotidiana y de mantención del hogar (13,9%), el querer una mayor seguridad al vivir en un departamento (11,4%) y el querer relacionarse con más personas al vivir en comunidad (5,7%). 11,8% indicó otras.

#### Principal Razón por la cual Dejarían la Residencia Actual



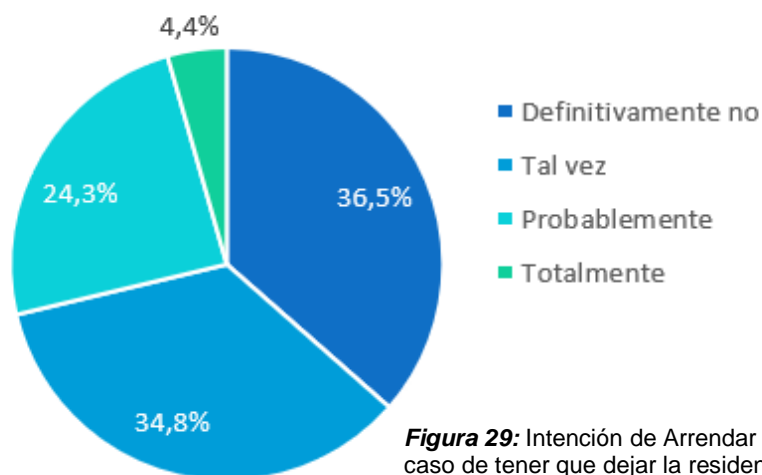
**Figura 28:** Principal Razón por la cual Dejarían la Residencia Actual. Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

Para la siguiente pregunta, se les explicó a los encuestados de qué se trataría el proyecto, que en este caso se le puso el nombre de fantasía "Independent Living". (a pesar de que el producto no corresponde a una comunidad de vida independiente o "independent living", sino que a un *multifamily* con restricción de edad):

"Es un condominio, en donde solo viven adultos de tu misma edad, activos y joviales, que ofrece servicios, equipamiento y departamentos diseñados especialmente para ti. Es un lugar pensado para irte a vivir solo, con tu pareja, amigos o familiares, en donde cada uno arrienda su propio departamento, pero dispone de varios espacios comunes para compartir con los otros residentes, además de actividades y servicios para alegrarte y simplificarte la vida cotidiana."

- En el caso de tener que dejar la residencia actual, un 36,5% definitivamente no arrendaría en un "Independent Living", un 34,8% tal vez arrendaría, un 24,3% probablemente arrendaría y un 4,4% arrendaría totalmente.

### Intención de Arrendar en un "Independent Living"



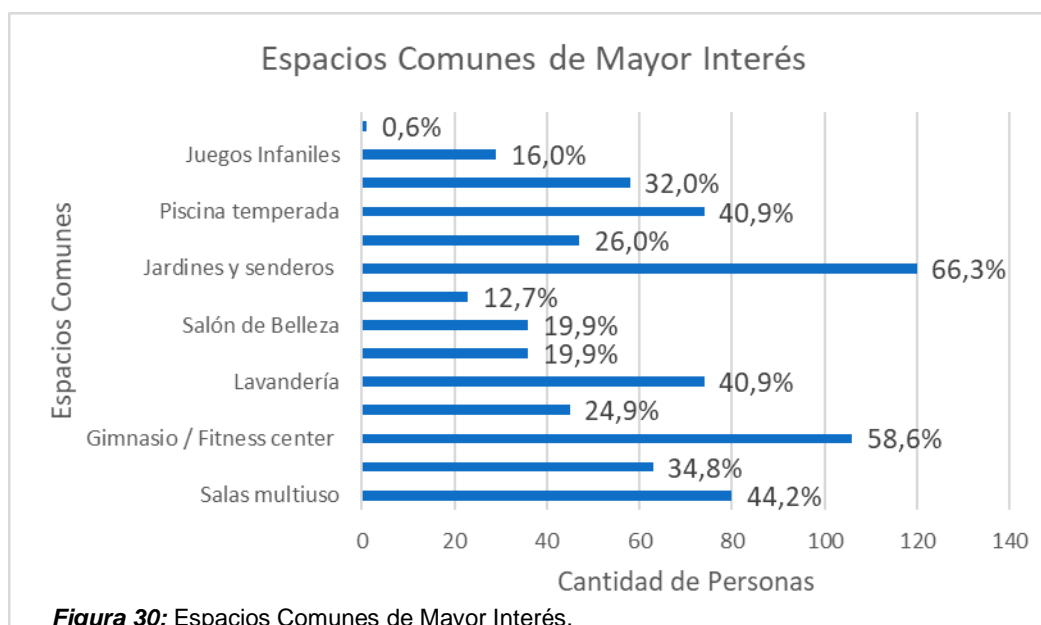
**Figura 29:** Intención de Arrendar en un "Independent Living", en caso de tener que dejar la residencia actual.  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

Extrapolando el **28,7%** que arrendaría o probablemente arrendaría en este proyecto, al total de adultos mayores autovalentes del GSE ABC1a de Santiago (133.354), **habría una potencial demanda de 38.272 personas que arrendarían**

**o probablemente arrendarían en este tipo de proyecto.** Lo anterior demuestra de que hay un espacio importante de desarrollo para este tipo de proyecto, o similares, en Santiago de Chile.

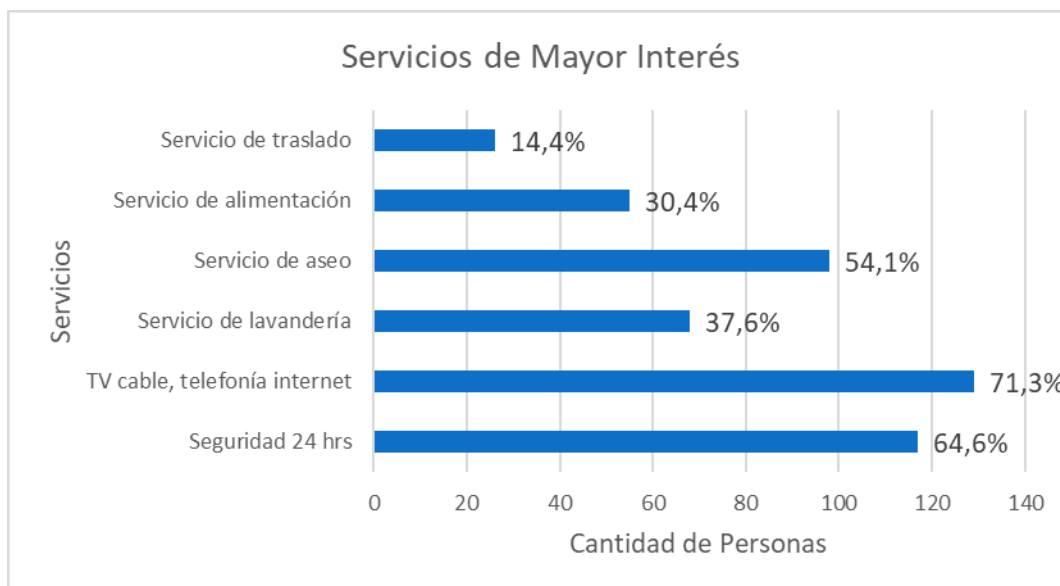
De acá en adelante, la encuesta se terminaba para aquellos que indicaron que definitivamente no arrendarían en un “Independent Living” (se saltaba a la parte de comentarios finales), por lo que las siguientes preguntas solo fueron respondidas por aquellas personas que manifestaron algún interés por arrendar en un proyecto de este tipo, que corresponden a 149 de los encuestados.

- Con respecto a los espacios comunes de mayor interés para que estén presentes en el proyecto, la mayoría respondió: jardines y senderos para recorrer (66,3%) y gimnasio (58,6). Le siguen las salas multiuso para celebración de cumpleaños / charlas / sala de cine / talleres, etc. (44,2%), lavandería (40,9%) y piscina temperada (40,9%). Destacan también las Salas de encuentro (salón gourmet, sala de juegos, comedores, estancias comunes) con un 34,8% y los quinchos (32%).



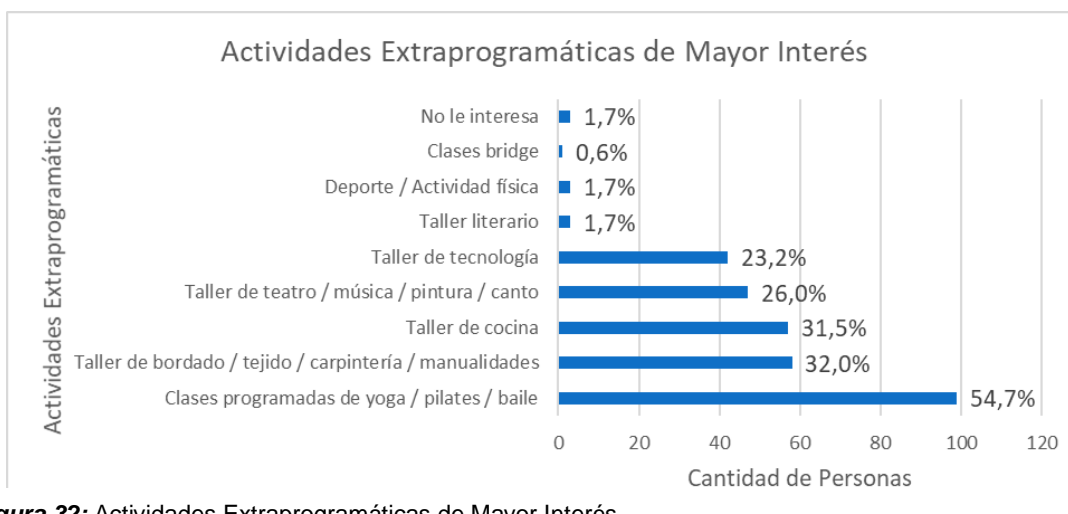
**Figura 30:** Espacios Comunes de Mayor Interés.  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

- Con respecto a las tres primeras preferencias de servicios a contar en el proyecto, la mayoría respondió: TV cable, telefonía internet (71,3%), seguridad 24 hrs (64,6%) y servicio de aseo (54,1%). Con menor porcentaje le siguen servicio de lavandería, alimentación y de traslado.



**Figura 31:** Servicios de Mayor Interés.  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

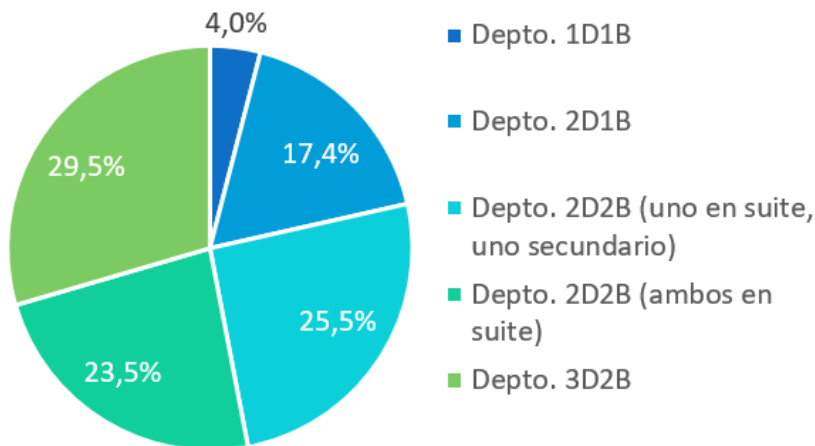
- Las preferencias por actividades extraprogramáticas muestran una clara tendencia a las clases programadas de yoga/pilates/baile, con un 54,7%.



**Figura 32:** Actividades Extraprogramáticas de Mayor Interés.  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

- Con respecto a las preferencias por tipología de departamentos a arrendar, la mayoría (un 49%) respondió que arrendaría un departamento de 2D2B, de los cuales un 25,5% sería con un dormitorio en suite, y un 23,5% con dos dormitorios principales en suite. Un 29,5% que arrendaría un departamento de 3D2B, un 17,4% arrendaría uno de 2D1B, y solo un 4% uno de 1D1B.

### Preferencia de Tipologías de Departamentos

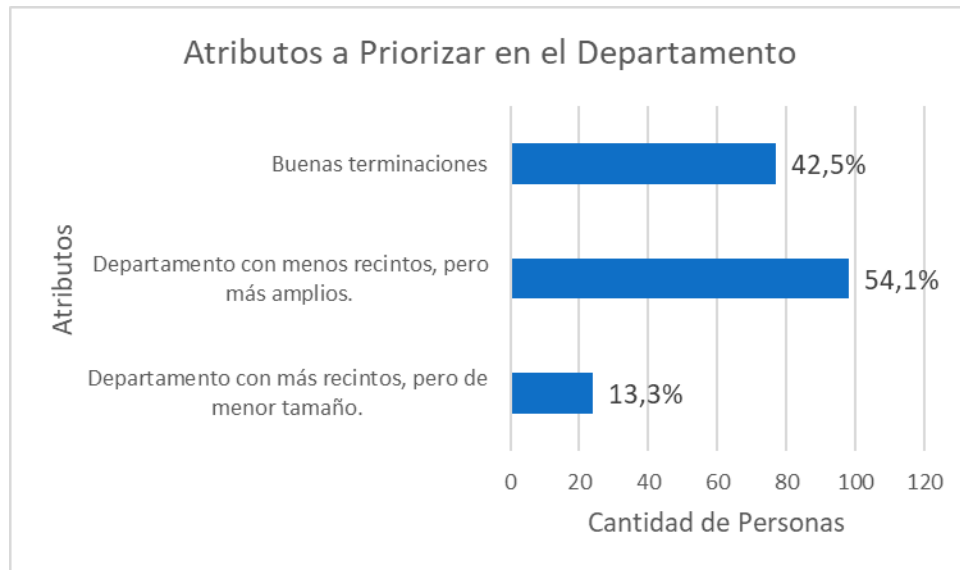


**Figura 33:** Preferencia de Tipologías de Departamentos  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

Estos porcentajes se mantienen parejos al analizar el estado civil de las personas, con sus preferencias tipológicas. Lo mismo ocurre si se analizan las tipologías por grupo etario, todos los rangos de edad votaron en proporciones similares por las mismas tipologías. Si, los grupos etarios que más prefirieron la tipología de 3D2B, fueron los grupos de entre 55 a 59 años y de 65 a 79 años.

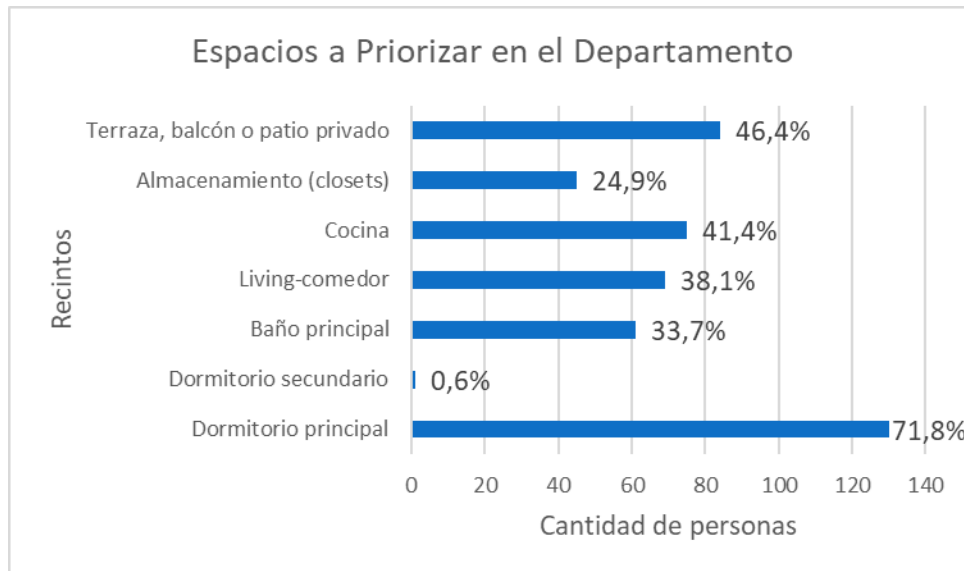
- Con respecto a los atributos del departamento, la mayoría priorizaría un departamento con menos recintos, pero más amplios (54,1%), seguido de buenas terminaciones (42,5%). Solo un 13,3% preferiría un departamento con más recintos, pero de menor tamaño.

En este punto, las preferencias de adultos mayores ABC1a de Santiago de Chile se asemejan mucho a las preferencias estudiadas de los *baby boomers*: si bien ambos grupos quieren reducir su tamaño al pasar de una casa grande a una vivienda más pequeña, ambos buscan espacios amplios y de buenas terminaciones en su futura vivienda, y no un producto pequeño de mercado.



**Figura 34:** Atributos a Priorizar en el Departamento  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

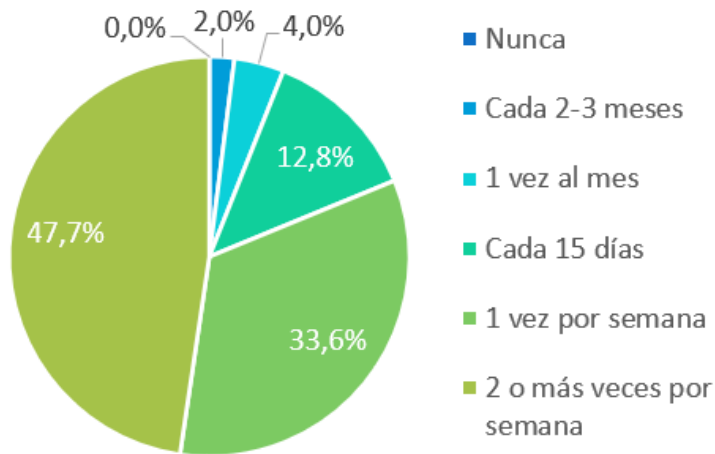
- El 71,8% de los encuestados manifestó que el dormitorio principal es su espacio más importante dentro del departamento, seguido de la terraza, balcón o patio privado (46,4%) y de la cocina (41,4%). Le siguen el living-comedor (38,1%), el baño principal (33,7%) y el almacenamiento (24,9%), todos ellos con preferencias similares. (Figura 35)



**Figura 35:** Espacios a Priorizar en el Departamento.  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

- En general, la gran mayoría, un 81,3% indicó que recibiría visitas 1 vez por semana o más. Un 47,7% indicó que recibiría visitas 2 vez por semana seguida por un 33,6% que indicó que recibirían visitas 1 vez por semana. Si se analiza por grupo etario, es el grupo más joven, de 55 a 59 años el que indicó en mayor porcentaje que recibirán visitas 2 o más veces a la semana, y esta opción fue disminuyendo en la medida en que la edad aumenta. Esto debe estar relacionado a que los encuestados más jóvenes aún deben vivir con alguno de sus hijos, por lo que reciben visitas con mayor frecuencia.

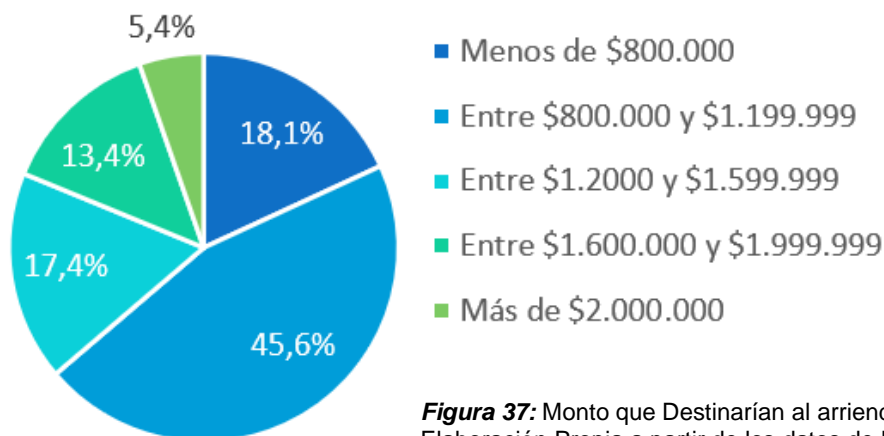
### Frecuencia con la que Recibirían Visitas



**Figura 36:** Frecuencia con la que Recibirían Visitas.  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.

- Al preguntar por el monto mensual que destinarían al arriendo del departamento (incluidos servicios), considerando las preferencias marcadas, la mayoría (un 45,6%) indicó que estaría dispuesto a pagar entre \$800.000 y \$1.199.999, un 30,8% estaría dispuesto a pagar entre \$1.200.000 y 1.999.999, y un 5,4% estaría dispuesto a pagar más de \$2.000.000.

### Monto que Destinarían al arriendo del Departamento



**Figura 37:** Monto que Destinarían al arriendo del Departamento.  
Elaboración Propia a partir de los datos de la Encuesta Realizada.



Bajo, este criterio, la mayor disponibilidad al pago de arriendo en un proyecto de estas características estaría entre \$800.000 y \$1.200.000. Sin embargo, un 36,2% estaría dispuesto a pagar un mayor precio.

### De los Comentarios Finales

Se recibieron bastantes comentarios finales, los que otorgan una gran retroalimentación a la investigación. Estos fueron calificados en positivos, neutros y negativos.

En general, la encuesta tuvo una muy buena aceptación, y de ella se obtuvieron los siguientes comentarios positivos:

- Hacen falta *Senior Suites* para personas entre 60 y 80 años.
- Fabulosa idea de vivir a futuro.
- Me encantó contestarla, pues es para mi edad totalmente.
- Es un proyecto muy interesante para personas de nuestra edad, para tener una vejez más acompañada y cómoda.
- Interesante.
- Me encantaría vivir en un *Independent Living* que contara con mis requerimientos.
- Siempre he querido terminar mi vida en un lugar así, con personas de mi edad, llena de actividades en un lugar bonito y no ser un problema para mis hijos, sino todo lo contrario.
- Avisar del proyecto para juntar amigas.
- Interesante encuesta para la tercera edad. Importante preocuparse por ellos.
- Me gusta mucho el proyecto.

Algunos comentarios neutros o que dan luces de algunas preferencias diferentes, son las siguientes:

- Mi ideal es una casa más pequeña.
- Lo veo lejano todavía.
- Me gustaría opciones en Chillán.
- Desearía que tuviese accesibilidad para eventual discapacidad motora.
- Tratar que los espacios sean amplios para que dé sensación de libertad y comodidad.
- Mi proyecto es ir a vivir a la playa.
- Una cualidad importante sería un acceso general acogedor para un grupo no demasiado grande de departamentos (30). Ascensor y estacionamiento (propio y de visitas).

Por último, los comentarios que se calificaron como negativos, es principalmente porque no elegirían este tipo de producto como alternativa de vivienda para esa etapa de su vida. Entre aquellos, se encuentran:

- Marqué preferencias, pero no es un esquema de vida que me gustaría, mi actual casa tiene mucha proyección.
- Por ahora no me interesa vivir en este tipo de residencias. ¿A futuro tal vez?
- Estoy cómodo donde vivo y no me gustaría cambiarme.
- No me interesa *independent*.
- No me veo en un departamento, soy de casa.
- No tengo pensado irme en el futuro a un departamento y menos aún a un *Independent Living*. Me mudaría a un condominio en Chicureo donde viven mis hijos y mis 7 nietos.

### **Resultados de la Encuesta:**

A continuación, se detallan los resultados generales de la encuesta, con respecto a los resultados esperados:

El adulto mayor hasta los 79 años, del GSE ABC1a de Santiago de Chile, se **caracteriza** por ser en su mayoría, personas activas tanto física como intelectualmente, que aun trabaja y goza una buena salud. Actualmente residen en viviendas propias de gran tamaño, con más de 4 habitaciones, y su principal razón para mudarse sería que sus viviendas les quedan grandes, ya que se fueron sus hijos (“síndrome del nido vacío”) además del deseo de reducir sus gastos, y responsabilidades de la vida cotidiana y mantención del hogar.

Los **sectores** más apreciados por los encuestados son las comunas de Vitacura, Las Condes y Lo Barnechea, las que además de tener barrios que reúnen los atributos de localización más apetecidos (a: sectores consolidados, con vida de barrio, cercano a servicios y a distancias caminables y b: sectores un poco más alejados de sectores comerciales, con buenos accesos y servicios, pero más cercano a la naturaleza) coinciden con ser las actuales comunas de residencia del grupo objetivo. Destaca el deseo de ubicarse en una zona tranquila alejada del ruido, y estar en una ubicación cercano a sus familias y/o círculo cercano. Algunos barrios que reúnen estas características en las comunas señaladas son: sector Alonso de Córdova / Nueva Costanera / El mañío, en Vitacura; barrios cercanos a Av. La Dehesa o los Trapenses en Lo Barnechea; barrios como San Damián, Estoril y Los Domínicos en Las Condes.

El **tipo de producto** que el grupo objetivo debe:

- Priorizar menos recintos, pero más amplios, otorgando espacio al mismo tiempo de que tenga un tamaño adecuado para poder mantenerla (evitar altos gastos de mantención).
- Ser una construcción sólida, con buenos espacios y terminaciones, idealmente nueva
- Priorizar los espacios exteriores como terrazas, patios y jardines
- Ofrecer privacidad y seguridad

Con respecto a las **preferencias programáticas del edificio**, los espacios comunes que presentan mayor interés son (en orden de prioridad): jardines y senderos para recorrer, gimnasio, salas multiuso (para celebración de cumpleaños, charlas, sala de cine, talleres, etc.), lavandería, piscina temperada, salas de encuentro (salón gourmet, sala de juegos, comedores, estancias comunes) y quinchos.

Con respecto a los servicios, a lo menos debe ofrecer TV cable, telefonía e internet para los departamentos, seguridad 24 hrs y servicio de aseo. Sería un plus si se considera el servicio de lavandería, alimentación y de traslado.

Con respecto a las actividades extraprogramáticas, lo que más llamó la atención fueron las clases programadas de yoga/pilates/baile, de deporte en general.

Por último y con respecto a los **departamentos**, el *mix* debería considerar una mayor cantidad de departamentos de 2D2B, seguido por departamentos de 3D2B y algunos de 1D1B. En cualquiera de ellos, el dormitorio principal sería el espacio más importante, seguido de la terraza, balcón o patio privado y de la cocina / living-comedor. Tampoco hay que descuidar el baño principal y el espacio destinado al almacenamiento.

Todas estas conclusiones se tomarán en cuenta para realizar el proyecto, por la que cada respuesta tendrá algún grado de influencia sobre las decisiones que se tomarán en la definición del producto.

## VIII. Capítulo 2: Estudio de la Oferta







Este capítulo tiene por objetivo analizar la oferta y tendencias del mercado, tanto en Chile como en USA.

Para esto, la metodología consiste en 2 partes:

- Análisis de la oferta de productos similares en Santiago de Chile, mediante un levantamiento de la oferta actual de productos de renta residencial de departamentos para este segmento de mercado (*Benchmark*).
- Análisis de Tendencias en el extranjero, específicamente U.S.A., mediante el estudio de la oferta existente de renta residencial para el adulto mayor autovalente (*multifamily*) y sus tipologías.

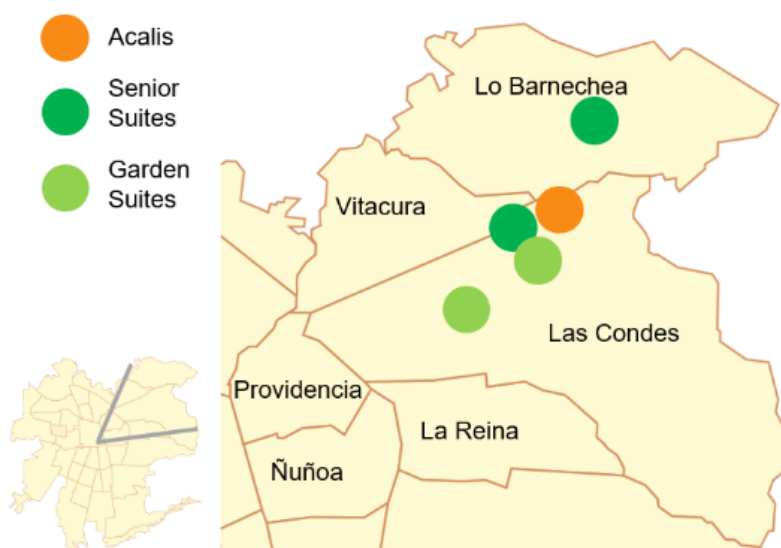
Si bien la oferta chilena de la estadounidense es comparable, podría haber algunas diferencias por la dimensión cultural de ambos países, específicamente debido al comportamiento del usuario de estos productos, caracterizado por una forma de vivir más desarraigada de los norteamericanos con respecto a los chilenos. Sin embargo, igual se pueden sacar lecciones del producto extranjero, estableciendo un precedente para el producto que se quiere implementar en Chile, teniendo en consideración estas posibles diferencias culturales.

**Metodología:** Para ello, se utilizaron motores de búsqueda y plataformas web, en los que se buscaron los siguientes términos: “departamentos en arriendo para el adulto mayor autovalente”, “renta residencial para el adulto mayor autovalente”, y “residencias para el adulto mayor autovalente”, los que arrojaron 5 resultados coincidentes con la búsqueda dentro de Santiago de Chile. Una vez que los resultados empezaron a repetirse, se concluye la búsqueda. Los 5 proyectos fueron los siguientes:

OPERADOR	PROYECTO	DIRECCIÓN	TIPO DE ARRIENDO
 <b>Acalis</b> 	<b>Valle Alegre</b>	Valle Alegre 300, Las Condes	Departamentos
			Habitaciones
 <b>Senior Suites</b> 	<b>Living La dehesa</b>	Robles 12450 Lo Barnechea	Departamentos
	<b>Residencia San Damián</b>	Paul Harris 9574 Las Condes	Departamentos Habitaciones
 <b>Garden Suites</b> 	<b>Casona del Algarrobo</b>	Camino del Algarrobo 1340, Las Condes	Departamentos
	<b>Casona de Las Flores</b>	Monrroe 6881 Las Condes	Departamentos

**Figura 38:** Proyectos de Renta Residencial para el Adulto mayor autovalente, en Santiago de Chile. Elaboración Propia.

Esos proyectos se estudiaron preliminarmente, y se escogió analizar un caso de estudio por operador, debido a que los modelos y la oferta era muy similar dentro del mismo operador. Dentro de ellos, se privilegió aquellos proyectos que solo ofrecían departamentos en arriendo para el adulto mayor autovalente y/o que estaban ubicados más hacia el oriente de la ciudad.



**Figura 39:** Ubicación de Proyectos de Renta Residencial para el Adulto mayor autovalente, en Santiago de Chile. Elaboración Propia.

Es así, como se escogieron 3 casos de estudio en Santiago y, por lo tanto, 3 en diferentes estados de USA, los que se analizaron de manera comparativa, considerando los siguientes parámetros: generalidades, entorno, el edificio, tipologías de departamentos, equipamiento de departamento, equipamiento del edificio, servicios y actividades que ofrece cada proyecto. Este análisis de contenido posteriormente se grafica en un cuadro comparativo, el que resume la oferta y sus características. Toda la información obtenida fue sacada de las páginas web de cada proyecto y en los casos de Chile, además a través de llamados telefónicos a las salas de venta, debido a la pandemia.

### **8.1 Productos Similares en Santiago de Chile**

Como se mencionó anteriormente en esta investigación, en Chile no existe el producto que se quiere insertar (*multifamily* con restricción de edad para el adulto mayor autovalente), por lo que se estudiaron productos similares, que apuntan al mismo público objetivo, con el fin de conocer la oferta existente para ellos en Santiago de Chile. A continuación, se detallan los 3 casos de estudio.

CASO 1: Condominio Jardines de Valle alegre, de Acalis.

CASO 2: Living la Dehesa, de Senior Suites.

CASO 3: Casona del Algarrobo, de Garden Suites.

**CASO 1**

**Operador**  
Acalis



**Inversionista / Fondo de Inversión**  
Toesca Asset Management (2017)

**Propietario**  
Inmobiliaria e Inversiones Senior Assist Chile S.A. (INMOSA)

**Nombre Proyecto**  
Condominio Jardines de Valle Alegre  
<https://www.acalis.cl/portfolio-item/jardines-de-valle-alegre-las-condes/>

**Entorno**  
Buena conectividad, cercano a autopista y a Av. principal, centros médicos, comercio, colegios y zona residencial.

**Slogan / Frase**

*Somos expertos en el cuidado de personas mayores  
Contamos con servicios para cada etapa de la vejez*

**Descripción**

Este proyecto de Acalis Latam (primer operador privado de alto nivel en Latinoamérica en atención, hospitalidad y cuidado de adultos mayores), consta de dos edificios diferenciados, uno para residentes autovalentes "Edificio Valle" y otro para residentes no autovalentes "Edificio Cordillera".

**Edificio Valle**

*En Edificio Valle encontrarás departamentos de 1 y 2 ambientes con todos los servicios necesarios para una vida independiente, con la privacidad para crear tu propio espacio y compartir con tus seres queridos. Un ambiente familiar único, lleno de comodidades, actividades y vida social, especialmente pensado para disfrutar tu tiempo como tú quieras, complementado con bellos senderos, jardines y una imponente laguna*

El Edificio Valle ofrece departamentos de 1 y 2 ambientes, cuyos precios varían según los m2:

Tipo de Departamento	m2	Valor arriendo UF	Valor por 1 persona UF/mes	Valor por 2 persona UF/mes
Departamento Estándar 1D1B	39	50	71	92
Departamento Grande 1D1B	45	57	78	99
Departamento Plus 2D1B	57	60	81	102

\* Hay un recargo de 21 UF por persona, por concepto de servicios básicos, en el caso de que quieran vivir dos personas en un departamento.

**Edificio Cordillera**

*En Edificio Cordillera encontrarás infraestructura y equipamiento de primer nivel para el adulto mayor, con un ambiente profesional y familiar, en el cual encontrarán las comodidades y atenciones necesarias para una nueva etapa en la vida. Sus amplios espacios, bellos senderos e imponente laguna central, invitan a nuestros residentes a participar de una variedad de actividades culturales, caminatas, charlas, talleres, representaciones, deportes y mucho más.*

**Ubicación**

**Superficie del Terreno:** 17.000 m<sup>2</sup>

**Dirección:** Valle Alegre 300, Las Condes

**Capacidad Edificios**

N° pisos: 3  
N° departamentos Edificio Valle: 50  
N° habitaciones Edificio Cordillera: 110  
Superficie Construida: 5.400 m<sup>2</sup>/3.750 m<sup>2</sup>



Los precios de las habitaciones para el adulto mayor que requiere asistencia en algún grado también varían según los m<sup>2</sup>:

Tipo de Departamento	m <sup>2</sup>	Valor arriendo UF	Valor por 1 persona UF/mes	Valor por 2 persona UF/mes
Habitación Estándar 1D1B	18	-	65	Depende de las necesidades de cada residente*
Habitación Grande 1D1B	30	-	87	
Habitación Plus 2D1B	37	-	120	

\* Precios sujetos a evaluación médica que establece el nivel de valencia del residente.

### Imágenes y Planimetría



### Equipamiento

\* cobro extra/aparte

Enfermería	Área Juegos Infantiles
Comedor	Estacionamientos *(2UF)
Salas de estar	Bodegas*
Cafeterías	Departamentos con kitchenette, calefacción central, ventanas termopanel, cotinas blackout, timbre de llamado en habitaciones y baños, conectado a enfermería
Terrazas y Quinchos	
Jardines y Laguna	

### Servicios incluidos

Acceso controlado 24/7  
 Recepción de llamados las 24hrs del día  
 Internet WiFi y TV cable, en áreas comunes  
 Aseo de habitación y baño  
 Alimentación balanceada para el adulto mayor y adecuada a su condición de salud, supervisada por nutricionista / Desayuno en la habitación

### Servicios Adicionales (Opcionales):

\* cobro extra/aparte

**Enfermería:** Atención particular de médico, kinesiólogo y terapeuta ocupacional  
**Lavado:** Lavado de ropa de cama y toallas / Lavado vestuario personal  
**Medicamentos:** Gestión en la compra de Medicamentos, Insumos de enfermería, Pañales, Laboratorio clínico  
**Otros:** Internet, TV Cable y Teléfono en Habitación  
**Belleza:** Podología, Peluquería, Manicure  
**Alimentación:** Participación de familiar o visita (Adicional)

### Actividades

Apoyo a organización de celebraciones, cumpleaños, y otras  
 Talleres y/o trabajo específico en el área cognitiva, de estimulación motora y sensorial, manualidades, canto y noticias, con apoyo de terapeuta ocupacional y/o monitores  
 Actividad física grupal con personal especializado

## CASO 2

**Operador**  
Senior Suites



**Inversionista / Fondo de Inversión**  
Cimienta Administradora General de Fondos de Inversión (AGF)

**Propietario**  
Empresas Cimenta S.A.

**Nombre Proyecto**  
Living La Dehesa  
<http://www.seniorsuites.cl/residencias/living-la-dehesa/>

**Entorno**  
Buena conectividad, cercano a autopista y a Av. principal, centros médicos, comercio, colegios y zona residencial.

**Slogan / Frase**  
*Tu casa, tu familia.*

### Descripción

*La oferta incluye amplios departamentos "con independencia y privacidad", además de comodidades tales como enfermeras universitarias y técnicos paramédicos, nutricionista, chef, y personal de seguridad en portería y recepción.*

- Departamentos de 32 a 42 m<sup>2</sup>, equipados con un baño privado adaptado especialmente para sus necesidades. Closets ergonómicos, detectores de humo, ventanas termopanel y calefacción por loza radiante con termostato individual.
- Sistema de alarma conectado a enfermería para ser activado por los residentes en caso de emergencia.
- Espacios comunes: hall de entrada, living, comedor, sala de juegos, gimnasio, capilla, peluquería y salas de estar en cada piso.
- Areas verdes con jardines y terrazas.

### Ubicación



**Superficie del Terreno:** 7.000 m<sup>2</sup>

**Dirección**  
Robles 12.450, Lo Barnechea

**Capacidad Edificio**  
N° pisos: 4  
N° de departamentos: 103  
Superficie Construida: 8.000 m<sup>2</sup>

Tipo de Departamento	m <sup>2</sup>	Valor arriendo UF	Valor por 1 persona UF/mes	Valor por 2 persona UF/mes
Departamento 1D1B	32	32	62	92
Departamento 1D1B	36	38	68	98
Departamento 1D1B	42	48	78	108

\*Hay un recargo de 30 UF por persona, por concepto de servicios básicos, en el caso de que quieran vivir dos personas en un departamento.

### Imágenes y Planimetría



### Equipamiento

Hall de entrada  
Living  
Comedor  
Sala de juegos  
Gimnasio  
Sala de Cine  
Capilla

Peluquería  
Salas de estar en cada piso  
Áreas verdes con jardines y terrazas  
Sistema de alarma conectado a enfermería para ser activado por los residentes en caso de emergencia  
Ascensores, rampas y barandas para facilitar traslados

### Servicios

\* cobro extra/aparte

Servicio de housekeeping para la mantención diaria de las habitaciones  
Lavandería  
Servicios de enfermería : Respuesta a emergencias las 24 horas / Mesón central de enfermería en c/piso  
Servicio de alimentación nutricionalmente balanceado, supervisado por nutricionistas  
Variedad en los menús  
Alimentación especial según necesidades (hipocalórica, hiposódica, liviana y para diabéticos)  
Seguridad: personal en accesos y circuito cerrado de TV  
Servicio espiritual  
Peluquería y podología\*

### Actividades

Actividades diarias de entretenimiento  
Terapia ocupacional: estimulación de funciones cognitivas, físicas y sensoriales  
Kinesiología  
Rehabilitación

## CASO 3

**Operador**  
Garden Suites



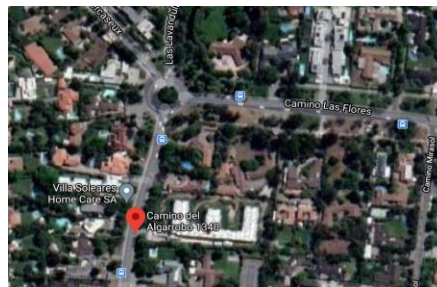
**Inversionista / Fondo de Inversión**  
- sin información -

**Propietario**  
Garden Suites

**Nombre Proyecto**  
Casona Del Algarrobo  
<https://www.gardensuites.cl/casona-de-algarrobo/>

**Entorno**  
Sector urbano consolidado, buena conectividad, cercano a zona residencial, centros médicos, comercio y colegios

### Ubicación



**Superficie del Terreno:** 3.000 m<sup>2</sup>

**Dirección**  
Camino del Algarrobo 1340, Las Condes

**Capacidad Edificio**  
N° pisos: 3  
N° de departamentos: 75  
Superficie Construida: 4.200 m<sup>2</sup>

### Slogan / Frase

"Deptos. para mayores jóvenes aún" "Vive tu independencia en uno de los mejores barrios de Santiago, cerca de comercios, servicios, la familia y los amigos."

"Vive la tercera edad al estilo all inclusive". Olvidate de las cuentas, de las compras y del aseo. No más pago de contribuciones ni gastos de mantenimiento. En Garden Suites disfrutas tu tiempo como tú quieras, sin las complicaciones de la vida cotidiana".

"Mantén la independencia que te da vivir en tu propio departamento. Más privacidad para crear tu propio espacio, más áreas comunes para disfrutar la mejor compañía. Un ambiente familiar único lleno de comodidades, actividades y vida social, especialmente pensado para ti."

### Descripción

Residencia para el adulto mayor autovalente. Arriendo de departamentos de 2 - 3 ambientes con excelente iluminación natural en un entorno residencial tranquilo y seguro en Las Condes, detrás del Cerro Calán, a minutos de la estación Metro Los Dominicos.

En Casona del Algarrobo encontrarás:

- Arriendo Departamentos 2-3 Ambientes con excelente iluminación natural.
- Servicios de Alimentación • Comedor
- Living • Biblioteca • Oratorio
- Mucamas – Lavandería • Seguridad 24 hrs.
- Salón Multiuso • Amplios y Atractivos Jardines
- Salidas Recreativas y Turísticas • Talleres y Celebraciones

Tipo de Departamento	m <sup>2</sup>	Valor arriendo UF	Valor por 1 persona UF/mes	Valor por 2 persona UF/mes
Departamento Golden (1D1B)	29,97	28	46	64
Departamento Golden Plus I (1D1B)	31	29	47	65
Departamento Golden Plus I (1D1B)	33,5	33	51	69
Departamento Golden Plus L (1D1B)	35,49	35	53	71
Departamento Golden Plus Premium (2D2B)	56,54	41	59	77

\* Hay un recargo de 18 UF por persona, por concepto de servicios básicos, en el caso de que quieran vivir dos personas en un departamento.

**Imágenes y Planimetría**



**Departamento Golden**

- Dormitorio en suite
- Amplio estar - comedor
- Kitchenette equipada con microondas, frigobar y lavacopas
- Piso flotante en dormitorio y estar
- Acogedora terraza



**Departamento Golden Plus I**

- Dormitorio en suite
- Amplio estar - comedor
- Kitchenette equipada con microondas, frigobar y lavacopas
- Piso flotante en dormitorio y estar
- Acogedora terraza



**Departamento Golden Plus L**

- Dormitorio en suite
- Amplio estar - comedor
- Kitchenette equipada con microondas, frigobar y lavacopas
- Piso flotante en dormitorio y estar
- Acogedora terraza



**Departamento Golden Plus Premium**

- 2 dormitorios en suite
- Amplio estar - comedor
- Kitchenette equipada con microondas, frigobar y lavacopas
- Piso flotante en dormitorio y estar
- Acogedora terraza



**Equipamiento**

- Sala multiuso
- Comedor
- Living
- Biblioteca y Sala de Lectura
- Administración centralizada
- Oratorio
- Amplios y Atractivos Jardines
- Estacionamiento subterráneo\* (2 UF)

**Servicios**

\* cobro extra/aparte

- Servicio de Aseo - Mucamas
- Servicios de Alimentación
- Servicio de Lavandería\*
- WiFi
- Portería 24 hrs.
- Seguridad 24/7



**Actividades**

- Actividades comunitarias
- Salidas Recreativas y Turísticas
- Talleres y Celebraciones

## Resultados preliminares del análisis ejemplos chilenos

En general los 3 casos de estudio son bastante similares en cada uno de los parámetros estudiados, especialmente en su morfología (número de pisos), como en el equipamiento y servicios que ofrecen. Se distancia un poco más el primer caso, que, por el hecho de ofrecer no solo departamentos, sino que también habitaciones para adultos mayores con dependencia, ofrece además servicios de enfermería. Este mismo proyecto también se diferencia de los otros dos, con respecto al equipamiento por departamento, ya que es el único que posee departamentos con cocina, en vez de kitchenette. Sin embargo, todos los proyectos cobran servicio por alimentación, independientemente que se pueda cocinar en el departamento.

Como se puede apreciar en los casos de estudio, la oferta considera departamentos de 1 y 2 dormitorios, los que van desde los 29 m<sup>2</sup> a los 67 m<sup>2</sup>, como se muestran en la tabla a continuación:

Tabla 2  
*Oferta de Tipologías de Departamentos - Santiago, Chile.*

Operador	Nombre Proyecto	Tipo Departamento	Dorm./ Baño	m <sup>2</sup> interior	m <sup>2</sup> terraza	Valor arriendo depto	Valor servicio p/p	Valor arriendo p/p con servicios (UF)	Valor arriendo p/2p con servicios (UF)	Valor UF/m <sup>2</sup> sin serv.	Valor UF/m <sup>2</sup> con serv.
Acalis	Condominio Jardines de Valle Alegre - Edificio Valle	Depto Estandar	1D1B	39,00	si	50	21	71	92	1,28	1,82
		Depto Grande	1D1B	45,00	si	57	21	78	99	1,27	1,73
		Depto Plus	2D1B	57,00	si	60	21	81	102	1,05	1,42
Senior Suites	Living La Dehesa	Depto	1D1B	32,00	si	32	30	62	92	1,00	1,94
		Depto	1D1B	36,00	si	38	30	68	98	1,06	1,89
		Depto	1D1B	42,00	si	48	30	78	108	1,14	1,86
Garden Suites	Casona del Algarrobo	Depto Golden	1D1B	29,97	3,96	28	18	46	64	0,93	1,53
		Depto G. Plus I	1D1B	31,00	4	29	18	47	65	0,94	1,52
		Depto G. Plus I	1D1B	33,50	5,4	33	18	51	69	0,99	1,52
		Depto G. Plus L	1D1B	35,49	12,51	35	18	53	71	0,99	1,49
		Depto G.P.Prem.	2D2B	56,54	0	41	18	59	77	0,73	1,04
Valores promedio				39,77		41,00	23,00	63,09	85,18	1,03	1,62

Elaboración Propia a partir de los datos del estudio de casos.

Estas tipologías ofrecidas no se condicen con la información obtenida de la encuesta, en donde se identifica que, a pesar de que la demanda busca reducir el tamaño de su vivienda actual (al pasar de una casa a un departamento más pequeño), busca espacios más amplios en su futura vivienda, priorizando la tipología de 2D2B, la que resulta ser la que menos presencia tiene en el mercado. Por su lado, los departamentos de 1D1B es la tipología más ofrecida, pero la menos deseada por los encuestados.

De los casos anteriormente expuestos, se hizo un análisis de precios, en el cual se puede ver que el tamaño promedio de la oferta en Santiago es de 39,77 m<sup>2</sup>, y se arrienda a un valor de 1,03 UF/m<sup>2</sup> (precio sin contar el valor por servicio) y a 1,62 UF/m<sup>2</sup> contando el valor por servicio por 1 persona. El valor por servicio promedio es de 23 UF por persona, lo que incluye los servicios básicos (alimentación, lavado de sábanas y toallas semanales, wifi en espacios comunes y utilización de la infraestructura, en general).

Si los precios se analizan por tipología, como es de esperar, a menor metraje del departamento, mayor es su precio de arriendo en UF/m<sup>2</sup>, por lo tanto, a menor superficie, más rentable es el departamento. De esta manera, para el departamento de un dormitorio un baño (1D1B), se identifica un valor de arriendo promedio de 1,07 UF/m<sup>2</sup>, para el de 2D1B un valor de 1,05 UF/m<sup>2</sup> y para el de 2D2B un valor de 0,73 UF/m<sup>2</sup>. Estos valores, incluidos los servicios por 1 persona, ascienden a 1,70UF/m<sup>2</sup>, 1,42UF/m<sup>2</sup> y 1,04 UF/m<sup>2</sup> respectivamente, por lo que se deduce que los valores por servicio por persona aumentan entre un 0,63 UF/m<sup>2</sup> y 0,31 UF/m<sup>2</sup>. (Ver tabla 3).

Tabla 3  
Oferta Promedio por Tipologías de Departamentos - Santiago, Chile.

OFERTA PROMEDIO EN CHILE									
Tipo Departamento	Dorm./ Baño	m2 interior	m2 terraza	Valor arriendo o depto	Valor servicio p/p	Valor arriendo p/p con servicios	Valor arriendo p/2p con servicios	Valor UF/m2 sin serv.	Valor UF/m2 con serv.
Depto	1D1B	36,00		38,89	22,67	61,56	84,22	1,07	1,70
Depto	2D1B	57,00		60,00	21,00	81,00	102,00	1,05	1,42
Depto	2D2B	56,54		41,00	18,00	59,00	77,00	0,73	1,04

Elaboración Propia a partir de los datos del estudio de casos.

Un dato interesante para mencionar es que, cuando se llamó a las distintas salas de venta de los proyectos a consultar por las tipologías y precios, todos los proyectos tenían 100% arrendadas sus unidades más grandes de 2D2B. Si bien representaban un porcentaje minoritario dentro del total, (en el caso 1, el edificio contaba solo con una unidad de 2D2B por piso (3 en total), en el caso 2 no existen unidades de 2D2B y en el caso 3 también eran pocas unidades) siempre eran las más cotizadas, manteniéndose siempre arrendadas.

## 8.2 Oferta existente en USA.

En Estados Unidos, el mercado de renta residencial está compuesto en un 20% por *baby boomers*. Para ellos, cada día es más tendencia encontrar *multifamilys*, como alternativa a las residencias para adultos mayores. Es por ello que a continuación se estudian 3 casos de *multifamily* para adultos mayores autovalentes, representativos de la oferta existente. Se eligieron estos casos debido a que pertenecían a algunos de los operadores más grandes del mercado *multifamily* enfocado en adultos mayores.



## CASO 4

### Operador

True Connection Communities



### Inversionista / Fondo de Inversión

- sin información -

### Propietario

Green Courte Partner



### Nombre Proyecto

Verena at Gilbert (Ex The Aspens at Mariposa Point)

<https://aspensseniorliving.com/our-communities>

### Entorno

Buena conectividad, cercano a autopista y av principales, cercano a centros médicos, comercio, colegios y zonas residenciales

### Ubicación



**Superficie del Terreno:** 31.000 m2

**Dirección:** 1505 Willis Road Gilbert, AZ 85297, Gilbert, Arizona

### Capacidad Edificio

Nº pisos: 4

Nº de departamentos: 202

Superficie Construida: 23.600 m2

### Slogan / Frase

"Nuestras comunidades activas de adultos están diseñadas para promover la amistad, la libertad y la diversión, todas las cosas que nunca envejecen."

"Nuestras comunidades de adultos activos se comprometen a ayudar a los residentes a vivir la vida al máximo, ofreciendo comodidades de lujo, una lista dinámica de actividades y la comodidad de una vida sin mantenimiento."

"Una talla no sirve para todos, en cualquier etapa de la vida. Es por eso que ofrecemos experiencias de vida de alto nivel que vienen de serie, junto con una selección de servicios y comodidades a la carta como planes de comidas y opciones de estacionamiento que se pueden personalizar según el estilo de vida y el presupuesto de cada residente."

### Descripción

Arriendo de departamentos de 1 y 2 dormitorios, con servicios tipo "all inclusive".

Cada comunidad ofrece una amplia gama de comodidades con todo incluido y ofertas a la carta, que incluyen:

- Interiores de lujo con hermosos acabados personalizados
- Piscinas estilo centro turístico
- Estudios de fitness totalmente equipados
- Opciones para comer

Tipo de Departamento	m2	Valor arriendo UF	Valor arriendo USD/mes
The Durango / 1 Habitación Deluxe	68	Desde las 83,44 UF	Desde los 2,995 USD
The Westminster / 1 Habitación Grand	81		
The Vail / 2 Habitaciones Estándar	98		
The Centennial / 2 Habitaciones Deluxe	105		

**Imágenes y Planimetría**



**Durango**  
One Bedroom Deluxe  
730 sq. ft.



**Westminster**  
One Bedroom Grand  
870 sq. ft.



**Vail**  
Two Bedroom Standard  
1,050 sq. ft.



**Centennial**  
Two Bedroom Deluxe  
1,130 sq. ft.

**Equipamiento**

- |                                   |                         |
|-----------------------------------|-------------------------|
| Piscina temperada                 | Salas de Estar          |
| Gimnasio                          | Salones comunes         |
| Comedores                         | Hermoso entorno natural |
| Salón de Belleza                  | Estacionamientos*       |
| Bar                               | Bodegas*                |
| Habitaciones de 1 y 2 dormitorios |                         |

**Servicios**

\* cobro extra/aparte

- Servicio de limpieza / Aseo
- Conserjería 24/7
- Transporte programado de cortesía
- Estacionamientos privados, estacionamientos techados\* (45 USD), garajes (125 USD) y bodegas\* (50 USD)
- Lavadoras / secadoras grandes en los departamentos.
- Pet Freindly

**Actividades**

- Actividades sociales, recreativas y de bienestar
- Una variedad de clases de bienestar y fitness.
- Cartas, juegos de mesa y noches de cine
- Happy hours
- Recepciones de residentes
- Salidas en grupo, excursiones de compras y excursiones de un día

## CASO 5

### Operador

Holland Partner Group (HPG)

### Inversionista / Fondo de Inversión

- sin información -

### Propietario

Holland Partner Group (HPG)



### Nombre Proyecto

Portera at the Grove, Portland.

<https://www.porteraliving.com/>

### Entorno

Suburbio de entorno natural rodeado de parques, a 20 minutos del centro de Portland. Cercano a restaurantes locales, bares y teatros.

### Ubicación



**Superficie del Terreno:** 18.800 m<sup>2</sup>

**Dirección:** 8945 SW Ash Meadows Circle  
Wilsonville OR 97070, Portland

### Capacidad Edificio

Nº pisos: 4

Nº de departamentos: 112

Superficie Construida: 19.400 m<sup>2</sup>

### Slogan / Frase

"Nuestra meta principal fue crear la mejor comunidad planificada para personas sobre 55 años del país."

"Aquí, puedes comenzar a imaginar la satisfacción que proviene de un verdadero sentido de comunidad; vivir en un lugar donde tus vecinos andan en bicicleta, juegan golf, hacen caminatas por la naturaleza y esperan compartir sus más recientes aventuras con una copa de vino. El complejo promueve la camaradería, metas y esfuerzos colectivos para lograrlas."

"Vivir en Portera garantizará que este nuevo capítulo de su vida se centre en disfrutar física, mental y socialmente, sin la preocupación y la molestia de las tareas del hogar y el mantenimiento del hogar."

### Descripción

El complejo ofrece 15 amplias tipologías de departamentos diferentes para elegir, que van desde 1 a 3 dormitorios, que promedian los 114 m<sup>2</sup>. Incluyen acabados de cocina oscuros o neutros según su gusto, atractivos electrodomésticos de acero inoxidable, chimeneas en la habitación, modernas cubiertas de cuarzo, lavadoras y secadoras, aire acondicionado, y espaciosos walk-in closets.

Tipo de Departamento	m2	Valor arriendo UF	Valor arriendo USD/mes
1D1B A / 750 SF	73	36,22 UF - 64,08 UF	1,300 USD - 2,300 USD
1D1B A1 / 850 SF	79		
1D1B A2 Den / 985 SF	92		
1D1B A3 Den / 1020 SF	94		
1D1B A4 Den / 1025 SF	95		
2D2B C / 1200 SF	111	70,85 UF - 109,52 UF	2,543 - 3,931 USD
2D2B C1 / 1210 SF	112		
2D2B C3 / 1290 SF	120		
2D2B C2 / 1300 SF	121		
2D2B C4 / 1160 SF	108		
2D2B C5 / 1180 SF	110	94,14 UF - 148,22 UF	2,379 - 5,320 USD
3D2B D / 1485 SF	138		
3D2B D1 / 1490 SF	138		

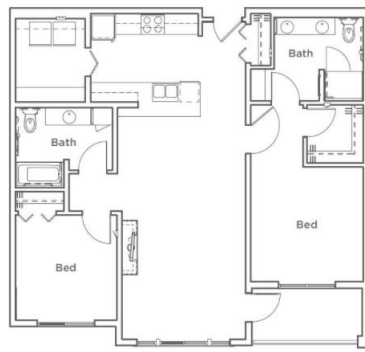
**Imágenes y Planimetría**



**A**  
1 Bed | 1 Bath  
785 SF

**C**  
2 Bed | 2 Bath  
1,200 SF

**D**  
3 Bed | 2 Bath  
1,485 SF



**Equipamiento**

- |   |   |
|---|---|
| Lobby con coffe bar   | Biblioteca  |
| Sala común con chimenea, cocina de demostración y un bar/lounge | SPA   |
| Comedor privado / sala de reuniones                             | Habitación de invitados   |
| Centro de fitness / gimnasio 24 hrs                             | Terraza en la cubierta (con espacios comunes, quinchos y fogón) y terrazas techadas |
| Salones comunes y salas multiuso                                | Bodegas*  |
| Sala de juegos con mesas de poker y bridge                      | Cancha de bochas y Green de práctica de Golf  |
| Sala de pool, de ping pong y de hobbies                         | Estacionamientos de autos* y bicicletas   |
| Sala de cine con surroundsound                                  | Hermoso entorno natrual con senderos y áreas para sentarse                          |

**Servicios**

\* cobro extra/aparte

- Acceso controlado 24/7
- Estacionamientos al aire libre, estac. techados\* (75 USD), garajes (145-200 USD) y bodegas\* (50 USD)
- Lavadoras / secadoras grandes en los departamentos.
- Pet Freindly \* (25 USD)
- Wifi en espacios comunes

**Actividades**

- Coordinador de enriquecimiento de estilo de vida
- Actividades planificadas, clases de ejercicios y eventos.
- Excursiones y aventuras en grupo
- Transporte público programado del área local

## CASO 6

**Operador**  
Dominium



**Inversionista / Fondo de Inversión**  
- sin información -

**Propietario**  
Dominium



**THE LEGENDS**  
at Berry  
62+ ACTIVE LIVING

**Nombre Proyecto**  
The Legends - at Berry -  
<https://www.legendSATberry.com>

### Entorno

Entorno urbano, ubicado junto al histórico barrio de Prospect Park y a pocas cuadras de las paradas de autobús y tren ligero en University Ave.

### Ubicación



**Superficie del Terreno:** 28.000 m<sup>2</sup>

**Dirección:** 777 Berry St, St Paul,  
MN 55114, Minneapolis

### Capacidad Edificio

N° pisos: 4

N° de departamentos: 213

Superficie Construida: 30.800 m<sup>2</sup>

### Slogan / Frase

"Diseñado pensando en ti" "Lo mejor de la vida activa"

"En el Legends at Barry, al menos un residente debe tener 62 años o más. Hemos prestado atención a cada detalle, ofreciendo diseños inteligentes, materiales de calidad y comodidades de lujo que rara vez se encuentran en este rango de precios. Disfrute de las comodidades de una vida libre de mantenimiento junto con la comodidad de una excelente ubicación! No espere y haga múdeese hoy mismo."

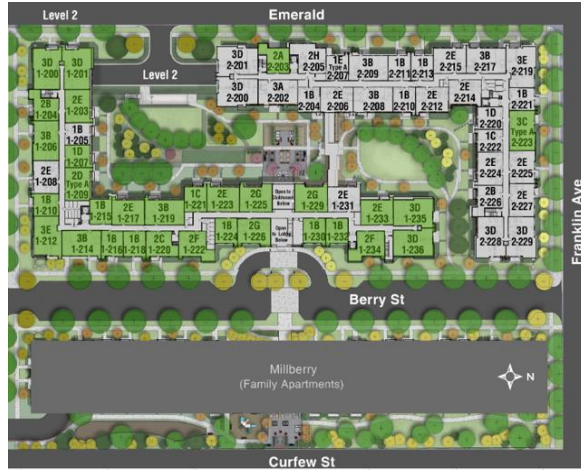
### Descripción

Es una comunidad de vida activa que participa en un programa de vivienda asequible, en donde al menos un miembro del hogar debe tener 62 años o más. Se aplican limitaciones de ingresos familiares (de mínimo 2 veces el monto mensual de arriendo, para calificar). Ofrece una gran variedad de departamentos de 1,2 y 3 dormitorios, que promedian los 90m<sup>2</sup>, con excelentes terminaciones y lujosos equipamientos. Son residencias con subsidio.

Tipo de Departamento	m2	Valor arriendo UF	Valor arriendo USD/mes
1D1B A / 711 SF	66	30,51	1095
1D1B B-C-D-E / 723 SF	67	30,51	1095
1D1B F / 781 SF	73	30,51	1095
1D1B G / 792 SF	74	30,51	1095
2D1B A / 838 SF	78	36,39	1306
2D1B B / 863 SF	80	36,39	1306
2D1,5B C y 1D2B D / 937 SF	87	36,39	1306
2D2B E y 1D1,5B F / 1055 SF	98	36,39	1306
2D2B G-H / 1096 SF	102	36,39	1306
3D2B A / 1248 SF	116	41,90	1504
3D2B B-C / 1262 SF	117	41,90	1504
3D2B D-E / 1400 SF	130	41,90	1504
	90,67		

\* Precios incluyen subsidio

**Imágenes y Planimetría**



1D1B B-C-D-E



2D2B E y 1D1,5B F



3D2B B-C

**Equipamiento**

- Salón común
- Cocina comunitaria
- Fitness Center / Gimnasio
- Salón de belleza
- Sala de manualidades
- Sala de teatro

- Patios y Terrazas
- Áreas de pícnic y quinchos
- Cancha de bochas
- Estares y fogón al aire libre
- Estacionamiento subterráneo climatizado \* (75 UDS)
- Bodegas y casilleros de almacenamiento \*(60 UDS)

**Servicios**

- Equipo de administración profesional en el lugar
- Mantenimiento
- Sistema de seguridad
- Servicio de mantenimiento de emergencia las 24 horas
- Estacionamientos subterráneos y bodegas\*
- Lavadoras / secadoras grandes en los departamentos.
- Pet Freindly
- Wifi en espacios comunes

\* cobro extra/aparte

**Actividades**

- Eventos sociales planificados

## Resultados preliminares de análisis casos de U.S.A.

En general, de los 3 casos estudiados se desprende que, al ser todos *multifamily*s y no productos de residencias para el adulto mayor, hay una gran variedad de oferta de tipologías de departamentos, los que van de los 1D1B a los 3D2B.

Los tres proyectos se emplazan en grandes terrenos, y tienen un edificio con varias alas o dos edificios, configurado siempre de manera tal de dejar áreas comunes (interiores y/o exteriores) en el recinto central, usualmente en el primer piso. Los edificios constan de una gran cantidad de unidades, entre 112 y 213 departamentos, por lo que el fuerte de estos proyectos es ofrecer una gran cantidad de equipamiento y variados espacios para sus usuarios. Dentro de la oferta de servicios destaca la seguridad, estacionamientos y bodegas, wifi en espacios comunes y lavadora/secadora dentro de los departamentos. Todos los proyectos son *pet friendly* y ofrecen diversas actividades.

Específicamente de la oferta estadounidense, se hizo un análisis del tamaño de los departamentos, los que van desde los 66 m<sup>2</sup> en 1 dormitorio y 1 baño (1D1B) a los 138 m<sup>2</sup> en 3 dormitorios y 2 baños (3D2B).

La tabla 4 muestra la vasta oferta de tipologías y sus superficies por proyecto. De ésta se puede ver que dentro de una misma tipología existen más de una opción de departamento, variando su superficie y distribución, ofreciendo unidades de gran tamaño con recintos amplios.

Tabla 4  
Oferta de Tipologías de Departamentos - U.S.A.

OFERTA U.S.A.				
Operador	Nombre Proyecto	Tipo Departamento	Dorm./ Baño	m2 interior
True Connection Communities	Verena at Gilbert	Depto	1D1B	68
		Depto	1D1B	81
		Depto	2D1B	98
		Depto	2D2,5B	105
Holland Partner Group (HPG)	Portera at the Grove, Portland.	Depto	1D1B	73
		Depto	1D1B	79
		Depto	1D1B	92
		Depto	1D1B	94
		Depto	1D1B	95
		Depto	2D2B	111
		Depto	2D2B	112
		Depto	2D2B	120
		Depto	2D2B	121
		Depto	2D2B	108
		Depto	2D2B	110
		Depto	3D2B	138
		Depto	3D2B	138
Dominum	The Legends at Berry -	Depto	1D1B	66
		Depto	1D1B	67
		Depto	1D1B	73
		Depto	1D1B	74
		Depto	2D1B	78
		Depto	2D1B	80
		Depto	2D1B	87
		Depto	2D2B	98
		Depto	2D2B	102
		Depto	3D2B	116
		Depto	3D2B	117
		Depto	3D2B	130

Elaboración Propia a partir de los datos del estudio de casos.



### 8.3 Análisis Comparado de la Oferta Estudiada

A continuación, a modo de resumen, se detalla un cuadro comparativo con el análisis de contenido de los 6 casos expuestos:

Tabla 5  
Estudio de Casos Comparados.

CARACTERÍSTICAS		CASOS SIMILARES CHILE			CASOS MULTIFAMILY U.S.A.			
		CASO 1	CASO 2	CASO 3	CASO 4	CASO 5	CASO 6	
GENERALIDADES	Empresa / Operador	ACALIS LATAM	SENIOR SUITES	GARDEN SUITES	TRUE CONNECTION COMMUNITIE	HPG	DOMINIUM	
	Nombre Proyecto	Jardines de Valle Alegre	Living La Dehesa	Casona del Algarrobo	Verena at Gilbert	Portera at the Grove	The Legends	
	Ciudad / Comuna	Stgo., L.C.	Stgo., L.B.	Stgo., L.C.	Arizona	Portland	Minneapolis	
	Modelo de Negocio	Propietario - Operador	✓	✓	✓		✓	✓
		Operador				✓		
	Superficie Terreno (m2)	17.000	7.000	3.000	31.000	18.800	28.000	
	Superficie construida (m2)	10.000	8.000	4.200	23.600	19.400	30.800	
	N° de Unidades (deptos./hab.)	50/110	103	75	202	112	213	
	Tipos de Unidades	Departamentos	✓	✓	✓	✓	✓	✓
		Habitaciones	✓					
Costo mensual arriendo dptos.	Desde (UF)	50	32	28	83,44	36	30,51	
	Hasta (UF)	60	48	41	S/INF	148	41,9	
Valor Servicio Básico p/p (UF)		21	30	18	S/INF	S/INF	S/INF	
ENTORNO	Entorno	Urbano	Urbano	Urbano	Urbano	Suburbio	Urbano	
	Transporte público/ Av. Principal	✓	✓	✓	✓		✓	
	Cercano a Comercio	✓	✓	✓	✓			
	Cercano a Restaurantes	✓	✓		✓	✓	✓	
	Cercano a Sistemas de Salud	✓	✓	✓	✓		✓	
	Cercano a Actividades Culturales		✓			✓	✓	
	Cercano a Zonas Residenciales	✓	✓	✓	✓		✓	
	Cercano a Areas Verdes					✓	✓	
EDIFICIO	N° de pisos	3	4	3	4	4	4	
	N° de subterráneos	1	-	1	-	-	1	
	N° de edificios	2	1	1	1	1	2	
	N° de departamentos	50	103	75	202	112	213	
TIPO DEPTOS.	1D1B	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
	2D1B	✓					✓	
	2D2B			✓	✓	✓	✓	
	3D2B					✓	✓	
	Rango superf. deptos.	Desde (m2)	39	32	29,97	68	73	66
		Hasta (m2)	57	42	56,54	105	138	130

		CASO 1	CASO 2	CASO 3	CASO 4	CASO 5	CASO 6
EQUIPAMIENTO DEPTO	Dormitorio en suite	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	Estar comedor	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	Kitchenette		✓	✓			
	Cocina	✓			✓	✓	✓
	Terraza	✓	✓	✓	✓	✓	
	Lavadora / secadora	-	-	-	✓	✓	✓
	EQUIPAMIENTO EDIFICIO	Hall / Lobby	✓	✓	✓	✓	✓
Salas de Estar / Living		✓	✓	✓	✓	✓	
Comedor común		✓	✓	✓	✓		✓
Salón Común y Salas Multiuso		✓		✓		✓	✓
Gimnasio / Fitness Center		✓	✓		✓	✓	✓
Biblioteca / Sala de Lectura			-	✓		✓	
Sala de juegos			✓			✓	
Sala de Teatro / Cine			✓			✓	✓
Enfermería		✓					
Lavandería		-	✓	✓			
Patios y Terrazas		✓	✓			✓	✓
SPA / Piscina temperada		-	-	-	✓	✓	
Jardines / areas verdes		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Quinchos		✓	-			✓	✓
Estacionamientos *		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Bodegas *		✓	-	-	✓	✓	✓
Otro		✓	✓	✓	✓	✓	✓
SERVICIOS		Acceso controlado/Seguridad 24/7	✓	✓			✓
	Conserjería / Emergencias 24/7	✓		✓	✓		✓
	Enfermería	✓	✓		-	-	-
	Alimentacion / Gastronomía	✓	✓	✓	-	-	-
	Limpieza / Aseo / House Keeping	✓	✓	✓	✓	-	✓
	Lavado	✓	✓	✓	-	-	-
	Internet y Wifi en areas comunes	✓		✓		-	✓
	Transporte				✓	-	-
	<b>Servicios Extra</b>						
	Peluquería y Belleza	✓	✓		✓		✓
	Enfermería / Kinesiología	✓					
	Lavado/Planchado ropa personal	✓	✓	✓			
	TV cable, Telefonía, Internet	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	Servicio Espiritual		✓				
	Pet Friendly	-	-	-	✓	✓	✓
Otros	✓				✓		
ACTIVIDADES	Activ. Comunes / Entretención	✓	✓	✓	✓		✓
	Deportes / Actividad Física	✓			✓	✓	
	Salidas / Paseos / Visitas			✓	✓	✓	
	Talleres / Celebraciones	✓		✓			
	Kinesiología / Rehabilitación	✓	✓				

Elaboración Propia a partir de los datos del estudio de casos.

## Resultados del Análisis de casos comprados de Chile y U.S.A.

Del estudio de casos comparados, se destacan algunas diferencias y similitudes, cuyos resultados se describen a continuación, según los parámetros analizados:

### Generalidades

Se identifican dos modelos de negocio: uno minoritario, en el que el propietario es diferente al operador, y esté último es el que opera el negocio; y otro y el más frecuente en los casos de estudio, en el que el propietario es operador del edificio al mismo tiempo.

Con respecto a los tamaños de los proyectos, en general la oferta americana es de mayor en tamaño que la chilena, ya sea en la superficie de sus terrenos como en la superficie edificada y cantidad de unidades que ofrecen. En la tabla siguiente, se muestran estos parámetros y el índice se superficie por unidad, variando éste entre 40 y 168 m<sup>2</sup> de terreno por unidad en arriendo. Si se analiza el índice por los casos estudiados por país, se ve que en la oferta chilena éste es de 87,5 m<sup>2</sup> por unidad, mientras que en Estados Unidos asciende a 151 m<sup>2</sup> por unidad.

Tabla 6  
*Índice Terreno / Cantidad de Unidades.*

OFERTA	CHILE			U.S.A.		
Nombre Proyecto	Jardines de Valle Alegre	Living La Dehesa	Casona del Algarrobo	Verena at Gilbert	Portera at the Grove	The Legends
<b>Superficie Terreno (m2)</b>	17.000	7.000	3.000	31.000	18.800	28.000
<b>Superficie Construida (m2)</b>	10.000	8.000	4.200	23.600	19.400	30.800
<b>Cantidad de Unidades</b>	110	103	75	202	112	213
<b>Índice Terreno/unidades</b>	<b>154,55</b>	<b>67,96</b>	<b>40,00</b>	<b>153,47</b>	<b>167,86</b>	<b>131,46</b>
<b>Índice promedio</b>	<b>87,50</b>			<b>150,93</b>		

Elaboración Propia a partir de los datos del estudio de casos.

## **Entorno**

La mayoría de los proyectos, tanto en Chile como en USA, están emplazados en un entorno urbano, en barrios consolidados y usualmente residenciales, cercanos a avenidas principales con transporte público, comercio, y recintos de salud o actividades culturales. Si bien no son del todo centrales, la conectividad y la cercanía a servicios es primordial para la ubicación de los proyectos.

## **Edificio**

Por un lado, en cuanto a morfología, todos los edificios de los casos estudiados son de 3 a 4 pisos, siendo una constante en la oferta. El 50% de los proyectos investigados presentan estacionamiento subterráneo y el otro 50% en superficie.

Todos los proyectos presentan 1 o 2 edificios, y de ser 1 edificio, este siempre se distribuye por alas, configurado siempre de manera tal de dejar áreas comunes (interiores y/o exteriores) en el espacio central, usualmente en el primer piso.

La oferta chilena ofrece una menor cantidad de unidades por edificio (50, 75 y 103 departamentos en arriendo por proyecto), mientras que la oferta americana ofrece una mayor cantidad de unidades por proyecto (de 202, 112 y 213 departamentos), esto asociado al tamaño de los terrenos analizado anteriormente.

## **Tipo Departamentos**

Comparando las tipologías de los casos de estudio, podemos ver que en Chile solo existe oferta de departamentos de 1D1B, 2D1B y 2D2B, y no existe oferta de tipologías de departamentos más grandes, de 3D2B, como sí ocurre en la oferta estudiada de Estados Unidos. Al comparar la oferta en cuanto a sus superficies, podemos ver que ésta última posee superficies muy por encima de la oferta chilena,

en donde incluso, el departamento más pequeño ofrecido en los *multifamily* de Estados Unidos (66m<sup>2</sup> por 1D1B) supera al departamento de mayor tamaño ofrecido en Santiago de Chile (56 m<sup>2</sup> por 2D2B). (Ver tabla 7).

Tabla 7  
Oferta Promedio por Tipologías de Departamentos - Chile v/s U.S.A.

OFERTA		EN CHILE			EN U.S.A.		
Tipo Depto.	Dorm./ Baño	Cant.	Rango m <sup>2</sup>	m <sup>2</sup> interior prom.	Cant.	Rango m <sup>2</sup>	m <sup>2</sup> interior prom.
Depto	1D1B	9	30 - 45	36,00	11	66 - 95	78,36
Depto	2D1B	1	57	57,00	3	78 - 87	81,67
Depto	2D2B	1	57	56,54	10	98 - 110	108,50
Depto	3D2B	-	-	-	5	116 - 138	127,80

Elaboración Propia a partir de los datos del estudio de casos.

El mayor tamaño de los departamentos de la oferta extranjera podría estar ligada al modelo de negocio, puesto a que responde a una oferta del mercado residencial tradicional (*multifamily*) y no a la oferta del mercado de residencias para adultos mayores, los que presentan menores superficies, al priorizar los servicios.

### Equipamiento Departamentos

Toda la oferta analizada en los casos de estudio presenta un dormitorio en suite con estar comedor, y la gran mayoría poseen terrazas. La gran diferencia entre los casos de estudio locales y extranjeros, es que la mayoría de la oferta chilena no tiene cocina (solo tienen kitchenette, a excepción de 1 caso), ni lavadora/secadora dentro del departamento, a diferencia de los *multifamily* de U.S.A. los cuales todos ofrecen cocinas propias y closet con lavadora/secadora dentro del departamento. De esto se puede inferir que, la oferta americana apunta a una mayor independencia de sus residentes, posiblemente al tratarse de departamentos en arriendo pertenecientes a mercado residencial y no a una oferta de residencias para adultos mayores.

## Equipamiento Edificios

La mayoría de los casos estudiados presentan un equipamiento bastante similar, destacando las salas comunes o multiuso, living y comedores comunes, gimnasios, patios, terrazas, áreas verdes, y estacionamientos, todo en proporción a la cantidad de usuarios. En este sentido, la oferta americana tiene más espacios comunes y ofrece un mayor y variado equipamiento que la oferta chilena, incluyendo salas especializadas como sala de juegos, cine, Spa o piscina temperada. La mayoría de la oferta extranjera tiene quinchos al aire libre y ofrecen bodegas para el arriendo, mientras que en Chile solo 1 caso los ofrece (Caso 1: Jardines de Valle Alegre).

## Servicios

En general, la oferta estadounidense ofrece menos servicios que la oferta chilena. Una de las principales diferencias entre los casos estudiados, es que la oferta chilena siempre contempla servicio de alimentación y lavandería, y algunos servicios de enfermería, a diferencia de los casos de U.S.A. en que ninguno ofrece servicios de enfermería, alimentación y lavandería. Por otro lado, ningún proyecto local estudiado es *pet friendly*, a diferencia de los casos americanos, en donde todos son *pet friendly*.

Con respecto a las similitudes, todos los casos de estudio tanto nacionales como extranjeros ofrecen servicios de seguridad o acceso controlado, y la mayoría wifi en sus espacios comunes. También, la mayoría de los proyectos ofrecen servicios adicionales pagados como peluquería, y telefonía, tv cable e internet en los departamentos.

**Actividades**

Con respecto a las actividades, en los 6 casos estudiados son bastantes similares. La gran mayoría de los proyectos ofrecen actividades comunes y de entretención, y varios de ellos salidas y paseos. Algunos ofrecen además actividades deportivas (casos chilenos y estadounidenses), talleres o ayuda en celebraciones, y kinesiología o rehabilitación (solo casos chilenos).

## IX. Capítulo 3: El producto Inmobiliario

Este capítulo tiene por objetivo definir y caracterizar el producto idóneo y diferenciador para el nicho de mercado en estudio.

### 9.1 Definición del Producto Inmobiliario: Age-restricted Multifamily

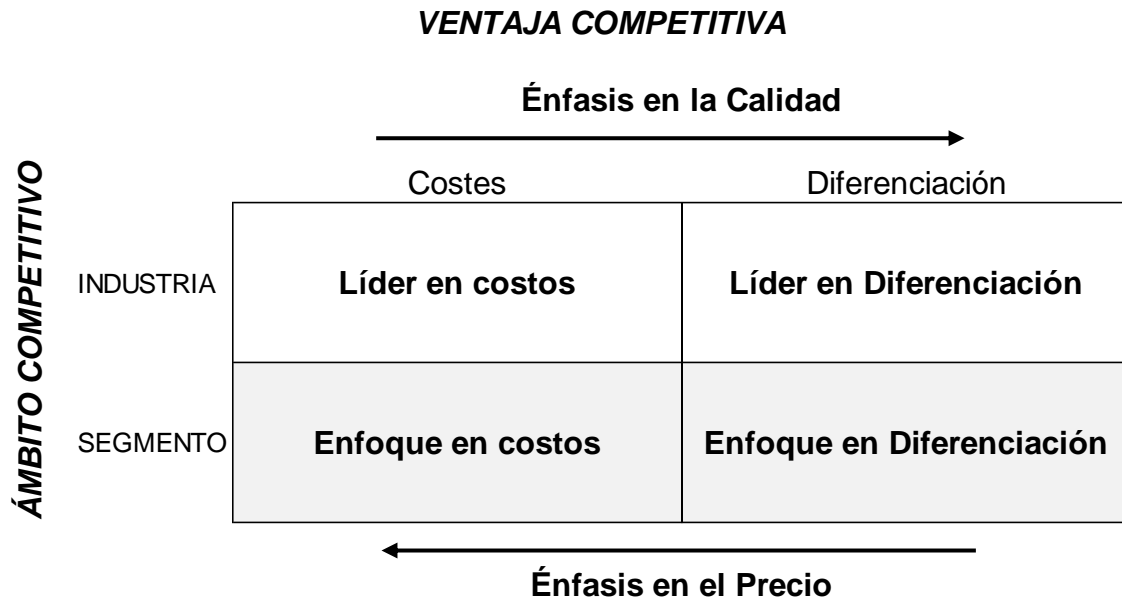
Se plantea hacer un edificio *multifamily* con restricción de edad para adultos sobre 60 años, autovalentes, en el que se ofrezcan departamentos para el arriendo, además de servicios y actividades especialmente diseñadas para el público objetivo. Al ser un *multifamily*, el proyecto cabe dentro de un modelo residencial tradicional y si bien les hace la competencia a las residencias de adultos mayores, no pertenece a este segmento.

#### Estrategia Competitiva: Diferenciación

La estrategia o ventaja competitiva del producto estará dada por la **diferenciación**, con énfasis en la calidad de los servicios (enfocado en servicios premium), la variedad del equipamiento y las actividades programadas, lo que, en conjunto, **ofrecerán una experiencia** inigualable, especialmente pensada para el adulto mayor autovalente.

La diferenciación no solo estará dada por la calidad, sino también en el precio, buscando un equilibrio entre ambos para ofrecer un producto distinto y más económico a los productos similares existentes en el mercado chileno.





**Figura 40:** Estrategia Competitiva  
Elaboración Propia en base a Estrategias Genéricas de Michael Porter.

### **Modelo de Estrategia y Herramientas: Estrategia del Océano Azul**

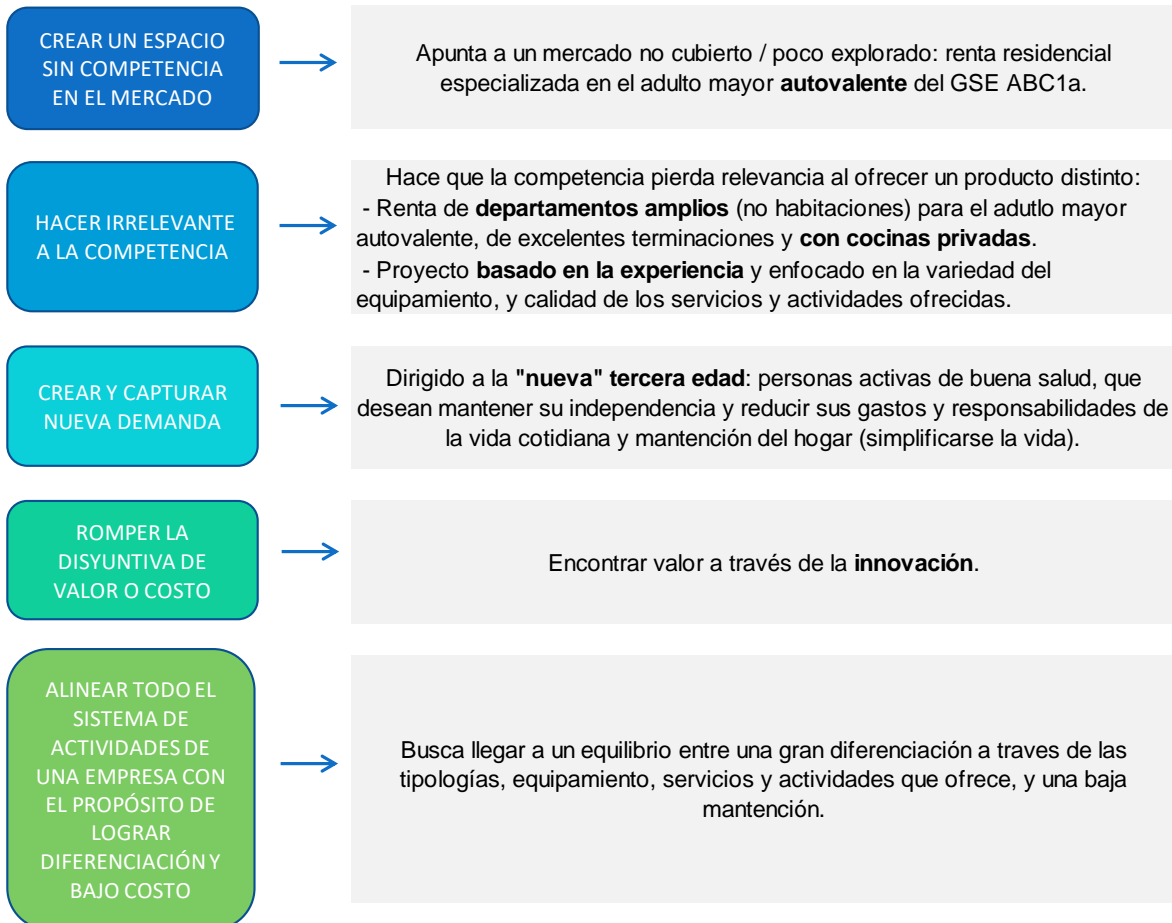
Teniendo presente los resultados y análisis tanto de la oferta como de la demanda, el proyecto buscará distanciarse de la oferta actual existente en Santiago (productos sustitutos), ya que se ha identificado un nuevo nicho de mercado en un espacio que aún no ha sido explorado por el sector residencial. Ese espacio es llamado “Océano Azul”, por los autores Chan Kim y Renée Mauborgne, los que sostienen que la mejor herramienta para llegar a esos espacios es la **innovación**. De esta manera, se hizo una estrategia diferenciadora basada en la “*Blue Ocean Strategy*” (Chan Kim y Renée Mauborgne, 2005), que se caracteriza de la siguiente manera:

- Su foco está en abordar mercados no cubiertos, haciendo irrelevante a la competencia.
- Estudia los atributos que mueven las decisiones de los usuarios (rentistas) de las industrias existentes en mercados adyacentes, descubriendo y entendiendo aquello que las hace competitivas.

- Identifica y responde a aquellas necesidades no cubiertas, por sobre los límites del mercado y
- Crea mercados no existentes, donde no hay competencia (“lo mejor de dos mundos”).

### ESTRATEGIA DE OCÉANO AZUL

### ESTRATEGIA DEL AGE RESTRICTED MULTIFAMILY



**Figura 41:** Modelo de Estrategia y Herramientas.

Elaboración Propia en base a Blue Ocean Strategy, Chan Kim & Renée Mauborgne.

De esta manera, si bien será un producto de renta residencial tipo *multifamily*, existente en el mercado, contará con atractivos inexistentes en el mercado.

**Análisis FODA:****AGE RESTRICTED MULTIFAMILY****Renta residencial especializada en el adulto mayor autovalente del GSE ABC1a.**

<b>INTERNAS FORTALEZAS</b>	<b>EXTERNAS OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Modelo de negocios perteneciente al mercado residencial tradicional, no al de residencias para el adulto mayor.</li> <li>✓ No necesita licencias especiales (médicas, sanitarias, hoteleras, etc.)</li> <li>✓ Tiene un número limitado de empleados necesarios para administrar el inmueble en comparación a la competencia local estudiada.</li> <li>✓ Existe poca competencia en el mercado.</li> <li>✓ Presenta una menor rotación de arrendatarios que la media de la industria, debido a la edad de sus residentes y su buen estado de salud.</li> <li>✓ Operación interna (no externa) del negocio.</li> <li>✓ Gestión de costos dirigida a optimizar aspectos no relevantes para la mejorar la calidad del servicio.</li> <li>✓ Producto diseñado especialmente para el nicho del adulto mayor autovalente, en cuanto a su infraestructura y variedad de tipologías ofrecidas.</li> <li>✓ Servicios especializados y actividades pensadas en la tercera edad autovalente.</li> <li>✓ Programa estratégico que contempla espacios de interacción del adulto mayor con su familia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mercado chileno es de las mejores economías en sudamérica.</li> <li>✓ Aumento en la población del adulto mayor.</li> <li>✓ Aumento de tendencia al arriendo.</li> <li>✓ Generación de adultos mayores con "nido vacío" y necesidad de reducir sus gastos.</li> <li>✓ Abre la opción replicar el modelo de negocio a nuevas plazas (crear marca/cadena).</li> <li>✓ Existencia de inversionistas institucionales en busca de propuestas multifamily para diversificar sus activos.</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>X Alta inversión y de largo plazo.</li> <li>X Altos costos de mantención y seguridad.</li> <li>X Contratar y capacitar al personal adecuado con el fin de que cumplan con los estándares de calidad que la empresa exige.</li> <li>X Altas limitaciones en cuanto a la localización, ya que es sensible a una localización estratégica que funcione para el nicho específico.</li> <li>X Cliente con un perfil muy demandante, por lo que exigirá altos estándares de la administración y los servicios entregados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>X Posibilidad de incremento de la oferta de servicios similares.</li> <li>X Posibilidad de incremento en la oferta de programas para el adulto mayor autovalente.</li> <li>X Por ser un producto nuevo, puede tener un arranque más lento, por lo que hay riesgo de tener un largo periodo de vacancia inicial.</li> <li>X Situación país, mala economía.</li> </ul>

**Figura 42:** Análisis FODA  
Elaboración Propia.

Tal como se identifica en la estrategia de Océano Azul, le diferenciación del producto con respecto a la oferta actual existente estará dada por:

- Producto enfocado en el adulto mayor **autovalente**, es decir, en adultos jóvenes con estilos de vida activos, sin dependencia.
- **Renta de departamentos** y no de habitaciones: estos deben ser **amplios** y con excelentes terminaciones.
- Priorización de las **áreas exteriores y terrazas** en los departamentos.
- No contará con una *cocina central*<sup>4</sup> la cual provee el servicio de alimentación, como el resto de los modelos de residencias para adultos mayores, sino que **contará con cocinas individuales en cada departamento**.
- **No considera el servicio de enfermería y de alimentación** en los gastos comunes mensuales, promoviendo la autonomía de sus residentes y apuntando a reducir gastos fijos por parte del arrendatario, haciendo el producto más competitivo.
- Se centrará en la **experiencia de los residentes**, brindando un estilo de vida confortable, sin mantenciones, simplificando las tareas domésticas y ofreciendo una gran variedad de equipamientos, servicios y actividades extraprogramáticas.

Como se pudo observar en el estudio de casos similares en Santiago de Chile, la oferta actual de renta residencial para adultos mayores solo ofrece el modelo más similar a las comunidades de vida independiente, que es del tipo “todo incluido”, incluso las comidas diarias. Éstos, no solo son más caros y poco accesibles para muchos, sino que, para varios adultos mayores, es un estilo de vida que no están listos para tener, ya sea porque se sienten muy jóvenes o porque

---

<sup>4</sup> Cocina central o Central Kitchen: cocina común del presente en los proyectos de comunidades de vida Independientes, senior cohousing y otros similares para el adulto mayor.

prefieren prepararse sus propias comidas o salir a comer afuera (Traducción propia de: Tremper, C., 2014).

Si bien los *multifamily* con restricción de edad son por lo general muy similares a los *independent living*, como se mencionó anteriormente, se diferencian del segundo principalmente en tres aspectos: no tiene cocina central por lo que no ofrecen el servicio de alimentación, el tamaño de sus tipologías es mayor, y el modelo de negocios no es del tipo “all inclusive”, sino que existen servicios y actividades extraprogramáticas opcionales.

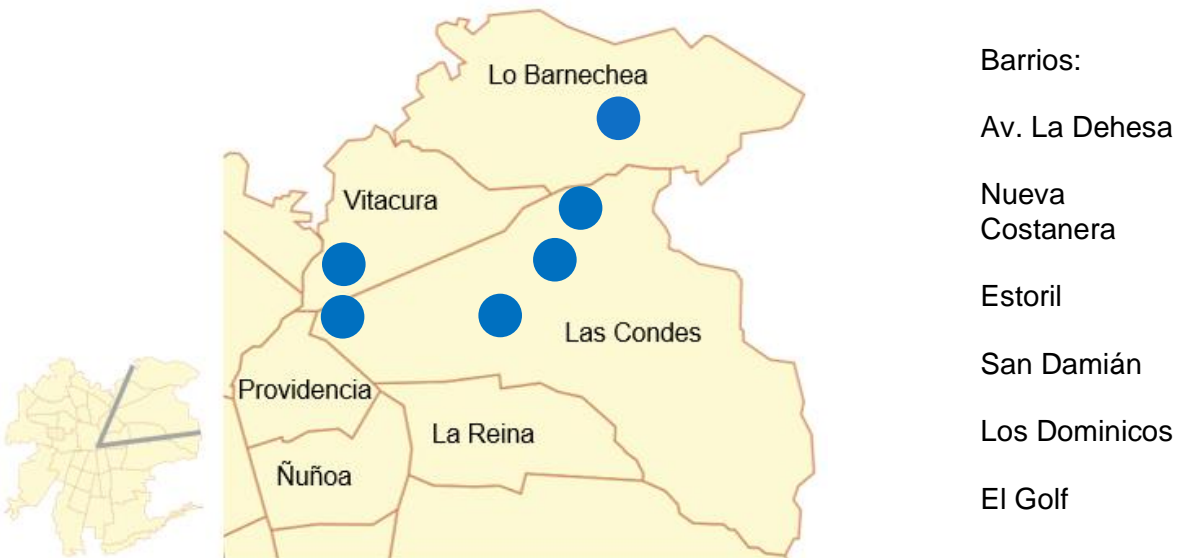
Es por esto, que el producto planteado, que ya viene dándose desde hace años en Estados Unidos, correspondería a una oferta novedosa en Chile, que se ubicaría en un punto intermedio entre un departamento para renta normal, y un *independent living*, por lo que permitirá reducir gastos al arrendatario. Si bien el producto se basa en los *multifamilys* existentes en Estados Unidos, tanto las tipologías, como el equipamiento, servicios y actividades, serán adaptados a los gustos y necesidades de la demanda estudiada, y a la realidad chilena.

## 9.2 Caracterización del Producto Inmobiliario

Características que debe tener el producto inmobiliario:

Características del lugar (localización):

El proyecto debe estar emplazado en un entorno urbano, en los barrios resultantes de la encuesta, dentro de las comunas de Vitacura, Las Condes o Lo Barnechea. Debe ubicarse cercano a sectores residenciales, a avenidas principales con transporte público, comercio, y recintos de salud o actividades culturales. La conectividad y la cercanía a servicios, idealmente a distancias caminables en un radio de 400 mts es primordial para la ubicación del proyecto.



**Figura 43:** Identificación de Barrios propicios para la Ubicación del Producto Inmobiliario.  
Elaboración Propia.

### Características generales del proyecto:

Basado en los casos de estudio, los departamentos deben responder a los requerimientos de la encuesta (departamentos más amplios y grandes), coincidente con la oferta estadounidense. Si bien la densidad promedio de la oferta nacional bordea las 100 unidades, con un índice promedio de 87,5 m<sup>2</sup> de terreno por unidad,

el proyecto, al ser de unidades más grandes (el doble aprox.), debería tener una densidad mínima de aprox. 50 departamentos, idealmente mayor. Si bien la densidad dependerá de la superficie y normativa del terreno, a mayor densidad, más rentable debería ser el proyecto, ya que los espacios comunes son los mismos para un edificio más grande o pequeño.

### Características del/los edificios

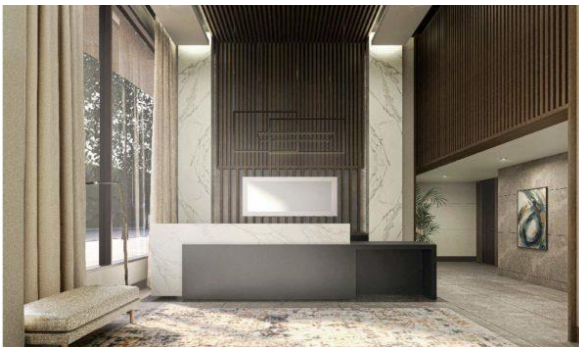
El proyecto debe tener:

- 1 o 2 edificios, (adaptable según emplazamiento y superficie del terreno) los cuales contarán con accesos controlados, para priorizar la seguridad.
- No deben tener más de 6 pisos de altura, idealmente 3 o 4, según lo permita el plan regulador, para ser considerado como un *low-rise multifamily* (edificio bajo).
- Espacios comunes en primer piso e idealmente centrales.
- Privilegiar las áreas verdes, en un espacio central dentro del proyecto.
- Contar con subterráneos para estacionamientos y bodegas.

### Características del equipamiento:

El proyecto en general debe tener espacios comunes significativos, para promover actividades sociales y crear vínculos dentro de la comunidad, además de promover el bienestar y la autonomía personal. Basado en el estudio de casos y en la encuesta realizada, el proyecto debe contar con:

#### **Hall de Acceso**



Fuente: [www.imagina.cl](http://www.imagina.cl)

#### **Sala de Ventas / Administración**



Fuente: [www.imagina.cl](http://www.imagina.cl)

### Jardines con senderos para recorrer



Fuente: Getty Images

### Juegos Infantiles



Fuente: www.kubic.cl

### Grandes terrazas



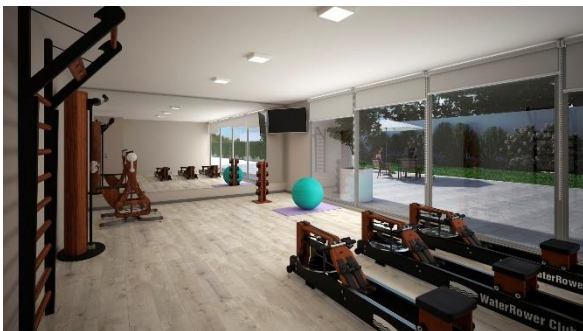
Fuente: www.exxacon.cl

### Quinchos al aire libre



Fuente: www.imagina.cl

### Gimnasio y Fitness Center



Fuente: www.bricsa.cl

### Piscina Temperada y SPA



Fuente: www.granspa.cl



### Sala multiuso



Fuente: [www.tierraurbana.cl](http://www.tierraurbana.cl)

### Salón Gourmet



Fuente: [www.imagina.cl](http://www.imagina.cl)

### Sala de Juegos / Pool Lounge



Fuente: [www.pinterest.com](http://www.pinterest.com)

### Sala de Estar



Fuente: [www.catalinadesign.com](http://www.catalinadesign.com)

### Area vending y Cofee Bar



Fuente: [www.archdaily.com](http://www.archdaily.com) / Gidon Levin

### Cowork



Fuente: [www.tecnopymes.cl](http://www.tecnopymes.cl)

- Una lavandería de operación interna del proyecto.
- Estacionamientos subterráneos para autos, bicicletas y bodegas para el 100% de las unidades.
- Una sala de ventas e informaciones comerciales, para facilitar las consultas y cierre de negocios, así como los pagos presenciales.

#### Características de los departamentos:

De acuerdo con la encuesta, los departamentos deben tener:

- Pocos recintos, pero amplios, otorgando espacio al mismo tiempo de que tenga un tamaño adecuado para poder mantenerla (evitar altos gastos de mantención).
- Una construcción sólida, con excelentes terminaciones.
- Departamentos configurados de tal manera de poder ofrecer privacidad entre unidades, y seguridad de los mismos.
- Una gran variedad de diseños de departamentos. Basados en la encuesta, el mix de tipologías se debería componer de la siguiente manera: 50% departamentos de 2D2B, en donde el 25% sean departamentos tradicionales (con un dormitorio en suite y otro secundario), y el otro 25% departamentos tipo mariposa (con dos dormitorios principales en suite). Un 30% deben ser departamentos de 3D2B, un 15% departamentos de 2D1B y un 5% serán de 1D1B.
- Departamentos de mayor tamaño, en donde sus superficies se acercarán más al tamaño de la oferta extranjera estudiada, y se distancie de la oferta local, considerando los siguientes metrajes aproximados interiores:

1D1B	60 m2
2D1B	75 m2
2D2B mariposa	85 m2
2D2B tradicional	85 m2
3D2B	100 m2

Ampliar la variedad de las tipologías permitirá tener unas más espaciosas y de mayor escala, y otras más pequeñas y accesibles.

- A modo de diferenciación / innovación del producto, los departamentos deberán tener los siguientes atributos destacados:
  - Grandes terrazas o patios privados por departamento.
  - Espacios flexibles, transformables (ej: escritorio / habitación, con *wall bed*)
  - Cocina propia, no solo Kitchenette.
- Un sistema de calefacción central eficiente, una buena aislación térmica y acústica, ventanas termopanel, cubiertas de Silestone en cocina, y artefactos de excelente calidad (cocina eléctrica, horno eléctrico y lavaplatos).
- Acceso a través de una tarjeta magnética (cerradura tipo hotel), para mayor seguridad.
- Un estacionamiento y una bodega por departamento incluido en el precio de arriendo, pudiendo optar a unidades extra.

Es conveniente que los departamentos se consideren amoblados por dos motivos: primero, para simplificarle la vida a los arrendatarios y segundo, para poder descontar IVA (conveniente para el negocio). Por este motivo, deberían estar equipados con: cortinas roller en todos los recintos (black out en dormitorios y screen al 5% en estar-comedor), plafones con luces led en todos los espacios, refrigerador, horno y microondas integrados, y un mueble para dormir, en este caso una *wall bed* (cama de pared) en el dormitorio secundario (o principal en el caso de los departamentos de 1 dormitorio). Si bien se sabe que el público objetivo tiene muchos muebles y le gustaría llevárselos consigo, los muebles que se incorporarían no se contraponen con ese deseo de amoblar y decorar los espacios a su gusto, imponiendo su sello personal.

### Servicios a Ofrecer, incluidos en los gastos comunes:

Se incluirán todos aquellos servicios que ayuden a contribuir a la calidad de vida de los residentes mayores, así como a la prolongación de su vida independiente. Estos fueron identificados tanto de la encuesta como del estudio de la oferta existente:

- Administración profesionalizada.
- Seguridad 24 horas.
- Servicio de aseo (*housekeeping*) todos los días.
- Servicio de lavandería (lavando semanal de sábanas y toallas).
- Servicios básicos de los departamentos incluidos (agua, gas, electricidad, telefonía, TV Cable e Internet).
- Servicios básicos de espacios comunes (agua, gas, electricidad, telefonía, TV Cable e Internet, correspondencia, artículos de aseo, etc.).

A diferencia de proyectos similares estudiados, el proyecto no contemplará servicio de enfermería, porque el cliente es un adulto mayor autovalente, ni servicio de alimentación, debido a que fomenta la dependencia en vez de promover la independencia y calidad de vida de los residentes. Eliminar estos dos servicios del gasto fijo mensual, hace que exista un ahorro (para el cliente y para la operación del negocio) y una clara diferenciación el producto.

Se hará una evaluación del precio por acceder a estos servicios incluidos los que corresponderán a los gastos comunes, los que se cobrarán junto con el arriendo del departamento.

### Servicios Opcionales:

Atendiendo al deseo de liberarse de los quehaceres diarios, es que el proyecto está pensado en ofrecer servicios premium a sus arrendatarios, con la finalidad de facilitarles la vida cotidiana y poder disfrutar el día a día. Es por esta razón, que se plantean los siguientes servicios exclusivos y opcionales:

- Servicio de conserjería premium, en donde habrá personas a cargo de organizar los eventos que los clientes quieran (ejemplo: noche de juegos en sala multiuso, con bar abierto y mozo presencial, organización de catering para comida en salón gourmet, etc.), además de solucionar cualquier problema o eventualidad que pueda ocurrir en los departamentos en forma oportuna.
- Lavado de ropa personal, a través de la lavandería del edificio.
- Servicio de Chef a domicilio, en donde un cocinero irá al departamento del cliente a cocinarle lo que sea de su elección.
- Servicio de compras a domicilio.
- Servicio de *Personal Trainer* (entrenador personal).
- Servicio de traslado.
- Sala multiuso, salón gourmet y sala de juegos para el arriendo.
- Espacios de coworking privados para el arriendo.
- Estacionamientos y bodegas extra para el arriendo.

#### Actividades Extraprogramáticas a Ofrecer:

De manera de rentabilizar más el producto y atendiendo a los potenciales arrendatarios que no trabajan (por lo menos regularmente), los que equivalen a un 44% según la encuesta realizada, es que se debe hacer hincapié en las actividades ofrecidas, para mantenerlos entretenidos y activos dentro de la comunidad. De esta manera, se plantean las siguientes actividades extraprogramáticas, las que serán organizadas mensualmente, y en las cuales las personas se pueden inscribir:

- Clases programadas de deporte, incluyendo entrenamiento funcional, yoga, pilates y baile entretenido.
- Talleres de manualidades, tecnología, pintura, cine, cocina, etc.
- Salidas a museos, excursiones y paseos culturales.
- Noches de cine.
- Noches de juego.



Fuente imágenes: [www.shutterstock.com](http://www.shutterstock.com)

### Otros aspectos a considerar:

- Si bien potenciaría la diferenciación del producto que el proyecto fuera *pet friendly*, el bajo interés presentado por la encuesta en este punto descarta esta opción para el producto ideal.
- Se deben considerar terminaciones de alto estándar, para disminuir costos de mantención a través de los años.

A continuación, se presenta la siguiente tabla con el resumen del equipamiento, servicios y actividades que debería ofrecer el proyecto ideal y que se tomó en cuenta para la creación del nuevo producto. En ella, además se indican cuáles ítems estarían incluidos en el valor de arriendo del departamento (junto con los gastos comunes), por cuales se debería pagar extra, y de qué manera el operador cobra o gana por ese servicio extra (si es propio o externalizado).

Tabla 8  
Resumen del Equipamiento, Servicios y Actividades a ofrecer.

Item	CLIENTES		OPERADOR	
	Incluido en el valor de arriendo y gastos comunes	Opcional / Pago extra por servicio	Cobro extra por servicio	Servicio Externalizado / Convenio (Ingreso por comisión 5%-10%)
<b>EQUIPAMIENTO</b>				
Administración	✓			
Variedad de departamentos	✓			
Áreas verdes, jardines y senderos	✓			
Gimnasio / Fitness Center	✓			
Piscina Templada	✓			
Lavandería	✓	✓	✓	
Sala multiuso		✓	✓	
Living / estar común	✓			
Salón Gourmet		✓	✓	
Sala de juegos / pool lounge bar		✓	✓	
Quinchos		✓	✓	
Cowork		✓	✓	
Juegos Infantiles	✓			
Área de vending / Estación de Café		✓		✓
Estacionamientos vehiculares	✓			
Estacionamientos bicicletas	✓			
Bodegas	✓			
<b>SERVICIOS</b>				
Administración Profesionalizada	✓			
Seguridad 24 horas	✓			
Servicio de aseo (housekeeping) todos los días	✓			
Servicio de lavandería (lavado semanal de sábanas y toallas)	✓			
Servicios básicos de los departamentos incluidos (agua, gas, electricidad, telefonía, TV Cable e Internet).	✓			✓
Servicios básicos de espacios comunes (agua, gas, electricidad, telefonía, TV Cable e Internet, correspondencia, artículos de aseo, etc.).	✓			✓
<b>SERVICIOS EXTRA OPCIONALES</b>				
Conserjería premium		✓	✓	
Lavado de ropa personal		✓	✓	
Chef a domicilio		✓		✓
Compras a domicilio		✓		✓
Personal trainer		✓		✓
Servicio de traslado		✓		✓
<b>ACTIVIDADES</b>				
Clases programadas de deporte		✓		✓
Diferentes Talleres		✓		✓
Salidas, excursiones y paseos culturales		✓		✓
Noches de Cine	✓			
Noches de Juego	✓			

Elaboración Propia a partir de los datos del estudio de casos y de entrevista a informante clave (operador de multifamily).

## X. Capítulo 4: Modelo de Negocio

Este capítulo tiene por objetivo definir el modelo de negocios específico para el producto inmobiliario a crear, tomando en cuenta la oferta y tendencias estudiadas en el marco teórico, tanto como en los casos de estudio. Para conocer a fondo el modelo de negocios, se entrevistó al Gerente de Proyectos y al Subgerente de Rentas Inmobiliarias de una inmobiliaria nacional de mediano tamaño, como informantes clave en el funcionamiento de los *multifamily* (ver transcripción de la entrevista completa en anexos), además de bibliografía específica sobre su operación.

### 10.1 Ventajas del Multifamily como Modelo de Negocio

Las ventajas del *multifamily* como modelo de negocios son:

- Al ser la vivienda una necesidad básica, es un negocio anticíclico.
- Puede atender a las necesidades de nichos y estar enfocado en segmentos específicos, como en estudiantes, extranjeros o la tercera edad.
- Existe una mayor disponibilidad de pago al ser *multifamily*, ya que estos edificios ofrecen múltiples y especializados servicios que otros edificios no ofrecen.
- Poseen una administración especializada, similar a la administración hotelera, con un uso intensivo en tecnología y gestión avanzada que permite reducir costos de operación y por lo mismo, se asegura una buena vejez del edificio.
- Poseen personal del mejor nivel con enfoque en el servicio y la atención de clientes-arrendatarios.
- Ofrecen una mejora de los procesos de selección de arrendatarios (calidad y rapidez).
- Tienen la tendencia a cobrar un gasto común fijo en base a un presupuesto anual de gastos.



- El uso de tecnología en la administración para el control de acceso y gestión en general mejora la administración.
- Tienen diseño de procesos de venta de arriendos que se parecen más a la venta de propiedades, incorporando salas de atención comercial en los edificios, visitas guiadas, sitios web del edificio con fotografías y videos, proceso de contratación del arriendo más expedito e incorporación de medios de pago electrónicos que faciliten la cobranza de la renta y gastos comunes.

Para todos estos procesos el uso de la tecnología es fundamental, puesto que una buena administración de los factores antes mencionados hará la diferencia.

Entre las ventajas financieras de este nuevo modelo de negocios se incluyen la generación de ingresos recurrentes mensuales, la plusvalía del activo inmobiliario en el tiempo y un mayor valor al constituirse como un sistema de negocios en sí mismo, es decir, la transformación del edificio en un negocio funcionando, lo cual vale más que el edificio solo. (BReal Estate, s. f.)

## 10.2 Creación del Producto Inmobiliario

### 10.2.1 Elección y Justificación del Sitio

Para llegar a la elección del Sitio, primero se analizaron las tres primeras preferencias de barrios en los que a la demanda les gustaría vivir, que fueron identificadas en la encuesta realizada, los que se ubican dentro de las comunas de Vitacura, Lo Barnechea y Las Condes. Se analizaron los siguientes barrios (Ver Tabla 9), todos predominantes con el GSE ABC1a, con respecto a las características de emplazamiento y normativa, siendo esta última un criterio decisivo para la elección del sitio.

Tabla 9  
*Análisis de Posibles Barrios: Características y Normativa.*

COMUNA	BARRIO	CARACTERÍSTICAS	NORMATIVA	
<b>Vitacura</b> (39,8%)	Nueva Costanera / El Mañío / Eje Américo Vespucio / Eje Vitacura / Eje Tabancura	- Buena Conectividad	<b>ZONA E-Am5</b>	
		- Cercano a Equipamiento y Servicios	Constructibilidad	1,6
		- Area Residencial / Uso suelo Vivienda	Densidad Bruta	127 Viv/Há
		- Zona: Edificación Aislada media N°5	Altura	7 pisos
<b>Lo Barnechea</b> (13,8%)	Av. La Dehesa	- Buena Conectividad	<b>ZONA M</b>	
		- Cercano a Equipamiento y Servicios	Constructibilidad	1,8
		- Area Residencial / Uso suelo Vivienda	Densidad Bruta	114 Viv/Há
		- Zona M: Av. La Dehesa	Altura	6 pisos
<b>Las Condes</b>	Los Domínicos (13,3%) / San Damián (7,2%)	- Buena Conectividad	<b>ZONA EAb1 / UV</b>	
		- Cercano a Equipamiento y Servicios	Constructibilidad	0,6
		- Area Residencial / Uso suelo Vivienda	Densidad Neta	17 viv/Há
		- Zona: Edificación Aislada baja N°1	Altura	3 pisos

Elaboración Propia a partir de los PRC de cada comuna.

En un primer análisis, por restricciones normativas (baja constructibilidad y densidad máxima permitida) se descartan los barrios de Los Domínicos y San Damián en Las Condes. Los Barrios identificados de Vitacura y Lo Barnechea presentan índices muy similares en cuanto a la constructibilidad, densidad y alturas máximas permitidas. Si bien los barrios de Vitacura con normativa E-Am5 permiten

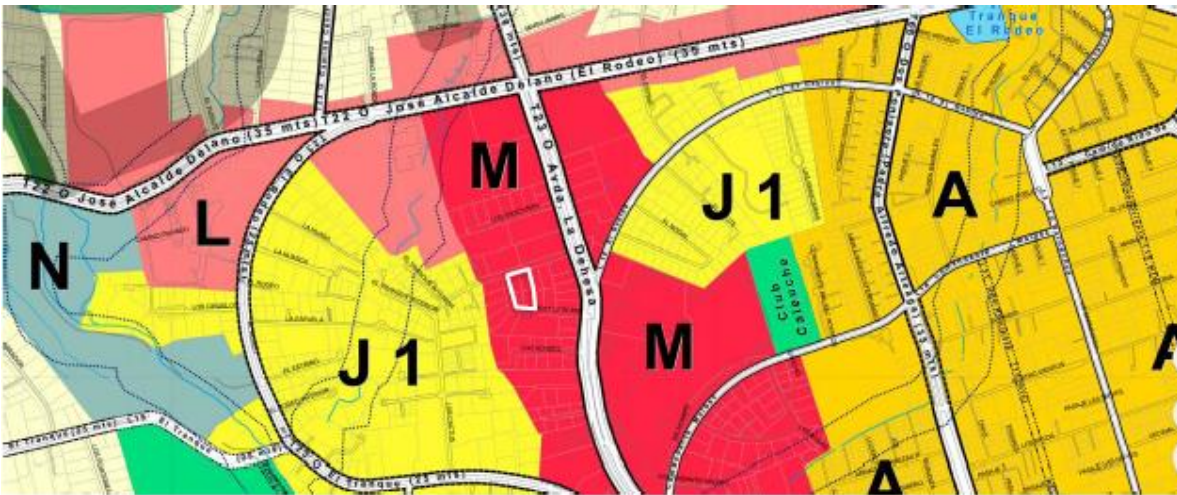
una mayor densidad y altura, presentan una menor constructibilidad que el barrio de Av. La Dehesa en Lo Barnechea. En miras que para el nuevo producto del *Age Restricted Multifamily*, los espacios comunes son fundamentales, se necesita de una alta constructibilidad, debido a que el porcentaje de espacio común v/s útil será mayor que al de un edificio común, y una mayor constructibilidad permite incorporar más espacios comunes, en el caso de que éstos superen en 20% con respecto de la superficie útil proyectada. Es por esto, que el índice de constructibilidad es decidor para la elección del sitio para este proyecto específico, por lo que se decide emplazarlo en el barrio de Av. La Dehesa, en Lo Barnechea.

Sumado a esto, también se tiene en cuenta el valor del precio del suelo promedio en ambas comunas, ya que éste es sumamente incidente en la evaluación del proyecto. En un artículo titulado “*Comuna por comuna: cómo cambió en 5 años el valor del m2 en Santiago*” publicado por Flanlate.com, se indica cómo los altos precios de suelo y las normativas cada vez más estrictas, han hecho que cada vez sea más difícil encontrar terrenos para construir edificios. Éste recopila la evolución del precio promedio en UF del metro cuadrado para departamentos nuevos en comunas evaluadas en la R.M. (basado en estudio de GFK y en Usatusubsidio.cl), en donde indica que, a marzo del 2020, Vitacura posee un precio promedio de 103 UF/m<sup>2</sup>, mientras que Lo Barnechea, 91 UF/m<sup>2</sup>. El precio de los departamentos absorbe el precio del suelo, por lo que, será más fácil encontrar terrenos a un menor precio en la comuna de Lo Barnechea que en Vitacura.

### **Justificación de la elección**

- Lo Barnechea se posicionaba dentro de las comunas en donde actualmente habita la demanda identificada (figura 17), además de ser la segunda preferencia para vivir, según la encuesta realizada (figura 27).
- El barrio “Av. La Dehesa” posee una excelente conectividad, compuestos por vías estructurantes como Av. El Rodero y Av. La Dehesa, además de tener un muy fácil acceso a la autopista Costanera Norte.

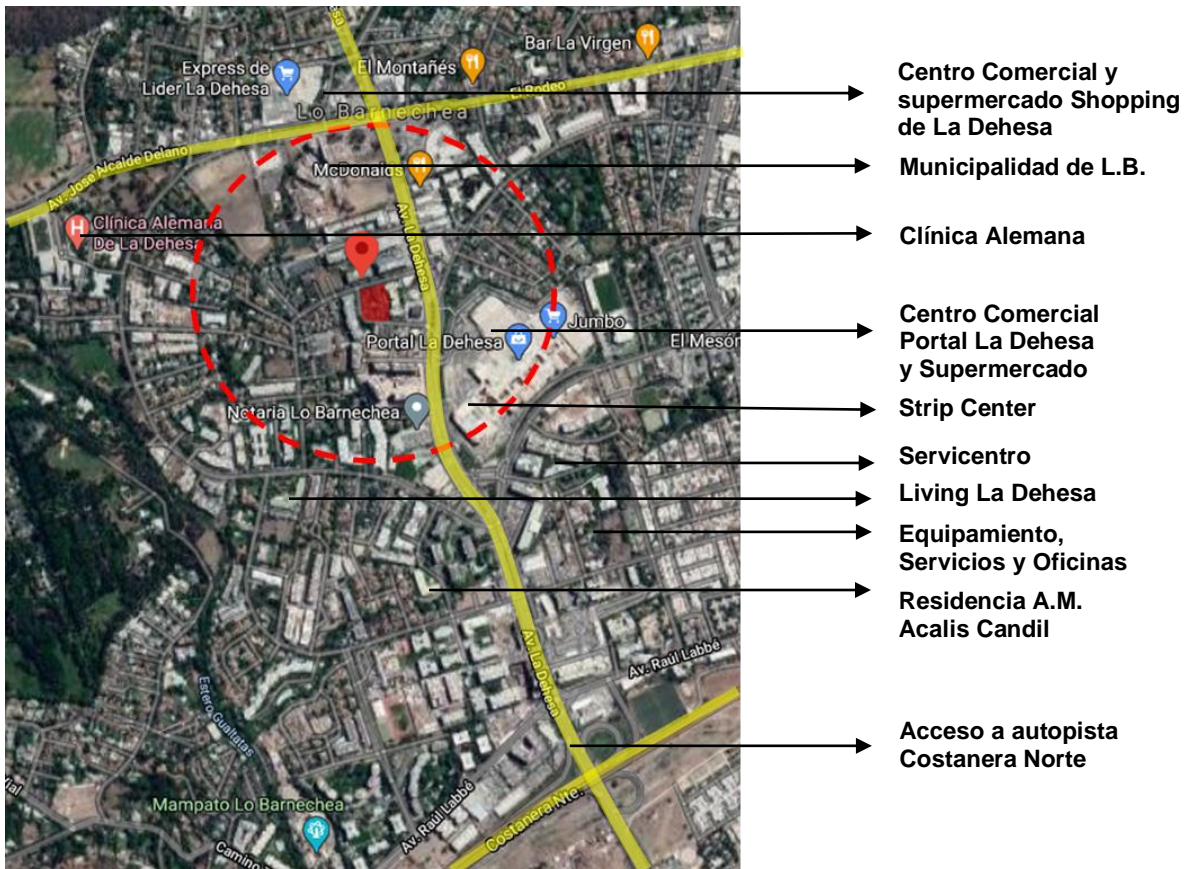
- Reúne las características identificadas como primera preferencia (47,5%) de atributos que buscarían para una nueva ubicación (figura 26): más vida de barrio, cercano a servicios como supermercados, farmacias, verdulerías, almacenes, restaurantes y otros idealmente a distancias caminables.
- Presenta un área residencial idónea para el desarrollo inmobiliario, especialmente de vivienda.
- La Normativa de la Zona M del PRC, tiene una buena relación entre constructibilidad, densidad y altura permitida (hasta 6 pisos), propicios para la inserción de un *multifamily* con las características identificadas en el capítulo anterior. Además, permite el uso de suelo residencial, equipamiento, áreas verdes y espacio público.



**Figura 44:** Plano de Zonificación Refundido, Plan Regulador Comunal de Lo Barnechea (PRC).  
Fuente: [https://www.lobarnechea.cl/plan\\_regulador/descripcion-general/?parent=Plan%20Regulador%20Comunal%20de%20Lo%20Barnechea%20\(PRC\)](https://www.lobarnechea.cl/plan_regulador/descripcion-general/?parent=Plan%20Regulador%20Comunal%20de%20Lo%20Barnechea%20(PRC))

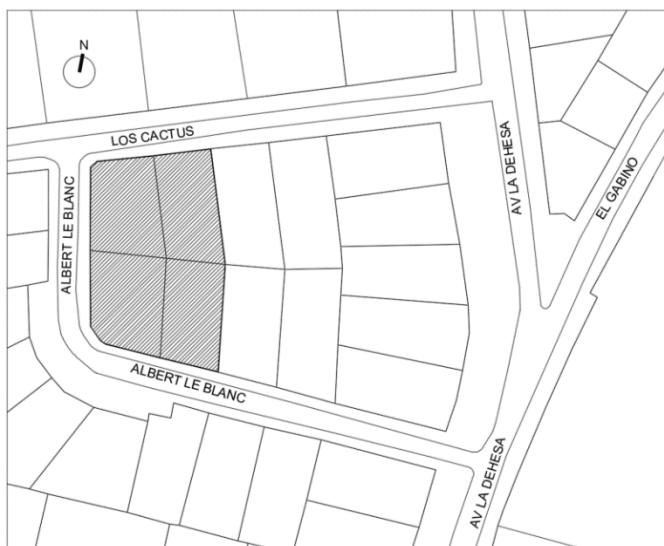
Ante el descubrimiento de un terreno ideal que cumplía con todas las características de localización para el nuevo producto, y con la intención de poder llevar a cabo este proyecto en la realidad, si bien existía la posibilidad de hacer una cabida teórica en un terreno “tipo” dentro del barrio escogido producto de la investigación, se optó por hacer una cabida real en un terreno específico.

El paño, se ubica en el sector de Av. la Dehesa, frente al mall “Portal La Dehesa”, y tiene una excelente conectividad dada por las vías estructurantes de Av. La Dehesa y Av. El Rodeo, además de la cercanía a la autopista Costanera Norte. Se encuentra inserto en una zona residencial con presencia de edificios de mediana altura, y al mismo tiempo se encuentra a distancias caminables a equipamiento, comercio y servicios (radio de 400mts). También, se encuentra cercano a clínicas (Santa María y Clínica Alemana) y a productos similares al que se busca introducir: el edificio “Living La Dehesa”, uno de los casos de estudio analizados en esta investigación y la Residencia de adultos mayores Acalis Candil, quedan a pocas manzanas de distancia, por lo que es un barrio probado y apetecido por la demanda identificada.



**Figura 45:** Selección del Sitio.  
Elaboración Propia en base a Imagen de Google Maps.

El Sitio se compone de 4 terrenos que suman 3.300 m<sup>2</sup>, con frente por 3 de sus lados a las calles Los Cactus y Albert Le Blanc.



**Figura 46:** Plano de Ubicación.  
Elaboración Propia.

CUADRO DE SUPERFICIES TERRENO	SUP. BRUTA	4.390,00 M2
	AREA AFECTA	- M2
SUP. TERRENO 1	798,50 M3	
SUP. TERRENO 2	864,50 M4	
SUP. TERRENO 3	838,50 M5	
SUP. TERRENO 4	798,50 M6	
SUP. NETA	3.300,00 M2	

### 10.2.2 Cabida

A continuación, se detallan las normas urbanísticas del terreno, indicando lo permitido y lo proyectado:

ZONIFICACION	ZONA M
USO DE SUELO	RESIDENCIAL, EQUIPAMIENTO, AREAS VERDES, ESPACIO PÚBLICO

NORMAS URBANÍSTICAS	PERMITIDO	PROYECTADO
SUPERFICIE PREDIAL MINIMA	2.000 M2	3.300 M2
FRENTE PREDIAL MIMINO	40 MTS	146 MTS
AGRUPAMIENTO	AISLADO	AISLADO
ALTURA DE EDIFICACION	20,5 mts / 6 PISOS	19,50 M      6 PISOS
DISTANCIAMIENTO	SEGÚN OGUC	CUMPLE CON OGUC
RASANTES	SEGÚN OGUC	CUMPLE CON OGUC
ANTEJARDIN	7.00 MTS	7.00 MTS

DENSIDAD BRUTA	DENSIDAD Hab / Ha (Bruta)	HABITANTES	DENSIDAD Hab / Ha (Bruta)	HABITANTES
	456	200	455,58	200
	DENSIDAD Viv / Ha (Bruta)	UNIDADES DE VIVIENDA	DENSIDAD Viv / Ha (Neta)	UNIDADES DE VIVIENDA
114,00	50	113,90	50	

OCUPACION DE SUELO 1°	COEFICIENTE	SUPERFICIE (M2)	COEFICIENTE	SUPERFICIE (M2)
	0,3	990,00	0,23	774,21
OCUPACION PREDIAL EN SUBTERRANEO	COEFICIENTE	SUPERFICIE (M2)	OCUPACION (%)	SUPERFICIE (M2)
	70%	2.310,00	47%	1.547,25
AREA EXCAVADA	COEFICIENTE	SUPERFICIE (M2)	OCUPACION (%)	SUPERFICIE (M2)
	70%	2.310,00	47%	1.547,25
OCUPACION DE CUBIERTA EN EL ÚLTIMO PISO	COEFICIENTE	SUPERFICIE (M2)	OCUPACION (%)	SUPERFICIE (M2)
	20%	234,68	10%	113,00

CALCULO DFL2	COEFICIENTE	SUPERFICIE (M2)	COEFICIENTE	SUPERFICIE (M2)
SUP. COMUN	20%	873,60	33,88%	1.479,81
<b>EXCEDENTE</b>			<b>13,88%</b>	<b>606,21</b>

Según ART. 6.1.5. en el caso que la superficie común habitacional supere el 20 % de la superficie Util, el excedente deberá contabilizarse para la aplicación del coeficiente de constructibilidad.

COEFICIENTE DE CONSTRUCTIBILIDAD	COEFICIENTE	SUPERFICIE (M2)	COEFICIENTE	SUPERFICIE
Según CIP	1,80	5.940,00	1,32	4.368,00
Fusión Predial + 30%	0,54	1.782,00		
Excedente Prorrateo				606,21
<b>Total</b>	<b>2,34</b>	<b>7.722,00</b>	<b>1,51</b>	<b>4.974,21</b>

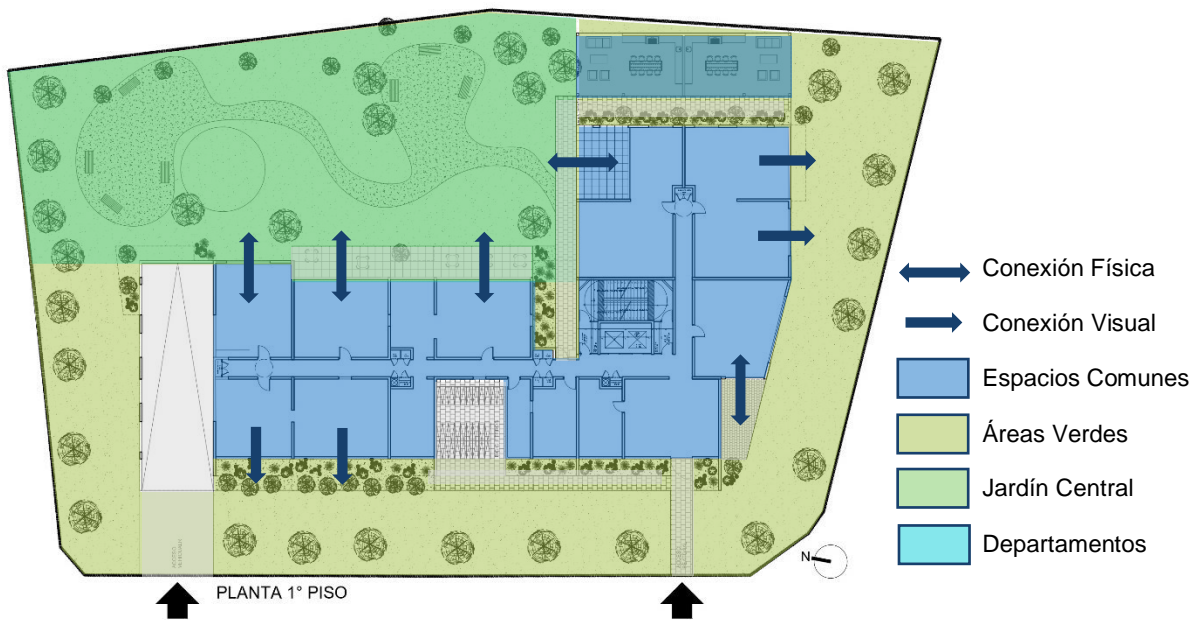
CALCULO DE ESTACIONAMIENTOS			EXIGIDOS	PROYECTADOS
CALCULO DE ESTACIONAMIENTOS	FACTOR	UNID / SUP.	N° ESTACIONAMIENTOS	N° ESTACIONAMIENTOS
VIVIENDA HASTA 100M2	1/viv	50	50	
VISITAS	15%		8	
TOTAL ESTACIONAMIENTOS EXIGIDOS VIVIENDA			<b>58</b>	
TOTAL ESTACIONAMIENTOS EXIGIDOS DISCAP.(incluidos en cuota)			2	
TOTAL ESTACIONAMIENTOS EXIGIDOS BICICLETA (se acoge a Art. 2.4.1. B)			<b>29</b>	
<b>DESCUENTO DE ESTACIONAMIENTOS D.S. 109</b>				
<b>INCISO 2</b>				
BICICLETAS EXIGIDAS			29	
1 ESTAC. CADA 3 BICICLETAS EXIGIDAS			10	
PORPORCIÓN (DDU340)	Vivienda	87%	9	
	Visitas	13%	1	
<b>DESCUENTO TOTAL INCISO N° 2</b>				
<b>TOTAL ESTACIONAMIENTOS ENAJENABLES VIVIENDA</b>			41	56
<b>TOTAL ESTACIONAMIENTOS VISITA</b>			7	9
<b>TOTAL ESTACIONAMIENTOS VIVIENDA</b>			<b>48</b>	<b>65</b>
<b>TOTAL ESTACIONAMIENTOS BICICLETAS</b>			<b>29</b>	<b>29</b>
<b>CALCULO DE ESTAC. BICICLETAS: SE ACOGE A ART. 2.4.1 BIS OGUC (DISMINUYE EXIGENCIA 50%)</b>				
		1/2 ESTAC. PROPUESTOS	<b>29</b>	<b>29</b>
<b>CALCULO ESTAC. PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD, ART. 2.4.2 O.G.U.C</b>				
		SOBRE 50 HASTA 200	<b>3</b>	<b>3</b> Incluye 2 de visita
<b>CALCULO ESTAC. EN TANDEM, ART. 2.4.2 O.G.U.C</b>				
		30% DE LOS ESTAC. TOTALES PROYECTADOS	MAXIMO PERMITIDO <b>19</b>	<b>12</b>

La cabida está limitada por la altura y la densidad máxima permitida, que es de 50 unidades. Todos los otros índices están por debajo de lo permitido. Al tener constructibilidad de sobra, se pudo maximizar la cantidad de espacios comunes en 1° piso (excedente de 13,88% sobre el 20% permitido de la superficie útil, llegando a un total de 33,88% de superficie común versus útil), a modo de ofrecer una gran variedad de equipamiento y poder rentabilizar estos espacios comunes.

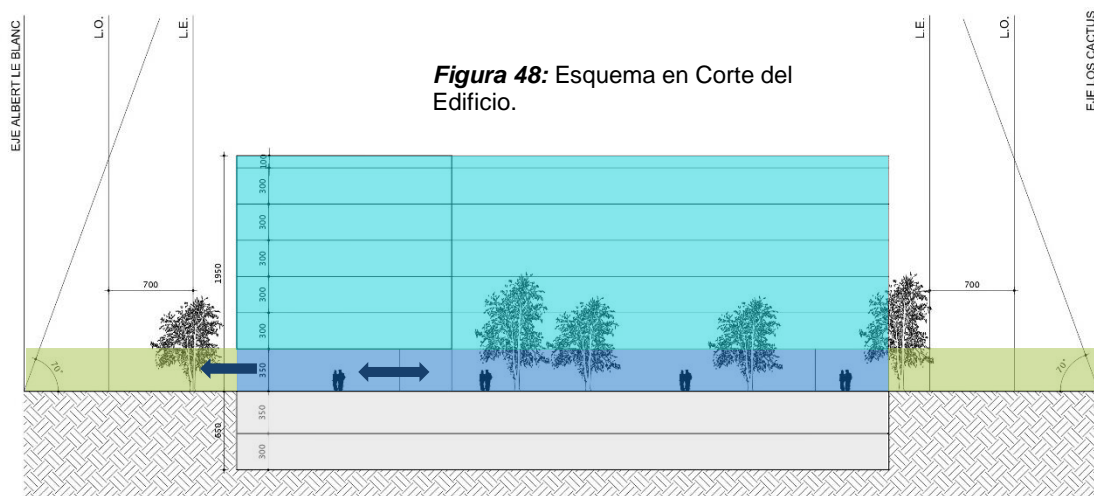


### 10.2.2 El Proyecto

El proyecto “*Independent Living*” (nombre de fantasía, ya que es un *age restricted mutlifamily*) recopila todo lo investigado anteriormente, tanto del marco teórico, como del estudio de la oferta y de la demanda. Es un edificio en forma de L de 6 pisos y 50 unidades de departamentos, que cuenta con tipologías de 1D1B, 2D2B y 3D2B, y superficies que van entre los 60 y 100 m<sup>2</sup>. Los espacios comunes se encuentran en el primer piso, los que dan a un jardín central.



**Figura 47:** Esquema Planta 1º piso.  
Elaboración Propia.



Los esquemas muestran la relación de los espacios comunes del primer piso con el exterior, en los que las diferentes salas dan a un jardín central interior, el que sirve de articulador del proyecto, como punto de encuentro para los residentes. También existen espacios comunes, como el spa, piscina temperada y cowork, que solo tienen relación visual hacia las áreas verdes. A continuación, se muestra una imagen objetivo del proyecto.



**Figura 49:** Imagen Objetivo del Edificio Independent Lving.  
Fuente: "The Carillion at Bellevier Station", Fotografía por Michael Lowry Photography.

Además, el edificio cuenta con 2 subterráneos, con estacionamientos y bodegas para todos los departamentos, además de salas técnicas y una lavandería de funcionamiento interno del proyecto, administrada por el operador. Las superficies comerciales generales se resumen en la siguiente tabla:

Tabla 10  
*Resumen de Superficies Generales Comerciales*

TOTAL	UTIL (M2)	COMUN (M2)	TOTAL (M2)
SUPERFICIE EDIFICADA BAJO TERRENO	1.120,63	1.529,57	2.650,20
SUPERFICIE EDIFICADA SOBRE TERRENO	5.274,50	1.479,81	6.754,31
<b>SUPERFICIE TOTAL EDIFICADA</b>	<b>6.395,13</b>	<b>3.009,38</b>	<b>9.404,51</b>

<b>NUMERO DE DEPARTAMENTOS</b>	<b>50</b>	<b>UN</b>
--------------------------------	-----------	-----------

Elaboración Propia.

“Independent Living” es un edificio enfocado en adultos mayores con estilos de vida activos e independientes.

### Marketing:

*Ven a vivir los mejores años de tu vida en un condominio hecho a tu medida, sin preocupaciones por gastos de mantención ni las complicaciones de la vida cotidiana. En Independent Living, olvídate de las cuentas, de las compras y del aseo y empieza a disfrutar de tu tiempo haciendo lo que más te gusta. Acá encontrarás múltiples espacios para disfrutar y compartir, así como actividades diarias pensadas especialmente para ti.*

### Conceptos:

Entretención \_ Estilo de vida confortable\_ Tranquilidad\_ Relajo\_ Sociabilización\_  
Aprovechamiento del tiempo\_

### Buyer Persona:



Fuente: Getty Images

Planimetría

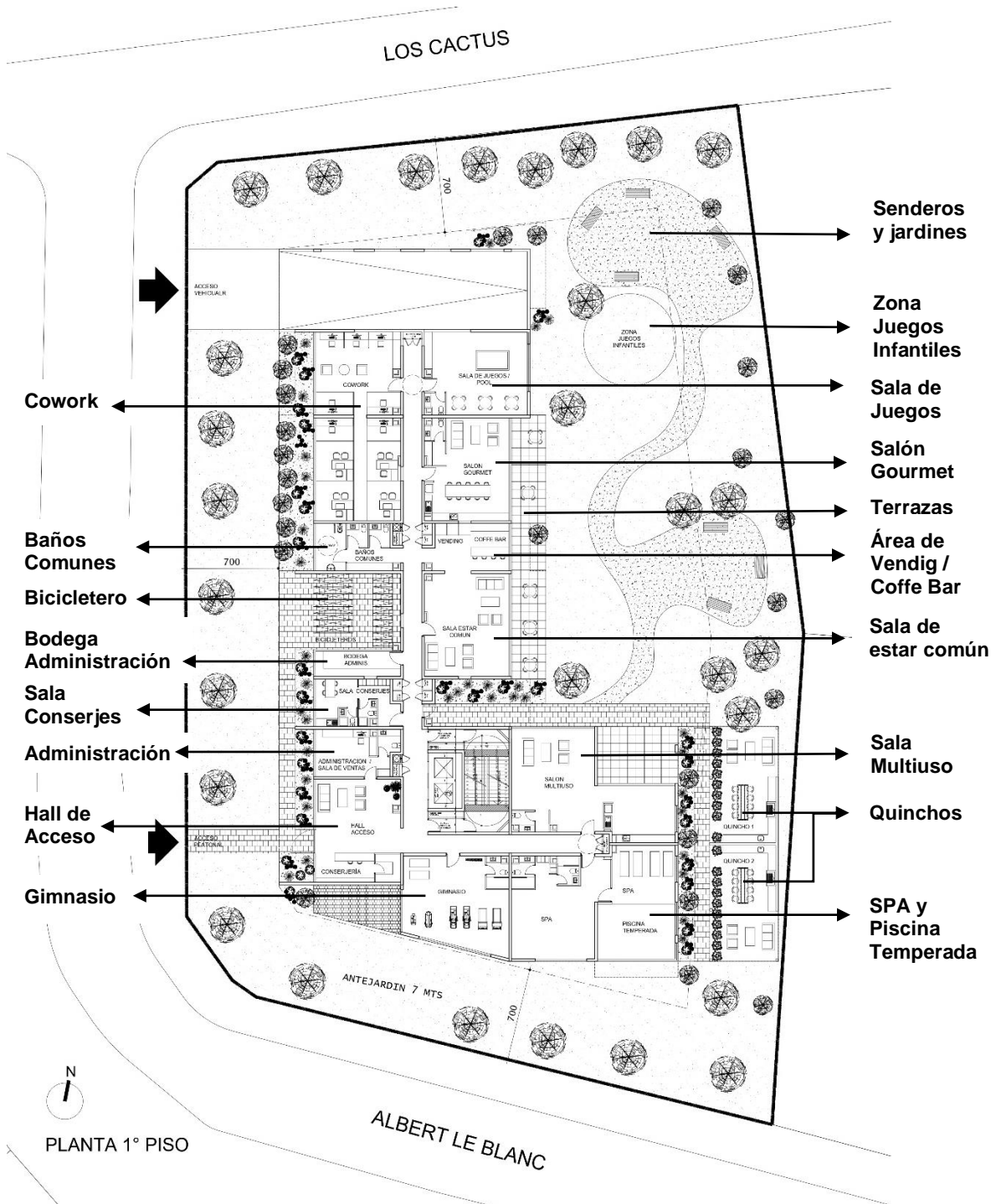
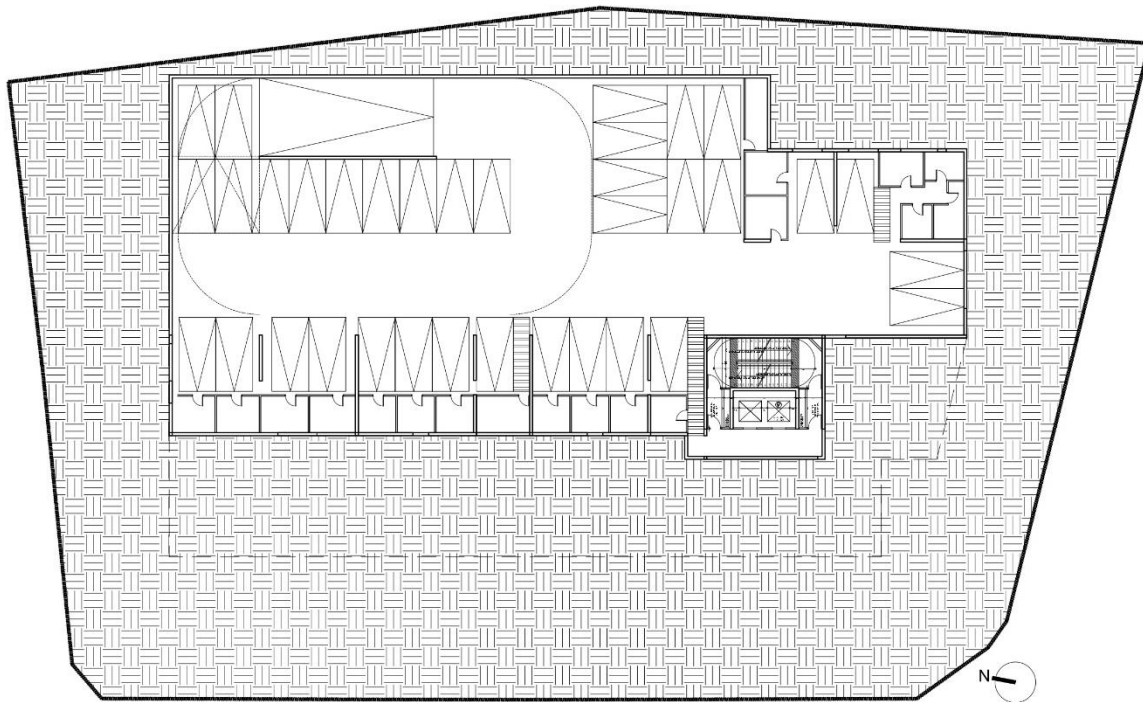
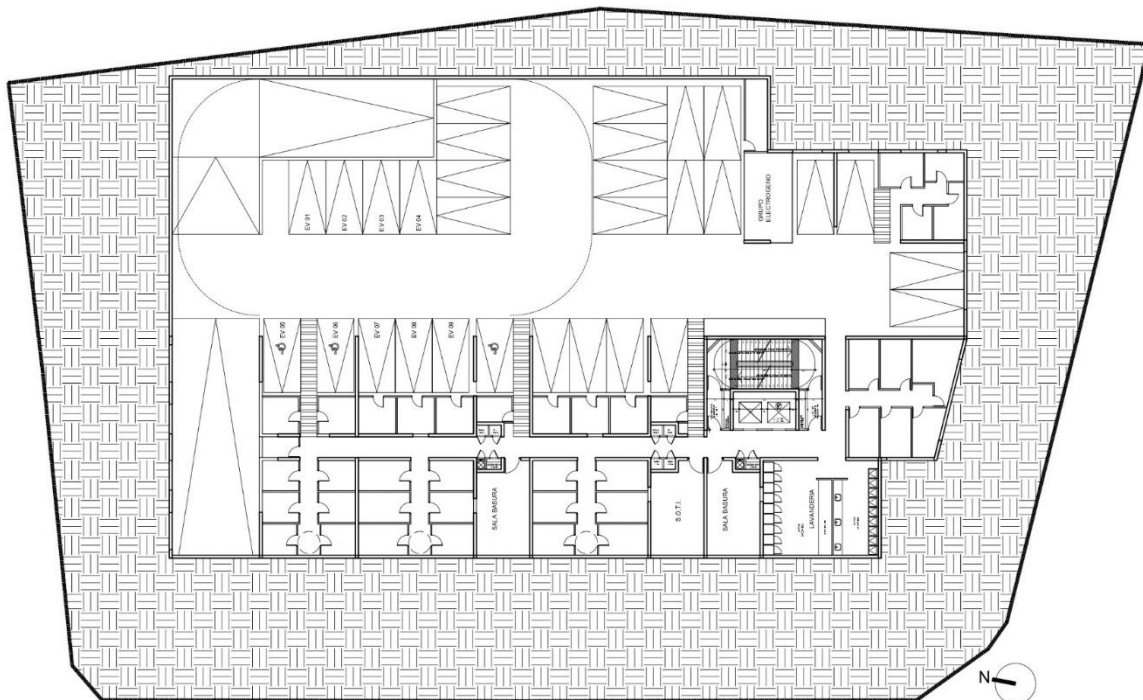


Figura 50: Planta 1° piso, Cabida Independent Living. Elaboración Propia.

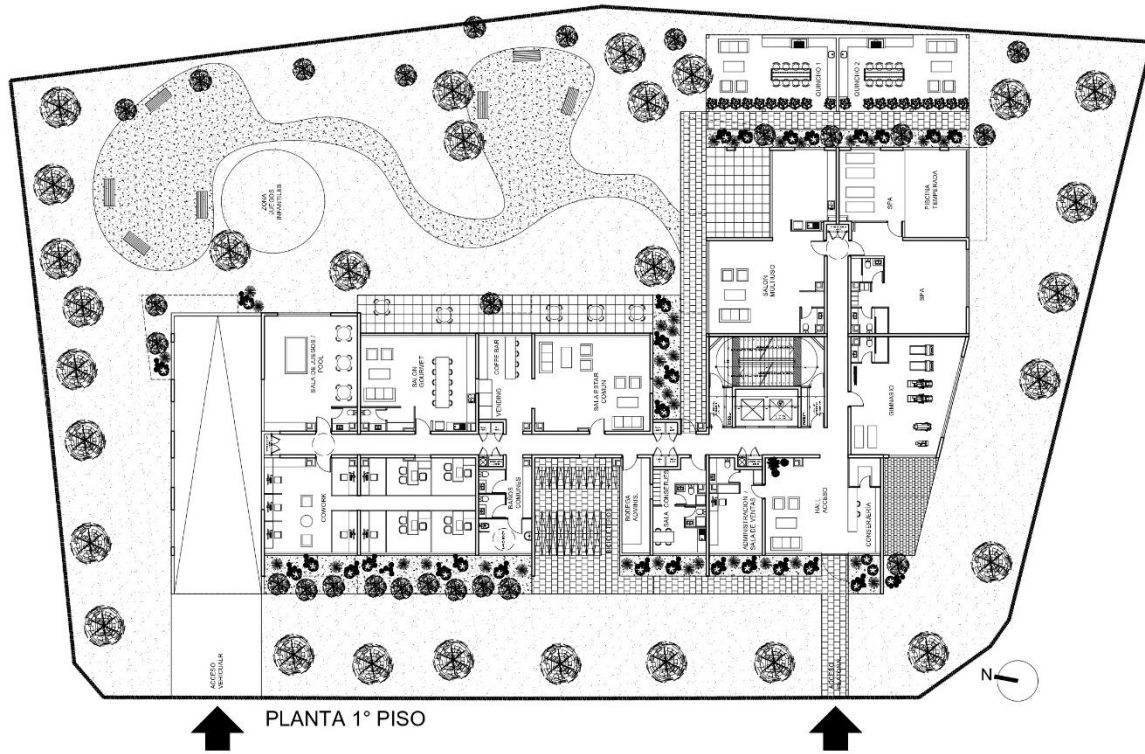


PLANTA SUBTERRÁNEO -2

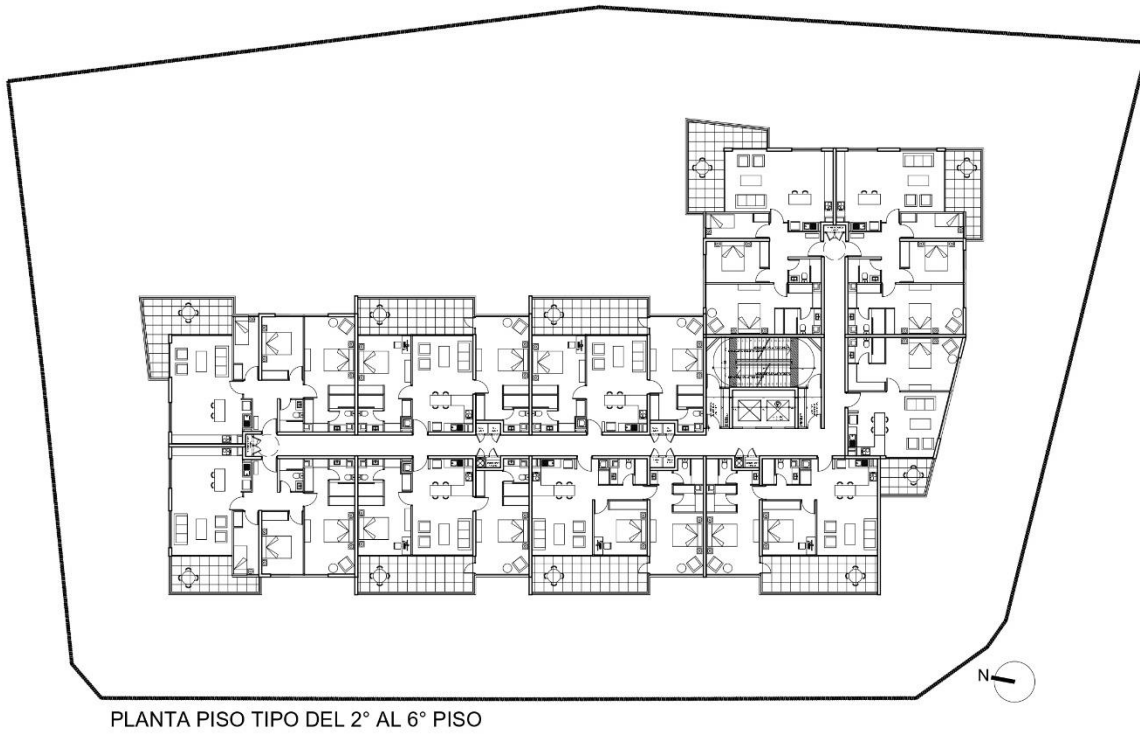


PLANTA SUBTERRÁNEO -1

**Figura 51:** Plantas de subterráneo -2° y subterráneo -1°, Cabida Independent Living. Elaboración Propia.

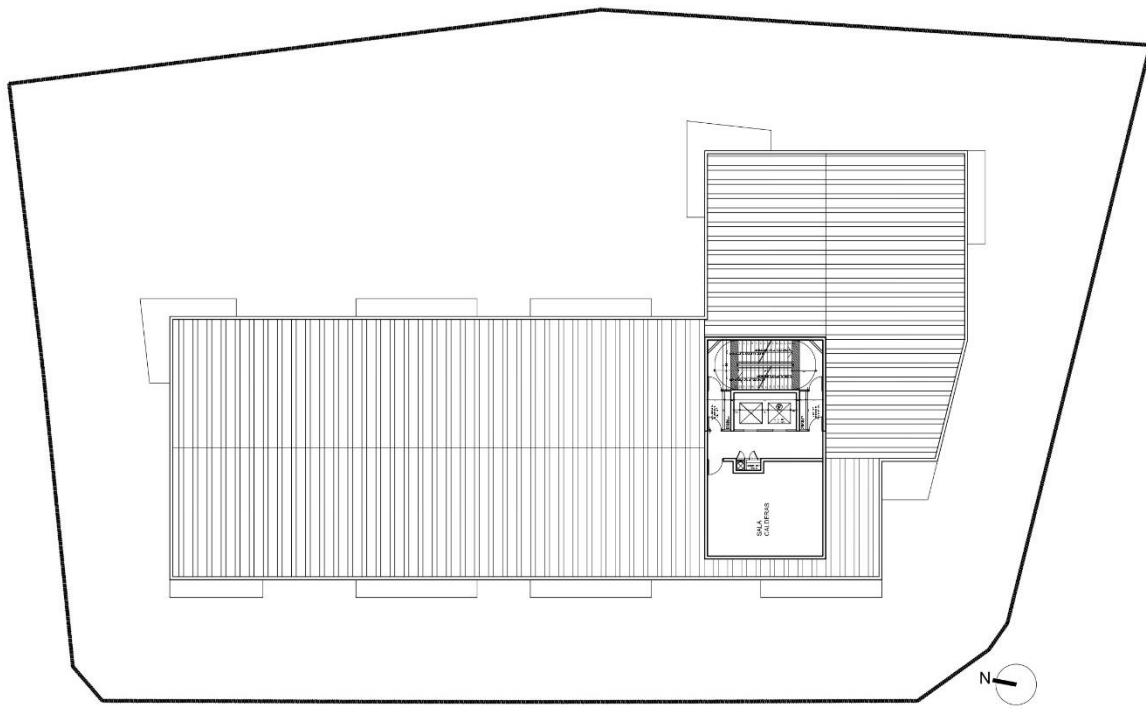


PLANTA 1° PISO

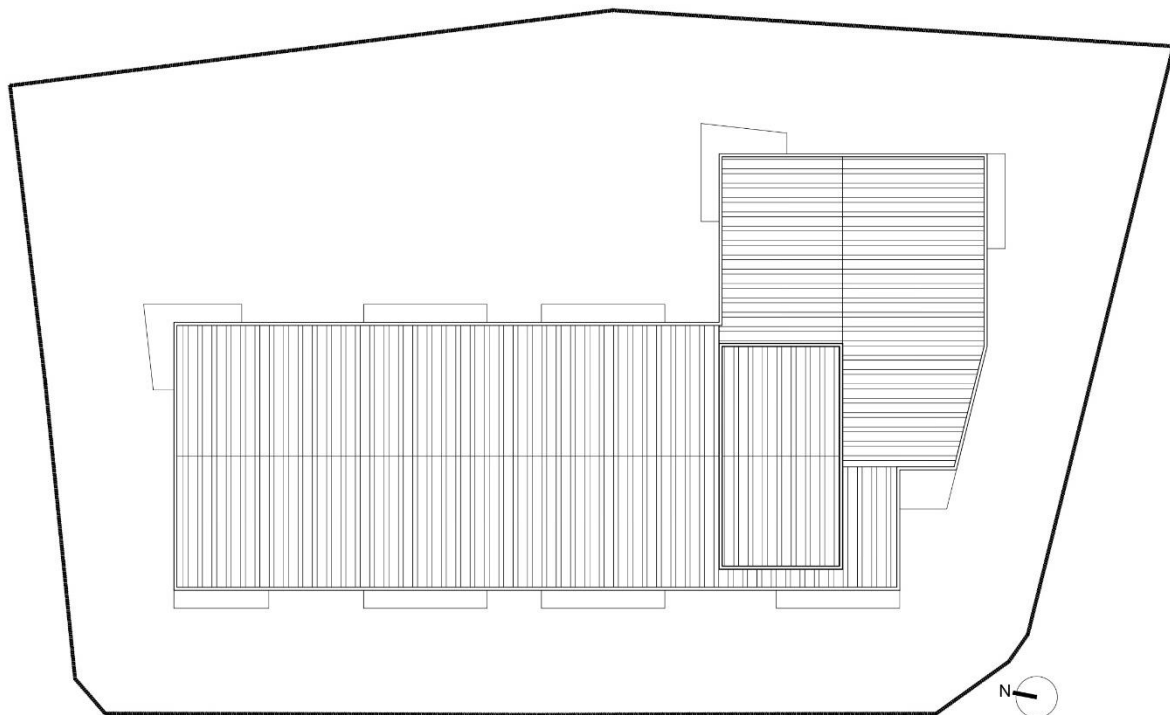


PLANTA PISO TIPO DEL 2° AL 6° PISO

**Figura 52:** Planta 1° piso y Planta piso tipo del 2° al 6° piso, Cabida Independent Living. Elaboración Propia.



PLANTA CUBIETA S.M.

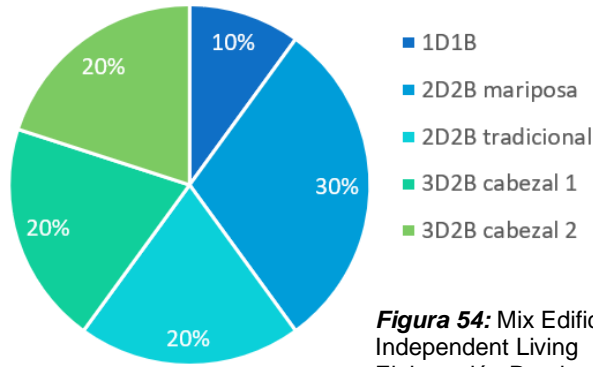


PLANTA DE CUBIETAS

**Figura 53:** Planta de Cubierta Sala de Máquinas y Planta de Cubiertas, Cabida Independent Living. Elaboración Propia.

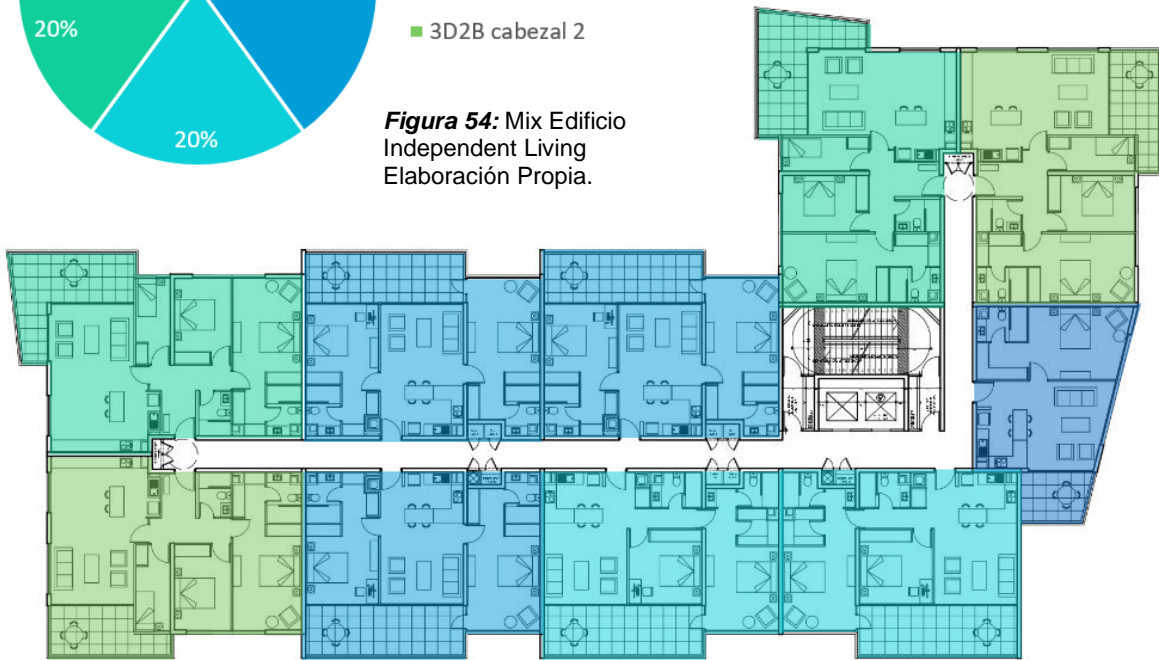
### Tipologías y Superficies

Mix Edificio Independent Living



**Figura 54:** Mix Edificio Independent Living  
Elaboración Propia.

El piso tipo está compuesto por 10 departamentos y se compone del siguiente mix (Figura 54), distribuido según lo indica la planta del piso tipo (Figura 55).



**Figura 55:** Tipologías en Planta Piso Tipo  
Elaboración Propia.

Tabla 11  
Resumen Superficies Comerciales Edificio Independent Living.

SUPERFICIES COMERCIALES TIPOLOGIAS						
TIPOLOGÍA	Nº POR PISO	SUP. INTERIOR DPTO. (m2)	SUP. TERRAZA (m2)	TOTAL SUP.UTIL (m2)	TOTAL SUP.UTIL POR PISO (m2)	TOTAL SUP.UTIL EDIFICIO (m2)
1D1B	1	58,60	9,00	<b>67,60</b>	67,60	338,00
2D2B mariposa	3	83,00	20,50	<b>103,50</b>	310,50	1.552,50
2D2B tradicional	2	83,00	20,50	<b>103,50</b>	207,00	1.035,00
3D2B cabezal 1	2	100,00	21,30	<b>121,30</b>	242,60	1.213,00
3D2B cabezal 2	2	100,00	13,60	<b>113,60</b>	227,20	1.136,00
<b>TOTAL</b>	10				1054,9	5274,5

Elaboración Propia.



Si se compara con el *mix* ideal, el proyecto no contempla la tipología de 2D1B, debido a que este producto no estaba presente en el estudio de mercado del sector. Los porcentajes por tipología también varían, debido a ajustes espaciales propios de una cabida. Por otro lado, con respecto a las superficies, las tipologías presentan superficies similares a las identificadas en la caracterización del producto ideal, las que se pueden apreciar en la siguiente tabla:

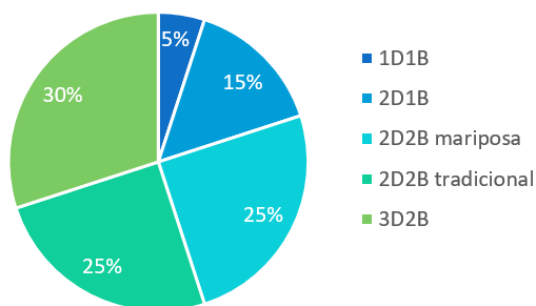
Tabla 12  
Comparación Mix Ideal v/s Mix Propuesto

MIX IDEAL		
TIPOLOGÍA	%	SUP. INTERIOR DPTO. (m2)
1D1B	5	60,00
2D1B	15	75,00
2D2B mariposa	25	85,00
2D2B tradicional	25	85,00
3D2B	30	100,00
TOTAL	100	

MIX INDEPENDENT LIVING		
TIPOLOGÍA	%	SUP. INTERIOR DPTO. (m2)
1D1B	10	58,60
2D1B	0	-
2D2B mariposa	20	83,00
2D2B tradicional	30	83,00
3D2B	40	100,00
TOTAL	100	

Elaboración Propia.

Mix Ideal de acuerdo a Encuesta



Mix Edificio Independent Living

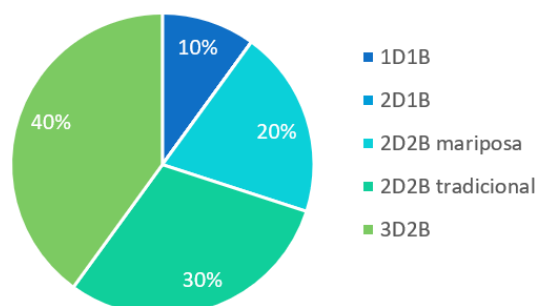
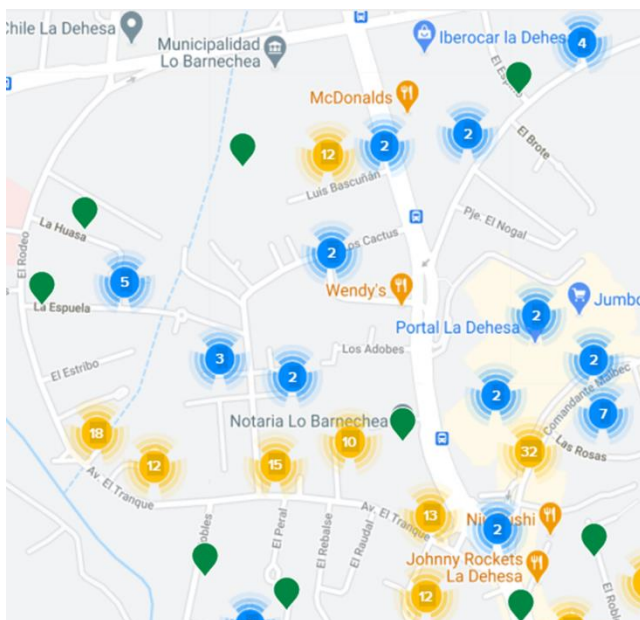


Figura 56: Mix Ideal v/s Mix Propuesto  
Elaboración Propia.

Todas las áreas comunes, serán accesibles, pudiendo ser utilizados por personas con movilidad reducida, que si sean autovalentes. También habrá algunas unidades de departamentos, que contarán con baños accesibles. El diseño de los baños en general será con duchas (no tinas) y barandas de seguridad, para adecuarse al envejecimiento.

## Estudio de Mercado



Para la estrategia de fijación de precios, además del estudio de precios hecha de los productos similares, se hizo un levantamiento de la oferta de departamentos en arriendo de departamentos en el sector de Av. La Dehesa, en el área colindante al terreno escogido.

**Figura 57:** Oferta de Arriendo de Departamentos sector Av. La Dehesa, Lo Barnechea. Elaboración Propia a partir de los datos obtenidos en el portal Inmobiliario, entre las fechas 12 y 13 de noviembre 2020.

A continuación, se presenta el resumen por tipología del estudio de mercado, indicando superficies interiores, de terrazas, precio de arriendo, gastos comunes y valor UF/m<sup>2</sup> de arriendo con y sin GGCC. (Ver anexo para Estudio de Mercado completo)

Tabla 13

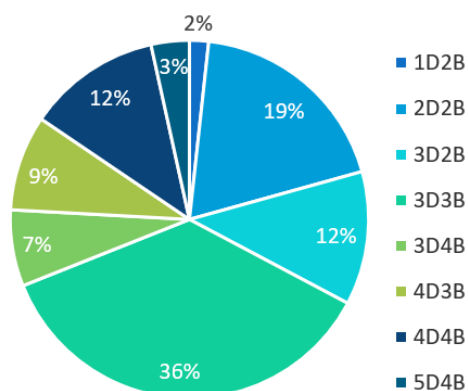
*Resumen por Tipología del Estudio de Mercado Departamentos en Arriendo en Sector Av. La Dehesa, Lo Barnechea.*

Tipología	Nuevo/ Usado	m2 util	m2 terraza	m2 total	Precio Arriendo CLP	Precio Arriendo UF	Precio Arriendo UF/m <sup>2</sup>	Gastos Comunes CLP	Gastos Comunes UF	Gastos Comunes UF/m <sup>2</sup>	Arriendo + Gastos Comunes CLP	Arriendo + Gastos Comunes UF	Arriendo + Gastos Comunes UF/m <sup>2</sup>
1D2B	usado	94,00	19,00	113,00	1.000.000	34,58	0,31	170.000	5,88	0,06	1.170.000	40,46	0,36
2D2B	usado	79,65	11,45	90,05	754.414	26,09	0,30	103.909	3,59	0,05	858.323	29,68	0,33
3D2B	usado	162,57	30,40	184,29	1.572.755	54,39	0,30	200.000	6,92	0,04	1.772.755	61,31	0,33
3D3B	usado	152,19	42,17	186,33	1.545.803	53,46	0,29	274.286	9,49	0,06	1.820.089	62,95	0,34
3D4B	usado	142,00	67,25	209,25	1.546.385	53,48	0,26	250.000	8,65	0,06	1.796.385	62,13	0,30
4D3B	usado	133,20	26,67	149,20	1.349.562	46,67	0,30	283.333	9,80	0,07	1.632.895	56,47	0,38
4D4B	usado	185,14	45,71	230,86	1.934.492	66,90	0,30	332.857	11,51	0,06	2.267.349	78,41	0,34
5D4B	usado	170,50	41,00	211,50	1.633.331	56,49	0,28	205.000	7,09	0,04	1.838.331	63,58	0,30

Elaboración Propia a partir de los datos obtenidos del Portal Inmobiliario, entre las fechas 12 y 13 de noviembre 2020.

Del estudio, se puede concluir que la mayor oferta es de departamentos de 3 dormitorios y 2/3/4 baños, que suman un 55%, seguidos por los departamentos de 4 dormitorios y 3/4 baños con un 21%, luego los de 2D2B con un 19%, los de 5D4B con un 3% y por último los de 1D1B con un 2% de la oferta. (Figura 58)

## Oferta por Tipología de Departamentos



**Figura 58:** Oferta por Tipología de Departamentos. Elaboración Propia a partir de los datos obtenidos del Portal Inmobiliario, entre las fechas 12 y 13 de noviembre 2020.

Con respecto a las superficies, la oferta va desde los 94 a los 170 m<sup>2</sup> útiles interiores, y terrazas no inferiores a los 11 m<sup>2</sup>. El precio de arriendo va desde 0,26 UF/m<sup>2</sup> a 0,31 UF/m<sup>2</sup>, y tomando en cuenta el precio incluidos los gastos comunes, este fluctúa entre 0,30 UF/m<sup>2</sup> a 0,38 UF/m<sup>2</sup>. Estos precios se tomarán en cuenta para la estrategia de fijación de precios.

### Estrategia de Fijación de Precios

Para fijar los precios del nuevo producto, se hizo una comparación de precios de renta entre la oferta de departamentos enfocada en los adultos mayores vistos en los casos de estudio, y la oferta de departamentos del estudio de mercado en Lo Barnechea, debido a que el nuevo producto planteado se encuentra entre ambas ofertas, ya que pertenece al negocio de la renta residencial tradicional, pero ofrece servicios similares a los departamentos enfocadas en adultos mayores. Sumado a esto, se tomó en cuenta los resultados de la encuesta efectuada en donde se estipulaba el valor que estaban dispuestos a pagar por el producto, junto con un estudio de los gastos comunes (los que están incluidos en el precio de arriendo de los departamentos) que se realizó de acuerdo con el equipamiento y servicios básicos ofrecidos. (Tabla 13)

Tabla 14

*Cuadro comparativo de precios de Renta y Gastos Comunes/Servicios entre Estudio de Mercado Departamentos Adulto Mayor, Estudio de Mercado Departamentos Renta en Lo Barnechea y Proyecto Independent Living.*

UF 28.915	ESTUDIO DE MERCADO DEPARTAMENTOS A.M.			ESTUDIO DE MERCADO DEPARTAMENTOS RENTA L.B.			PROYECTO INDEPENDENT LIVING			
	Tipología	Arriendo UF/m2	GGCC UF/m2	Arriendo + GGCC UF/m2	Arriendo UF/m2	GGCC UF/m2	Arriendo + GGCC UF/m2	Arriendo UF/m2	GGCC UF/m2	Arriendo + GGCC UF/m2
	1D1B	1,07	0,64	<b>1,70</b>	0,31	0,06	<b>0,36</b>	0,67	0,25	<b>0,96</b>
	2D1B	1,05	0,37	<b>1,42</b>						
	2D2B	0,73	0,32	<b>1,04</b>	0,30	0,05	<b>0,33</b>	0,51	0,25	<b>0,79</b>
	3D2B				0,30	0,04	<b>0,33</b>	0,50	0,25	<b>0,77</b>
	3D3B							0,49	0,25	<b>0,76</b>
	3D4B				0,29	0,06	<b>0,34</b>			
	4D3B				0,26	0,06	<b>0,30</b>			
	4D4B				0,30	0,07	<b>0,38</b>			
	5D4B				0,30	0,06	<b>0,34</b>			
					0,28	0,04	<b>0,30</b>			

Elaboración Propia.

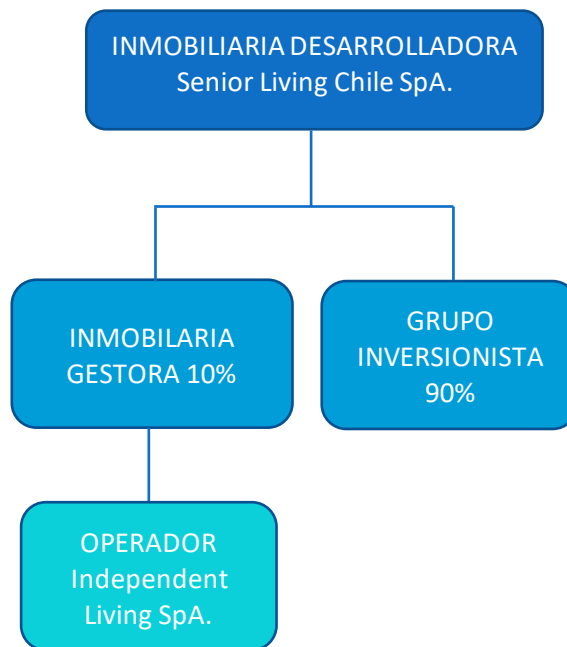
En el cuadro comparativo, se puede apreciar que la oferta de renta residencial tradicional ofrece una mayor cantidad de tipologías de departamentos y de mayor superficie, que la ofrecida por los departamentos en arriendo para adultos mayores, y al mismo tiempo, presenta los menores valores de arriendo UF/m2. Esto, debido a que esta oferta, no tiene énfasis en los servicios ofrecidos, que son los que encarecen al producto enfocado en el adulto mayor. Es por esto, que el proyecto Independent Living, se ubica entre estos dos mercados, ofreciendo una mayor cantidad de tipologías y de mayores superficies que la oferta para el adulto mayor, con precios y servicios competitivos con este mismo segmento, pero mayores a los de la renta residencial tradicional.

## 10.3 Evaluación Económica y Financiera del Proyecto

### 10.3.1 Estructuración del Negocio y Financiamiento

En primera instancia, se debe identificar la existencia de dos tipos negocio. El primero, es un negocio de **desarrollo inmobiliario**, el que involucra la construcción del inmueble en el corto plazo (2 años); el segundo, es un negocio de **renta inmobiliaria**, en el cual se explota el activo (inmueble) en el largo plazo, en donde cobra importancia el operador (proveedor de los servicios y gestión de arriendo).

Para el desarrollo inmobiliario, se propone la siguiente estructura societaria:



**Figura 59:** Estructura Societaria para Desarrollo Inmobiliario.  
Elaboración Propia.

Senior Living SpA., es una Inmobiliaria cuyo objetivo es el desarrollo de edificios residenciales para el adulto mayor autovalente, cuyos departamentos son arrendados a largo plazo. La componen una Inmobiliaria Gestora, la que aporta

como capital, los costos de los servicios de arquitectura, honorarios por gerenciamiento del proyecto, estructuración del negocio y capital propio, y un Grupo Inversionista que aportará el capital inicial equivalente al valor del terreno más el capital de trabajo (honorarios profesionales, gastos de administración y gerencia, certificados y permisos, etc.) para el desarrollo del proyecto y la obtención del permiso de edificación. El grupo inversionista está compuesto por socios estratégicos que, además, aportarán su experiencia y trayectoria en el negocio inmobiliario, pudiendo optar con él a mejores créditos bancarios.

Dado que la construcción es un alto costo, Senior Living SpA. solicitará un crédito de construcción (crédito 1), quedando apalancada en un 80%, dando el terreno como garantía. Una vez obtenido el Permiso de Edificación (P.E.), la Inmobiliaria Gestora firmará una promesa de compraventa por la totalidad del inmueble (en base a flujos futuros) con un Fondo de Inversiones, a quien se le pedirá un anticipo del 20% del valor del activo, con el cual se saldará la deuda del crédito 1 de construcción y se alzaré la hipoteca. Posteriormente obtenida la Recepción Final (R.F.) y efectuada la venta, se pagará la deuda con el Grupo Inversionista, terminando ahí el negocio de desarrollo.

Se estipula dentro de la Promesa de Compraventa, que la empresa operadora "Independent Living SpA.", la que está ligada a la Inmobiliaria Gestora, se hará cargo de la operación del edificio.

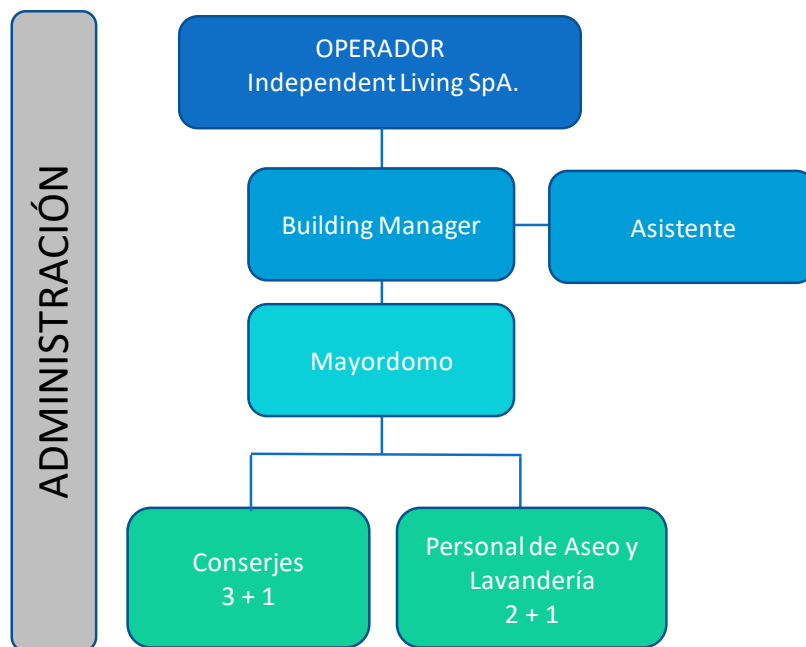
La empresa operadora será el *Property Manager*<sup>5</sup>, encargada de administrar y operar el edificio. Deberá encargarse anualmente de renovar los contratos de arriendo, teniendo especial cuidado en que éstos no venzan en la misma fecha, para mitigar riesgo (por vacancias) del año entrante en caso de que no se renovaran

---

<sup>5</sup> Traducción del inglés que se refiere a un administrador profesional de un edificio de viviendas, con foco en una gestión integral de calidad, servicio al cliente, soluciones estratégicas, ahorro de gastos y optimización de recursos.

todos los contratos. Como en todo arriendo, se pedirá avales para complementar renta (en el caso de ser necesario), un mes de garantía, un mes de anticipo y la comisión al corredor (equivalente a medio mes de arriendo). En el caso del proyecto Independent Living, adicionalmente, el operador se reserva el derecho de evaluar el estado de salud de sus arrendatarios, por parte de un profesional de la salud competente, para asegurar la autovalencia de los residentes por un nuevo año. Los gastos comunes se cobrarán en conjunto con el arriendo, por mes anticipado, a través de una aplicación o con el *building manager* en el mismo edificio.

El operador pondrá a disposición para la administración del edificio, un *building manager*, quien es el encargado de lidiar permanentemente con los clientes-arrendatarios y los procesos diarios del edificio, estando operativo las 24 horas los 7 días de la semana. Se propone el siguiente esquema para la operación del edificio: un *building manager*, el que cuenta con un asistente, del que se desprende un mayordomo, el cual tiene a cargo 3 o 4 conserjes de planta más 1 los fines de semana y 3 personas de aseo permanente más 1 de apoyo (Figura 60).



**Figura 60:** Estructura Administración  
Elaboración Propia.

### 10.3.2 Evaluación del Negocio de Desarrollo Inmobiliario

Índice	Lo mín. exigido por el mercado	Exigencia al proyecto
TIR del proyecto	sobre un 15%	15%
TIR del inversionista	sobre un 15%	15%

<b>Proyecto Independent Living Cabida</b>		
Superficie Total Terreno	3.300,00	m2
Superficie Afecta a Utilidad Pública		m2
<b>Superficie Neta Terreno</b>	<b>3.300,00</b>	<b>m2</b>
Total Construido	9.404,51	m2
Superficie Total Edificada sobre cota 0	6.754,31	m2
Superficie Depto.l Vendible	4.821,25	m2
Superficie Útil Departamentos	4.368,00	m2
Superficie Terrazas	906,50	m2
Superficie Promedio deptos Incluida 1/2 sup. Terrazas	96,43	m2
Total Deptos	50,00	Unidades
Sup. Total Areas Comunes (descontado sup. bajo cubierta)	1.479,81	m2
Estacionamientos Primer Piso	0,00	Unidades
Area Verde Departamentos	1.500,00	m2
Superficie Subterráneo	2.650,20	m2
Bodegas	56	Unidades
Nº Estacionamientos Visitas	6	Unidades
Nº Estacionamientos Minusvalidos	3	Unidades
Nº Estacionamientos Superficie Departamentos	0	Unidades
Nº Estacionamientos Subterráneos Departamentos	56	Unidades
<b>Total estacionamientos propuestos</b>	<b>65</b>	<b>Unidades</b>



## Ingresos: Estimación de Ventas

Items	Unidades	M2	UF/M2	Total Ventas UF	Total Ventas C/ Iva	Precio Unitario Prom	Precio Prom C/ Iva	IVA Venta
Deptos	50	96,43	90,00	433.912,50	492.638,48	8.678	102,18	13,53%
<b>Total Deptos</b>	<b>50</b>	<b>4.821,250</b>	<b>90,00</b>	<b>433.913</b>	<b>492.638</b>	<b>8.678</b>	<b>9.853</b>	
Est. superficie Deptos	0			0	0	295	0	
Est. Subt. Deptos	56			30.800	34.968	550	624	
<b>Total Estac.</b>	<b>56</b>			<b>30.800</b>	<b>34.968</b>	<b>550</b>	<b>624</b>	
<b>Bodegas</b>	<b>56</b>			<b>5.600</b>	<b>6.358</b>	<b>100</b>	<b>114</b>	
<b>Total Viviendas</b>				<b>470.313</b>	<b>533.965</b>			
<b>Gran Total Ventas</b>				<b>470.313</b>	<b>533.965</b>			
<b>Descuento por ventas</b>			0%	<b>0</b>	<b>0</b>			
<b>Gran Total Ventas</b>				<b>470.313</b>	<b>533.965</b>			

## Determinación del IVA Venta

Inmuebles	Venta Neta	Avaluo Fiscal	\$	UF
Departamentos	433.913		4.000.000.000	138.408
Locales 1er Piso	0			0
Bodegas	5.600			0
Est. deptos	30.800			0
Est. Comercio superficie	0			0
Descuento	0			0
<b>Total</b>	<b>470.313</b>		<b>4.000.000.000</b>	<b>138.408</b>
<b>IVA 19%</b>	<b>89.359</b>			
<b>Descuento por terreno</b>	<b>135.300</b>			
<b>Base calculo de IVA</b>	<b>335.013</b>			
<b>IVA 19%</b>	<b>63.652</b>			
<b>Venta Bruta</b>	<b>533.965</b>			
<b>Calculo IVA del proyecto</b>	<b>13,53%</b>			
<b>Valor de venta bruto (UF/m2)</b>	<b>102,2</b>			
	<b>Neto</b>	<b>IVA</b>	<b>Total</b>	<b>Unitario</b>
Departamentos	433.913	58.726	492.638	9.853
Locales 1er Piso	0	0	0	0
Bodegas	5.600	758	6.358	114
Est. deptos	30.800	4.168	34.968	624
Est. Comercio superficie	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>470.313</b>	<b>63.652</b>	<b>533.965</b>	

Valor UF 28.900

(\* La norma dice que el descuento por terreno debe ser el menor valor entre el costo comercial o el doble del avaluo fiscal a no ser que pasen más de 3 años entre la adquisición del terreno y la primera venta.

## Proyección de Ventas

El proyecto desde el mes cero está con promesa de compraventa por parte de un Fondo de Inversiones, por lo que a los 2 meses de obtenido el Permiso de Edificación, se recauda el 20% de anticipo por la venta del edificio. El 80% restante se recauda en el mes 23, posterior a la Recepción Final.

## Egresos: Estimación Costo Construcción y asociados

SUPERFICIES	Superficie (m2)	(UF x m2)	Unidad	Total UF	Promedio
m2 útiles Deptos + 1/2 Terraza	4.821,25	28,00	UF	134.995	
Sup. Total Areas Comunes (descontado sup. bajo cubie	1.479,81	16,00	UF	23.677	
<b>TOTAL S/COTA 0</b>	<b>6.301,06</b>			<b>158.672</b>	<b>25,18</b>
Estacionamientos Primer Piso	0,00	3,50	UF	0	
Estacionamientos Subt.	2.650,20	12,00	UF	31.802	
<b>Total Obras</b>	<b>8.951,26</b>			<b>190.474</b>	<b>21,28</b>
Area Verde Departamentos	1.500,00	1,50	UF	2.250	
Obras adicionales estimadas	190.474	2%	%	3.809	
<b>TOTAL COSTO CONSTRUCCIÓN</b>	<b>8.951,26</b>			<b>196.534</b>	<b>21,96</b>
IVA Departamentos		19,00%		37.341	
IVA Supermercado y Comercio		19,00%		0	
<b>Costo Construcción Total</b>				<b>233.875</b>	<b>26,13</b>
<b>Permisos</b>	<b>8.951,26</b>	66.477	1,5%	<b>997</b>	
<b>Otros permisos (MP, Serviu, etc)</b>	<b>0%</b>	* Tipo B-3		<b>997</b>	

Empalmes					
	<b>0</b>	Unid super.			
	<b>0</b>	Unid local com.			
	<b>50</b>	Unidades dpto			
Gas	50,00	10,00			<b>500,00</b>
Total empalme Eléctrico	50,00	10,00			<b>500,00</b>
Aguas	50,00	10,00			<b>500,00</b>
<b>Total Empalmes</b>					<b>1.500</b>

Para los costos de construcción, se consulta a informantes clave del rubro inmobiliario que desarrollan productos similares. Los costos estimados del proyecto son del orden de 233,875 UF con IVA.

## Estimación Honorarios Especialidades

Especialidad	Porcentaje	Otro	Global	Valor UF
Arquitectura		0,60 0,60	9.404,51	5.643
Cálculo		0,125	9.825,14	1.228
Revisor de cálculo		18,28%	1.228,14	225
Contabilidad		8,00	56,00	448
Estudio titulos		300,00	1,00	300
Eléctricidad		150,00	1,00	150
Alcantarillado - Agua potable		300,00	1,00	300
A/c y/o Calefacción		100,00	1,00	100
Seguridad e incendios		100,00	1,00	100
Mecánica de Suelos y Socialzado		635,00	1,00	635
Extracción de Basura		40,00	1,00	40
Pavimentación		50,00	1,00	50
Topografía		48,00	1,00	48
Paisajismo		100,00	1,00	100
Telecomunicaciones		80,00	1,00	80
Gastos CBR, notaría y otros		890,00	1,00	890
IMIV		450,00	1,00	450
ITO mas otros		145,00	16,00	2.320
Planos		100,00	1,00	100
Gerencia Técnica		145,00	19,00	2.755
Honorarios legales		0,50%	135.300,00	677
Otros proyectos		200,00	1,00	*Depende del valor 200
<b>Total Honorarios</b>				<b>16.838</b>

<b>Gestión y Administración</b>		2,50%	533.964,88	<b>13.349</b>
---------------------------------	--	-------	------------	---------------

Los valores de los honorarios de los especialistas son los que se manejan en el mercado para este tipo de construcción.

## Marketing y Comercialización

En la estimación de costos de la comercialización, no se incurre en gastos por publicidad y sala de venta, ya que el edificio completo ya se encuentra pre-vendido. Dentro de este ítem, solo se considera las pólizas de venta en verde, posterior a la obtención del P.E.

<b>Pólizas venta en verde</b>	<b>0,71%</b>	<b>1.207,29</b> IVA incluido
	anual	

<b>Total Marketing y comercialización</b>	<b>0,00%</b>	<b>1.207,29</b>
---	--------------	-----------------

## Programación de Costos Financieros

Se financiará con un banco el total del costo de construcción, es decir, los 233.875 UF (Iva Incluido) a una tasa de interés del 2,5% anual + TAB 360, lo que da una tasa de interés real de un 4%.

Costo total construcción (IVA incl)	233.875 UF
Tasa de interés	4,00%

Venta liberada por el banco 10% \* Porcentaje del aporte al depto. que entra a la inmobiliaria, el saldo va para amortización de la deuda hasta pagarla en su totalidad.

Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Costo mes	35.081	7.990	9.567	11.142	12.622	13.908	14.906	15.538	15.755	15.538	14.906	13.908	12.622	11.142
Costo Acum.	35.081	43.071	52.638	63.780	76.402	90.310	105.216	120.754	136.509	152.047	166.953	180.860	193.482	204.625

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Crédito construcción	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5.863	11.142
Crédito aumento línea	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Prestamos totales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5.910	11.231
Amortizaciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo Capital	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5.910	17.141

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
0,80%															
Timbres y Estampillas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	47	89
Intereses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Mes	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	TOTAL
Costo mes	9.567	7.990	11.694	0	0	0	0	0	0	0	233.875
Costo Acum.	214.192	222.182	233.875	233.875	233.875	233.875	233.875	233.875	233.875	233.875	

	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	32	TOTAL
Crédito construcción	12.622	13.908	14.906	15.538	15.755	15.538	14.906	13.908	12.622	11.142	9.567	7.990	11.694	0	187.100
Crédito aumento línea	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Prestamos totales	12.723	14.019	15.025	15.663	15.881	15.663	15.025	14.019	12.723	11.231	9.643	8.054	11.787	0	188.597
Amortizaciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-188.597	-188.597
Saldo Capital	29.864	43.883	58.908	74.571	90.452	106.114	121.139	135.158	147.881	159.112	168.756	176.810	188.597	0	0

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
0,80%															
Timbres y Estampillas	101	111	119	124	126	124	119	111	101	89	77	64	94	0	1.497
Intereses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	236	449	509	3.980	8.224

## Flujos Acumulados

Mes	Compra Terreno	P.E.	0			R.F.	Venta del Proyecto					Total
	ene-21	sept-21	oct-21	nov-21	dic-21	ene-22	mar-23	abr-23	sept-23	oct-23	nov-23	
<b>INGRESOS</b>												
Recaudación Ventas	-	-	106.793	-	-	-	-	-	427.172	-	-	533.965
<b>Total Ingresos</b>	-	-	106.793	-	-	-	-	-	427.172	-	-	533.965

EGRESOS												
Terrenos	-135.300	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-135.300
Comisión corredor	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-3.220
Bodegaje	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo Kp	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Arriendo terrenos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Contribuciones	-	-34	-	-34	-	-	-	-34	-	-	-	-338
Derechos y Permisos	-100	-	-798	-	-	-	-	-	-	-	-	-997
Gastos Comunes y Mantenimiento	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Construcción	-	-	-	-35.081	-7.990	-9.567	-11.694	-	-	-	-	-233.875
Demolición	-	-	-	-	-1.904	-	-	-	-	-	-	-1.904
Mitigaciones	-	-	-	-	-	-	-4.015	-4.015	-	-	-	-8.031
Empalmes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-1.125
Honorarios Proyectos	-	-1.123	-483	-823	-393	-577	-1.077	-183	-38	-38	-38	-16.838
Comercialización	-	-	-	-1.207	-	-	-	-	-	-	-	-1.207
Post venta	-	-	-	-	-	-	-	-	-117	-117	-117	-2.339
Imprevisto	-	-	-	-	-	-	-1.754	-1.754	-	-	-	-3.508
Estructuración de Negocio	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-2.670
Gestión y Administración	-133	-133	-133	-1.335	-467	-467	-467	-1.335	-	-1.869	-	-13.349
Pago Iva	-	-	-	-	-	-	-	-	-25.300	-	-	-25.300
Fee de éxito	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-3.712	-3.712
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>-135.533</b>	<b>-1.291</b>	<b>-1.414</b>	<b>-38.480</b>	<b>-10.754</b>	<b>-10.612</b>	<b>-19.007</b>	<b>-7.321</b>	<b>-25.455</b>	<b>-2.024</b>	<b>-3.867</b>	<b>-453.714</b>

FLUJO PROYECTO PURO	-135.533	-1.291	105.379	-38.480	-10.754	-10.612	-19.007	-7.321	401.717	-2.024	-3.867	80.251
Intereses	-	-	-	-	-	-	-509	-561	-3.980	-	-	-8.224
Timbres y Estampillas	-	-	-	-	-	-47	-94	-	-	-	-	-1.497
<b>FLUJO PROYECTO FINANCIADO</b>	<b>-135.533</b>	<b>-1.291</b>	<b>105.379</b>	<b>-38.480</b>	<b>-10.754</b>	<b>-10.658</b>	<b>-19.610</b>	<b>-7.882</b>	<b>397.737</b>	<b>-2.024</b>	<b>-3.867</b>	<b>70.530</b>

FLUJO FINANCIERO												
Préstamos Bancos	-	-	-	-	-	5.910	11.787	-	-	-	-	188.597
Amortizaciones Banco	-	-	-	-	-	-	-	-	-188.597	-	-	-188.597
Aportes Capital Efectivo	135.533	1.291	-	-	-	-	-	-	-	-	-	145.366
Devolución aportes efectivos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-145.366	-	-145.366
Dividendos inversionistas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-70.530	-70.530
<b>TOTAL FLUJO FINANCIERO</b>	<b>135.533</b>	<b>1.291</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>5.910</b>	<b>11.787</b>	<b>-</b>	<b>-188.597</b>	<b>-145.366</b>	<b>-70.530</b>	<b>-70.530</b>

FLUJO DE CAJA MES	-	-	105.379	-38.480	-10.754	-4.748	-7.822	-7.882	209.140	-147.389	-74.397
<b>FLUJO DE CAJA ACUM.</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>105.379</b>	<b>66.898</b>	<b>56.144</b>	<b>51.395</b>	<b>25.529</b>	<b>17.647</b>	<b>223.823</b>	<b>76.433</b>	<b>2.036</b>

	Proyecto Puro	Proy. Financiado	INVERS
TIR	14,57%	19,60%	15,43%
VAN en UF, al 10,0%	18.316	27.289	18.679
Aportes capital			145.366
Financiamiento aportes reembolsables			-
Recuperación aportes reembolsables			-
Retiros nominales			-215.896
Excedentes			-70.530

<b>Flujo Proyecto Financiado</b>	<b>-135.533</b>	<b>-1.291</b>	<b>105.379</b>	<b>-38.480</b>	<b>-10.754</b>	<b>-4.748</b>	<b>-7.822</b>	<b>-7.882</b>	<b>209.140</b>	<b>-2.024</b>	<b>-3.867</b>	<b>70.530</b>
<b>Flujo Proyecto Puro</b>	<b>-135.533</b>	<b>-1.291</b>	<b>105.379</b>	<b>-38.480</b>	<b>-10.754</b>	<b>-10.612</b>	<b>-19.007</b>	<b>-7.321</b>	<b>401.717</b>	<b>-2.024</b>	<b>-3.867</b>	<b>80.251</b>
<b>Flujo Inversionistas k Efectivo</b>	<b>-135.533</b>	<b>-1.291</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>145.366</b>	<b>70.530</b>	<b>70.530</b>

Flujos reales inversionista -145.366 0 0 0 0 0 0 0 0 0 145.366 70.530

TIR 15,3%

## Global

Cabida preparada por : DY fecha: 20-11-20 **Línea 80%**  
 Evaluada por : DY fecha: 25-11-20 **Pie 20% contado**  
**Sin bodegaje ni kP**

	Unidades	M2 totales		UF	Total UF
<b>INGRESOS</b>					
<b>Ventas Brutas</b>					
Deptos.	50	4.821	UF/m2	102,2	<b>492.638</b>
Estacionamientos Deptos	56			624	<b>34.968</b>
Bodegas deptos		56		114	<b>6.358</b>
Descuento preventa				0%	<b>0</b>
<b>Total Ventas</b>					<b>533.965</b>

<b>EGRESOS</b>					<b>Total UF</b>
<b>Total Terreno</b>					
Terreno	100,0%	3.300 m2 Efectivo	41,00	UF/m2	<b>135.300</b>
	0,0%	Deptos/Locales parte pago	0,00	UF/m2	<b>0</b>
Comisión Arriendo		0 m2		2,38%	<b>3.220</b>
			0,00	UF/mes	<b>0</b>
Costo Bodegaje					<b>0</b>
<b>SUBTOTAL COSTOS TERRENO</b>					<b>138.520</b>

<b>Costos Construcción y Especialidades</b>					
Permisos		8.951	UF/m2		<b>997</b>
Costo Construcción Directo		8.951	UF/m2	26,13	<b>233.875</b>
Demolición			UF/m2	0,58	<b>1.904</b>
Mitigaciones				143,40	<b>8.031</b>
Empalmes			GI		<b>1.125</b>
Honorarios Especialistas			GI		<b>16.838</b>
Estructuración de Negocio			%	0,50%	<b>2.670</b>
Post Venta			%	1,00%	<b>2.339</b>
<b>SUBTOTAL COSTOS CONSTRUCCIÓN Y PROYECTOS</b>					<b>267.778</b>

<b>Costos Comercialización y Administración</b>					
Marketing			GI	0,00%	<b>0</b>
Piloto y Sala Ventas			GI		<b>0</b>
Comisiones de venta y pólizas venta en verde			%	0,00%	<b>1.207</b>
Gestión y Administración			GI	2,50%	<b>13.349</b>
Imprevistos			%	1,5%	<b>3.508</b>
Contribuciones, gastos comunes, mantención					<b>338</b>
Costos Financieros Banco			%	4,0%	<b>9.721</b>
Costo Kp				8,0%	<b>0</b>
<b>SUBTOTAL COSTOS FINANCIEROS, GESTIÓN Y VENTAS</b>					<b>28.124</b>
<b>Total Inversión</b>					<b>434.422</b>

IVA	%	UF	
IVA Venta		<b>63.652</b>	
IVA Construcción		<b>(37.341)</b>	* 19% costo de construcción
IVA Comercialización		<b>(193)</b>	
IVA Comisión terreno + Demolición		<b>(818)</b>	
<b>IVA a pagar</b>		<b>25.300</b>	

<b>Fee de éxito</b>	<b>5%</b>	<b>3.712</b>
* Fee de éxito según tabla		

<b>RESULTADO PROYECTO (VAN)</b>	<b>70.530</b>
---------------------------------	---------------

INDICADORES ECONÓMICOS Y FINANCIEROS	
Rentabilidad del Proyecto sobre costos	16,1%
Utilidad sobre Inversión	48,5%
TIR del Proyecto Puro (sin financiamiento del banco)	14,6%
TIR del Inversionista K Efectivo	15,4%
Capital requerido para el proyecto	145.366
Velocidad de venta	50,0
Precio de venta m2 útil (sin IVA)	90,00
Precio de venta m2 útil (IVA incluido)	102,18
Promedio metros útiles	87,36
Promedio terrazas	18,13
Incidencia terreno (UF/m2)	28,1
Incidencia terreno sobre ventas brutas	25%

Para que sea atractivo el negocio y poder ofrecerle al grupo inversionista un retorno sobre un 15%, que es lo que usualmente se exige en el mercado de desarrollo en Chile, el mayor precio que se puede ofrecer por el terreno es de 41 UF/m<sup>2</sup>. Esto, da una incidencia del terreno de sobre las ventas brutas de un 25%. El precio a ofrecer por el terreno es muy similar a los valores que actualmente se están ofreciendo las propiedades/terrenos en ese sector. (Ver el Estudio de Mercado de Ventas, en Anexos).

La TIR del proyecto es de un 16,1%, lo que es bueno para un proyecto de desarrollo, ya que en el mercado chileno los desarrolladores le exigen a sus proyectos retornos sobre el 15%.

## Sensibilización

Tabla de Sensibilización 1: Precio de Venta deptos v/s Precio de Compra Terreno

		TIR DEL INVERSIONISTA						
TIR		Precio de Venta deptos						
	15,4%	82,50	85,00	87,50	90,00	92,50	95,00	97,50
Precio de Compra del Terreno	31,00	19,2%	21,8%	24,3%	26,6%	28,9%	31,1%	33,3%
	33,00	16,8%	19,3%	21,7%	24,0%	26,3%	28,5%	30,6%
	35,00	14,6%	17,0%	19,4%	21,7%	23,8%	26,0%	28,0%
	37,00	12,5%	14,9%	17,2%	19,4%	21,6%	23,7%	25,7%
	39,00	10,5%	12,9%	15,2%	17,4%	19,5%	21,5%	23,5%
	41,00	8,7%	11,0%	13,3%	15,4%	17,5%	19,5%	21,5%
	43,00	7,0%	9,3%	11,5%	13,6%	15,7%	17,7%	19,6%
	45,00	5,4%	7,7%	9,8%	11,9%	13,9%	15,9%	17,8%
	47,00	3,9%	6,1%	8,2%	10,3%	12,3%	14,2%	16,1%
	49,00	2,5%	4,7%	6,8%	8,8%	10,7%	12,6%	14,5%
51,00	1,1%	3,3%	5,3%	7,3%	9,3%	11,1%	13,0%	

Si se aumentara el precio de venta de los departamentos o se pudiera bajar el valor del terreno (ofrecer menos por él o buscar uno de similares características de localización a un menor precio), se podría mejorar la TIR del inversionista y ofrecerle una tasa superior al 15,4% obtenido.

Tabla de Sensibilización 2: Costo Construcción v/s Ingresos

		TIR DEL INVERSIONISTA						
TIR		Costo de Construcción						
	15,4%	25,00	26,00	27,00	28,00	29,00	30,00	31,00
Ingresos	400.473,75	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	427.172,00	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	453.870,25	2,9%	1,7%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	480.568,50	8,5%	7,4%	6,3%	5,1%	4,0%	2,8%	1,5%
	507.266,75	13,6%	12,6%	11,6%	10,5%	9,4%	8,4%	7,3%
	533.965,00	18,3%	17,3%	16,4%	15,4%	14,5%	13,5%	12,5%
	560.663,25	17,9%	17,0%	16,0%	15,1%	14,1%	13,1%	12,1%
	587.361,50	17,6%	16,6%	15,6%	14,7%	13,7%	12,7%	11,6%
	614.059,75	17,2%	16,2%	15,2%	14,3%	13,3%	12,2%	11,2%
	640.758,00	16,8%	15,8%	14,8%	13,8%	12,8%	11,8%	10,8%
667.456,25	16,4%	15,4%	14,4%	13,4%	12,4%	11,4%	10,3%	

Acá se puede observar lo sensible que es la tasa de retorno del inversionista, en el caso de que aumentara el costo de construcción o disminuyeran los ingresos del proyecto.



### 10.3.3 Evaluación del Negocio de Renta Inmobiliaria

Parámetros de la Evaluación:

- Evaluación a 20 años
- Tasa de vacancia de un 20% el primer año, por efecto del llenado, sobre todo considerando que es un producto nuevo en el mercado.
- Tasa de vacancia de un 5% al segundo año y luego un 3% permanente, considerando que el grupo objetivo presenta poca rotación (en comparación a la rotación de un *multifamily* enfocado en personas jóvenes), estimando su estadía promedio en 10 años.
- Financiamiento: Crédito hipotecario a 20 años por parte del Fondo de Inversiones, a una tasa de un 3,5%.
- Se arrendarán unidades “amobladas” para descontar el IVA crédito fiscal.
- Retorno exigido: 7% al ser un Inversionista Institucional
- Cap rate de entrada exigido: 5,5%

Todos estos parámetros se recogieron de la entrevista efectuada al operador de *multifamily*.

## Cálculo de lo GGCC y Servicios Incluidos en el precio de arriendo

UF	\$28.900
----	----------

### Gastos Comunes

Servicios Básicos	# deptos	%	UN	UF/UN	UF/MES	CLP/MES
Remuneraciones Building Manager + asistente	50		GL	4,0	200,0	5.780.000
Remuneraciones Mayordomo, Conserjes / Seguridad 24 horas /	50		GL	3,0	150,0	4.335.000
Servicio de aseo (housekeeping) todos los días	50		GL	5,0	250,0	7.225.000
Servicio de lavandería (lavado semanal de sábanas y toallas)	50		GL	2,0	100,0	2.890.000
Gastos Administración	50		GL	0,8	40,0	1.156.000
Gastos de Mantenimiento: jardines, ascensores, sala bombas y calderas, piscina, grupo electrógeno, extintores, gimnasio, control de acceso, sanitizaciones, pruebas de red seca y red húmeda, etc.	50		GL	1,5	75,0	2.167.500
Gastos de Uso y Consumo Por Depto: agua, gas, electricidad, telefonía, TV Cable e Internet.	50		GL	5,0	250,0	7.225.000
Gastos de Uso y Consumo Comunes: agua, gas, electricidad, telefonía, TV Cable e Internet espacios comunes, correspondencia, artículos de aseo	50		GL	0,7	35,0	1.011.500
Otros Gastos: seguros, reemplazos, aguinaldos, etc.	50		GL	0,5	25,0	722.500
<b>TOTAL GASTOS COMUNES</b>	<b>50</b>	<b>0%</b>	<b>0,0</b>	<b>22,5</b>	<b>1.125,0</b>	<b>32.512.500</b>
Fondo de reserva (5%)		5%		1,1	56,3	1.625.625
<b>TOTAL GENERAL A COBRAR</b>				<b>23,6</b>	<b>1.181,3</b>	<b>34.138.125</b>

\$682.762,5 CLP/UN

Total general a cobrar (UF)	1181,3	0,25 UF/m2
Superficie total deptos (m2)	4821,3	

Los gastos comunes incluyen además de las remuneraciones, los gastos de administración y mantención, los servicios básicos para espacios comunes y para departamentos, y otros gastos, los servicios de aseo (todos los días) y el servicio de lavandería de sabanas y toallas semanalmente. Todo esto, da un valor de 0,25 UF/m2.

## Ingresos

Los ingresos del proyecto están dados por:

- Ingresos por Renta departamentos (incluidos los GGCC), que incluyen además 1 bodega y un estacionamiento (la renta de ambos se incluye en el valor total de arriendo).
- Ingresos por renta de los espacios comunes e ingresos por comisión
- Ingresos por servicios adicionales
- Ingresos por actividades extraprogramáticas

## Departamentos

Tipología	#	% deptos	m2 util	m2 terraza	m2 prom	m2 totales	Arriendo CLP	Arriendo UF/UN	UF/m2
1D1B	5	10,0%	58,6	9,0	63,1	316	\$1.213.800	42,00	0,67
2D2B(M)	15	30,0%	83,0	20,5	93,3	1.399	\$1.372.750	47,50	0,51
2D2B(T)	10	20,0%	83,0	20,5	93,3	933	\$1.372.750	47,50	0,51
2,5D2B(1)	10	20,0%	100,0	13,6	106,8	1.068	\$1.531.700	53,00	0,50
2,5D2B(2)	10	20,0%	100,0	21,3	110,7	1.107	\$1.560.600	54,00	0,49
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>	<b>87,4</b>	<b>18,1</b>	<b>96,4</b>	<b>4.821</b>	<b>\$71.310.750</b>	<b>2467,5</b>	<b>0,51</b>

Tipología	Gastos Comunes / Servicios Básicos			Estacionamientos y Bodegas			Depto + CCGG/Servicios + Estac. + Bodega			
	CLP/UN	UF/UN	UF/m2	Estac. UF	Bodega UF	UF/UN	CLP/UN	UF/UN	UF/m2	UF/TOT
1D1B	\$446.796	15,5	0,25	2,0	1,0	3,42	\$ 1.759.434	60,88	0,96	304,4
2D2B(M)	\$660.281	22,8	0,25	2,0	1,0	3,42	\$ 2.131.869	73,77	0,79	1.106,5
2D2B(T)	\$660.281	22,8	0,25	2,0	1,0	3,42	\$ 2.131.869	73,77	0,79	737,7
2,5D2B(1)	\$756.225	26,2	0,25	2,0	1,0	3,42	\$ 2.386.763	82,59	0,77	825,9
2,5D2B(2)	\$783.486	27,1	0,25	2,0	1,0	3,42	\$ 2.442.924	84,53	0,76	845,3
<b>Total</b>	<b>\$34.138.125</b>	<b>1.181</b>					<b>\$110.390.775</b>	<b>76,40</b>	<b>0,80</b>	<b>3.820</b>

El precio de arriendo por unidad queda entre un 0,76 UF/m2 y un 0,96 UF/m2

## Espacios Comunes

Recinto	#	% deptos	m2 util	% participac.	# deptos	m2 totales	Arriendo CLP	Arriendo UF	UF
Sala Multiuso	1	6%	80,6	35%	17,5	80,6	\$354.025	12,3	0,70
Salón Gourmet	1	6%	54,0	20%	10,0	54,0	\$202.300	7,0	0,70
Sala de Juegos	1	6%	53,5	10%	5,0	53,5	\$72.250	2,5	0,50
Cowork									
Privados grandes	4	25%	8,8	8%	4,0	35,2	\$346.800	12,0	3,00
Privados chicos	4	25%	5,3	8%	4,0	21,2	\$231.200	8,0	2,00
Puestos de trabajo	3	19%	2,2	6%	3,0	6,6	\$86.700	3,0	1,00
Quinchos	2	13%	46,3	20%	10,0	92,6	\$231.200	8,0	0,80
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100%</b>	<b>21,5</b>			<b>343,7</b>	<b>\$3.663.075</b>	<b>126,8</b>	<b>0,37</b>

## Actividades Extraprogramáticas

Actividades Extraprogramáticas	% deptos	nº clases	% participac.	# deptos	totales	Arriendo CLP	Arriendo UF	UF
Clases deporte	36%	40,0	25%	13	40	\$578.000	20,0	0,50
Talleres	29%	8,0	20%	10	8	\$231.200	8,0	1,00
Salidas	36%	4,0	25%	13	4	\$115.600	4,0	1,00
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>18,0</b>		<b>35</b>	<b>52</b>	<b>\$924.800</b>	<b>32,0</b>	<b>7,31</b>

## Servicios Extra Opcionales

Servicios Extra Opcionales	% deptos	nº clases	% participac.	# deptos	totales	Arriendo CLP	Arriendo UF	UF
Conserjería Premium	8%	7,5	15%	8	8	\$173.400	6,0	0,80
Lavado de ropa personal	18%	17,5	35%	18	18	\$354.025	12,3	0,70
Chef a domicilio	8%	7,5	15%	8	8	\$433.500	15,0	2,00
Compras a domicilio	25%	25,0	50%	25	25	\$722.500	25,0	1,00
Personal Trainer	15%	15,0	30%	15	15	\$2.167.500	75,0	5,00
Servicio de Traslado	28%	27,5	55%	28	28	\$1.589.500	55,0	2,00
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>20,3</b>	<b>0,4</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>\$5.440.425</b>	<b>188,3</b>	<b>36,34</b>

Otros	Unidad	%	CLP	UF	GGCC	TOTAL UF
Estac. (incl. en arriendo depto)	56	112,0%	\$57.800	2	\$5.780	112,0
Bodegas (inc. en arriendo depto)	59	118,0%	\$28.900	1	\$2.890	59,0
<b>Total</b>						<b>171</b>

**Resumen Ingresos**

Cifras en UF	Renta mensual	% ajuste	R. efectiva	%
Renta Deptos + GGCC + Estac + Bod	3.820	100,0%	3.820	92%
Renta Espacios Comunes	127	100,0%	127	3%
Actividades Extraprogramáticas	32	100,0%	32	1%
Servicios Extra Opcionales	188	100,0%	188	5%
Estacionamientos	0	100,0%	0	0%
Bodegas	0	100,0%	0	0%
<b>Ingreso mensual</b>	<b>4.167</b>		<b>4.167</b>	<b>100%</b>

El 92% de los Ingresos proviene de la renta de los departamentos, mientras que el 8% restante corresponde a Ingresos por Comisiones (las que son de un orden de un 5%-10%) e Ingresos adicionales, provenientes de la renta de algunos espacios comunes, servicios y actividades ofrecidas.

**Egresos**

Los egresos considerados en la evaluación de renta que se encuentran en el flujo, son los siguientes:

- Gastos comunes por vacancia
- OPEX (Administración, Gastos Comunes, Contribuciones y Corretaje)
- El costo de venta del activo en el año 20
- La depreciación
- El interés
- Los impuestos a la renta
- Capex
- Reparaciones por check out y amoblado cada 5 años
- La compra del activo (compra del edificio al desarrollador)
- El endeudamiento con el Banco, siendo éste el mayor egreso

## Flujo

### DATOS Multifamily

Valor Activo / Precio de Compra	533.965 UF	Datos de la Venta al año 20	
% Terreno	25% sobre precio del activo	Going out Cap rate	6,5%
Departamentos	50 #	Costos de Venta	2%
Renta Promedio mensual	76,40 UF	Datos Endeudamiento	
Cobranza / Corretaje + IVA	1% de Ingreso Potencial Bruto	Deuda	70%
Otros Ingresos mensual	347,00 UF	Tasa interés	3,5%
Crecimiento renta anual, Capex, GGCC (%)	1,0%	Monto Deuda	373.775 UF
Capex	2 UF/año/unidad	Plazo	20 años
Amoblado	3.057		
Administración	4,5% de Ingreso Potencial Bruto		
Gastos Comunes Mensuales	1.181 UF		
Contribuciones	1% avalúo fiscal del edificio		
Avalúo Fiscal	83.000 UF		
Depreciación Financiera y Tributaria	20 años (acelerada)		
Tasa de Impuesto	27,0%		
Tasa de retorno requerida	8,0%		
Going in Cap rate (implicito)	4,4%		

Estado de Resultado	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingreso Potencial Bruto (PGI) Deptos		45.837	46.295	46.758	47.226	47.698	48.175	48.657	49.143	49.635	50.131
% Vacancia		20%	5%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Vacancia		-9.167	-2.315	-1.403	-1.417	-1.431	-1.445	-1.460	-1.474	-1.489	-1.504
Otros Ingresos		4.164	4.206	4.248	4.290	4.333	4.376	4.420	4.464	4.509	4.554
Venta del Activo											
Ingreso Efectivo		40.834	48.186	49.603	50.099	50.600	51.106	51.617	52.134	52.655	53.181
Administración		-1.838	-2.168	-2.232	-2.254	-2.277	-2.300	-2.323	-2.346	-2.369	-2.393
Gastos Comunes		-14.175	-14.317	-14.460	-14.605	-14.751	-14.898	-15.047	-15.198	-15.349	-15.503
Contribuciones		-830	-838	-847	-855	-864	-872	-881	-890	-899	-908
Cobranza / Corretaje + IVA		-458	-463	-468	-472	-477	-482	-487	-491	-496	-501
OPEX		-17.301	-17.787	-18.006	-18.187	-18.368	-18.552	-18.738	-18.925	-19.114	-19.305
Costo de Venta del Activo (depreciación)											
Costo de Venta del Activo (corredor)											
<b>NOI</b>		<b>23.533</b>	<b>30.400</b>	<b>31.597</b>	<b>31.913</b>	<b>32.232</b>	<b>32.554</b>	<b>32.880</b>	<b>33.209</b>	<b>33.541</b>	<b>33.876</b>
Depreciación		-20.024	-20.024	-20.024	-20.024	-20.024	-20.170	-20.170	-20.170	-20.170	-20.170
Interés		-13.082	-12.620	-12.141	-11.645	-11.132	-10.601	-10.052	-9.483	-8.895	-8.286
Resultado antes de Impto		-9.573	-2.244	-568	244	1.076	1.783	2.658	3.556	4.476	5.421
Impuesto a la Renta		0	0	0	0	0	0	0	0	-380	-1.464
<b>Utilidad Neta</b>		<b>-9.573</b>	<b>-2.244</b>	<b>-568</b>	<b>244</b>	<b>1.076</b>	<b>1.783</b>	<b>2.658</b>	<b>3.556</b>	<b>4.096</b>	<b>3.957</b>

Flujo acumulado		-9.573	-11.817	-12.384	-12.141	-11.065	-9.281	-6.623	-3.068	1.028	4.985
-----------------	--	--------	---------	---------	---------	---------	--------	--------	--------	-------	-------

Flujo de Caja Operacional	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
NOI		23.533	30.400	31.597	31.913	32.232	32.554	32.880	33.209	33.541	33.876
Impuesto		0	0	0	0	0	0	0	0	-380	-1.464
Capex		-100	-101	-102	-103	-104	-105	-106	-107	-108	-109
Amoblado (cada 5 años)						-2.916					-2.916
Compra / Venta del Activo		-533.965									
Endeudamiento		373.775	-26.299	-26.299	-26.299	-26.299	-26.299	-26.299	-26.299	-26.299	-26.299
<b>Flujo</b>		<b>-160.189</b>	<b>-2.867</b>	<b>3.999</b>	<b>5.196</b>	<b>5.510</b>	<b>2.912</b>	<b>6.150</b>	<b>6.474</b>	<b>6.802</b>	<b>6.753</b>

Estado de Resultado	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15	Año 16	Año 17	Año 18	Año 19	Año 20	Año 21
Ingreso Potencial Bruto (PGI) Deptos	50.633	51.139	51.650	52.167	52.688	53.215	53.747	54.285	54.828	55.376	55.930
% Vacancia	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Vacancia	-1.519	-1.534	-1.550	-1.565	-1.581	-1.596	-1.612	-1.629	-1.645	-1.661	-1.678
Otros Ingresos	4.600	4.646	4.692	4.739	4.786	4.834	4.883	4.931	4.981	5.031	5.081
Venta del Activo										853.477	
Ingreso Efectivo	53.713	54.250	54.793	55.341	55.894	56.453	57.018	57.588	58.164	912.222	59.333
Administración	-2.417	-2.441	-2.466	-2.490	-2.515	-2.540	-2.566	-2.591	-2.617	-41.050	
Gastos Comunes	-15.658	-15.815	-15.973	-16.132	-16.294	-16.457	-16.621	-16.788	-16.955	-17.125	
Contribuciones	-917	-926	-935	-945	-954	-964	-973	-983	-993	-1.003	
Cobranza / Corretaje + IVA	-506	-511	-517	-522	-527	-532	-537	-543	-548	-554	
OPEX	-19.498	-19.693	-19.890	-20.089	-20.290	-20.493	-20.698	-20.905	-21.114	-59.734	-3.857
Costo de Venta del Activo (depreciación)										-129.117	
Costo de Venta del Activo (corredor)										-17.070	
<b>NOI</b>	<b>34.215</b>	<b>34.557</b>	<b>34.902</b>	<b>35.252</b>	<b>35.604</b>	<b>35.960</b>	<b>36.320</b>	<b>36.683</b>	<b>37.050</b>	<b>706.302</b>	<b>55.476</b>
Depreciación	-20.315	-20.315	-20.315	-20.315	-20.315	-20.461	-20.461	-20.461	-20.461	-20.461	
Interés	-7.655	-7.003	-6.327	-5.628	-4.905	-4.156	-3.381	-2.579	-1.749	-889	
Resultado antes de Impto	6.244	7.239	8.260	9.308	10.384	11.343	12.478	13.643	14.840	684.951	
Impuesto a la Renta	-1.686	-1.955	-2.230	-2.513	-2.804	-3.063	-3.369	-3.684	-4.007	-184.937	
<b>Utilidad Neta</b>	<b>4.558</b>	<b>5.284</b>	<b>6.030</b>	<b>6.795</b>	<b>7.580</b>	<b>8.280</b>	<b>9.109</b>	<b>9.959</b>	<b>10.833</b>	<b>500.015</b>	
Flujo acumulado	9.544	14.828	20.858	27.653	35.233	43.513	52.622	62.581	73.414	573.429	

Flujo de Caja Operacional	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15	Año 16	Año 17	Año 18	Año 19	Año 20
NOI	34.215	34.557	34.902	35.252	35.604	35.960	36.320	36.683	37.050	706.302
Impuesto	-1.686	-1.955	-2.230	-2.513	-2.804	-3.063	-3.369	-3.684	-4.007	-184.937
Capex	-110	-112	-113	-114	-115	-116	-117	-118	-120	-121
Amoblado (cada 5 años)					-2.916					-2.916
Compra / Venta del Activo										129.117
Endeudamiento	-26.299	-26.299	-26.299	-26.299	-26.299	-26.299	-26.299	-26.299	-26.299	-26.299
<b>Flujo</b>	<b>6.119</b>	<b>6.192</b>	<b>6.260</b>	<b>6.325</b>	<b>3.470</b>	<b>6.482</b>	<b>6.534</b>	<b>6.582</b>	<b>6.624</b>	<b>621.145</b>

TIR	8,65%
-----	-------

\$-0,00

CAP Rate	5,92%
----------	-------

## Deuda

	Saldo Inicial	Cuota	Amortización	Interés	Saldo Final
1	373.775	26.299	13.217	13.082	360.558
2	360.558	26.299	13.680	12.620	346.879
3	346.879	26.299	14.158	12.141	332.720
4	332.720	26.299	14.654	11.645	318.066
5	318.066	26.299	15.167	11.132	302.899
6	302.899	26.299	15.698	10.601	287.201
7	287.201	26.299	16.247	10.052	270.954
8	270.954	26.299	16.816	9.483	254.138
9	254.138	26.299	17.404	8.895	236.734
10	236.734	26.299	18.014	8.286	218.720
11	218.720	26.299	18.644	7.655	200.076
12	200.076	26.299	19.297	7.003	180.780
13	180.780	26.299	19.972	6.327	160.808
14	160.808	26.299	20.671	5.628	140.137
15	140.137	26.299	21.394	4.905	118.742
16	118.742	26.299	22.143	4.156	96.599
17	96.599	26.299	22.918	3.381	73.681
18	73.681	26.299	23.720	2.579	49.961
19	49.961	26.299	24.551	1.749	25.410
20	25.410	26.299	25.410	889	0

### Datos Endeudamiento

Deuda	70%
Tasa interés	3,5%
Monto Deuda	373.775 UF
Plazo	20 años
cuota	\$-26.299,24

## Análisis Flujo

La TIR del negocio de operación es de un 8,65%, superior al 7% exigido por el Fondo de Inversiones. Por otro lado, el Cap rate es de un 5,92%, también superior al 5,5% exigido, por lo que ambos índices están por sobre lo exigido por el comprador del edificio.

## Sensibilización

Tabla de Sensibilización 1: Going out Cap Rate v/s Precio de Compra Terreno

TIR	0,25%	Going out Cap Rate						
2,50%		5,75%	6,00%	6,25%	6,50%	6,75%	7,00%	7,25%
Precio Compra	493.918	10,26%	10,07%	9,89%	9,71%	9,55%	9,39%	9,23%
	507.267	9,90%	9,71%	9,52%	9,35%	9,18%	9,02%	8,86%
	520.616	9,56%	9,36%	9,17%	9,00%	8,83%	8,66%	8,51%
	533.965	9,22%	9,02%	8,83%	8,65%	8,48%	8,32%	8,16%
	547.314	8,89%	8,69%	8,50%	8,32%	8,15%	7,98%	7,82%
	560.663	8,58%	8,37%	8,18%	8,00%	7,82%	7,65%	7,49%
	574.012	8,27%	8,06%	7,87%	7,68%	7,51%	7,34%	7,17%

La venta del activo al año 20 tiene una apreciación de un 59,8%, considerando el índice del NOI del periodo siguiente partido por el Cap rate de salida, que es de un 6,5 %. Éste, es más alto que el Cap rate de entrada (5,92%), debido a la apreciación del riesgo. A menor Cap rate de salida, mayor apreciación hay del activo en el tiempo y se aprecia un menor riesgo.

Tabla de Sensibilización 2: Ingresos Mensuales por departamentos v/s OPEX

TIR	2,50%	Ingresos por depto mensual						
2,50%		70,81	72,63	74,49	76,40	78,31	80,27	82,27
OPEX (Gastos Operacionales)	85%	8,23%	8,66%	9,10%	9,54%	9,97%	10,41%	10,85%
	90%	7,92%	8,36%	8,80%	9,25%	9,68%	10,12%	10,56%
	95%	7,61%	8,06%	8,50%	8,95%	9,39%	9,83%	10,28%
	100%	7,29%	7,75%	8,20%	8,66%	9,10%	9,54%	9,99%
	105%	6,98%	7,43%	7,89%	8,35%	8,80%	9,25%	9,71%
	110%	6,66%	7,12%	7,58%	8,05%	8,51%	8,96%	9,42%
	115%	6,34%	6,80%	7,27%	7,74%	8,21%	8,67%	9,13%

Tabla de Sensibilización 3: Otros Ingresos Mensuales v/s OPEX

TIR	0,25%	Otros Ingresos mensuales						
2,50%		321,62	329,87	338,33	347,00	355,68	364,57	373,68
OPEX (Gastos Operacionales)	85%	9,42%	9,46%	9,50%	9,54%	9,58%	9,62%	9,67%
	90%	9,12%	9,16%	9,20%	9,25%	9,29%	9,33%	9,37%
	95%	8,83%	8,87%	8,91%	8,95%	8,99%	9,04%	9,08%
	100%	8,53%	8,57%	8,61%	8,65%	8,70%	8,74%	8,79%
	105%	8,23%	8,27%	8,31%	8,35%	8,40%	8,44%	8,49%
	110%	7,92%	7,96%	8,01%	8,05%	8,09%	8,14%	8,18%
	115%	7,61%	7,66%	7,70%	7,74%	7,79%	7,83%	7,88%

En las tablas 2 y 3 se demuestra que, a mayores ingresos mensuales, mejora la TIR del proyecto. Si aumentan los Gastos Operacionales y se mantienen los ingresos, bajaría la TIR. Pero como tanto los Gastos Operacionales como los Ingresos mensuales anualmente van creciendo al 1%, se debería mantener la TIR del proyecto en el tiempo.

Tabla de Sensibilización 4: Porcentaje de Vacancia v/s Ingresos

TIR	2,50%	Porcentaje de Vacancia											
		5%	0%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%	60%
Ingresos por depño	70,67	7,9%	8,06%	7,46%	7,26%	7,06%	6,86%	6,66%	6,47%	6,27%	6,08%	5,89%	5,70%
	72,58	8,3%	8,55%	7,94%	7,73%	7,53%	7,33%	7,13%	6,93%	6,73%	6,53%	6,33%	6,14%
	74,49	8,8%	9,02%	8,41%	8,20%	8,00%	7,79%	7,59%	7,38%	7,18%	6,98%	6,77%	6,57%
	76,40	9,3%	9,48%	8,86%	8,66%	8,45%	8,24%	8,03%	7,82%	7,62%	7,41%	7,20%	7,00%
	78,31	9,7%	9,93%	9,31%	9,10%	8,89%	8,68%	8,47%	8,25%	8,04%	7,83%	7,62%	7,42%
	80,22	10,2%	10,38%	9,75%	9,53%	9,32%	9,11%	8,89%	8,68%	8,46%	8,25%	8,04%	7,82%
	82,13	10,6%	10,82%	10,18%	9,96%	9,74%	9,53%	9,31%	9,09%	8,87%	8,66%	8,44%	8,22%

Esta tabla muestra la incidencia del porcentaje de vacancia sobre la TIR. Si se mantienen los ingresos, el proyecto puede resistir hasta tasas de vacancia del 60% el primer año, presentando una TIR del 7% igual a la mínima exigida.



## **XI. Conclusiones**

Se puede concluir que la presente investigación cumple con los objetivos planteados, ya que a través de cada capítulo se logra llegar a los resultados esperados.

En el primer capítulo, se logró cuantificar al adulto mayor autovalente perteneciente a la tercera edad del GSE ABC1a, de Santiago de Chile, identificando una demanda potencial del nicho estudiado de al menos 133.354 personas, de las cuales un 28,7% (38.272 personas) arrendaría o probablemente arrendaría en este proyecto, demostrando que existe espacio para la renta residencial para el adulto mayor autovalente en Santiago de Chile. Al mismo tiempo, se pudo caracterizar al público objetivo a través de las entrevistas y encuesta, descubriendo que son personas activas tanto física como intelectualmente, que aun trabajan y gozan una buena salud. Actualmente residen en viviendas propias de gran tamaño, con más de 4 habitaciones, y su principal razón para mudarse sería que sus viviendas les quedan grandes, ya que se fueron sus hijos (“síndrome del nido vacío”) además del deseo de reducir sus gastos, responsabilidades de la vida cotidiana y mantención del hogar. A la mayoría le gustaría seguir viviendo en las mismas comunas en las que residen, cercano a sus familiares y amigos, las que corresponden a Vitacura, Lo Barnechea y Las Condes principalmente, priorizando la buena accesibilidad y la cercanía a equipamiento y servicios.

Por otro lado, en el capítulo dos se analizó la oferta y tendencias del mercado, tanto en Chile como en USA., pudiendo identificar diferencias importantes, como que la oferta chilena ofrece servicios como alimentación y servicios médicos, que no coinciden con la etapa de vida de un adulto mayor autovalente ABC1a de Santiago, que sí recoge la oferta estadounidense, al darles mayor autonomía y ofrecer cocinas completas en sus departamentos, y al no contar con servicios

médicos. Por otro lado, se pudo ver que la oferta estadounidense ofrece tipologías significativamente más grandes que la chilena, respondiendo a lo que tanto los *baby boomers* como la demanda chilena busca: reducir su tamaño, pero a unidades más amplias, con espacio para almacenamiento y buenas terminaciones.

Con respecto a la identificación y caracterización del producto idóneo y diferenciador para el nicho de mercado en estudio, visto en el capítulo 3, se pudo llegar a un listado de características de localización, del edificio y sus tipologías, servicios (incluidos y extras) y actividades a ofrecer, permitiendo, con estos criterios, elaborar un producto ad hoc para el adulto mayor autovalente. Aspectos a destacar son: un barrio con buena accesibilidad, cercano a equipamiento y servicios idealmente a distancias caminables; edificios de mediana densidad de no más de 6 pisos de altura, que prioricen la seguridad durante el día y la noche en forma continua, privilegien las áreas verdes como centro del proyecto y que tengan suficientes bodegas y estacionamientos (vehiculares y de bicicletas) tanto para residentes como para visitas; que el edificio ofrezca variados espacios comunes, de preferencia ubicados en primer piso, como sala multiuso, salón gourmet, sala de estar común, gimnasio, piscina temperada, quinchos y otros, para procurar la convivencia entre los residentes y fomentar la creación de vínculos entre ellos, además de que funcionen como la extensión del departamento propio; departamentos de pocos recintos pero amplios, de mayor tamaño que la oferta existente en Santiago, con variedad de tipologías de 1, 2 y 3 dormitorios, con excelentes terminaciones, cocina propia, grandes terrazas y espacio para almacenamiento; que cuenten con una administración profesionalizada, servicio de lavandería, servicio de aseo diario, servicios básicos incluidos dentro del arriendo, para considerar un solo pago y otros servicios alternativos y opcionales que apunten a simplificar la vida cotidiana; por último, que ofrezca actividades extraprogramáticas para procurar la entretención y fomentar la autonomía de sus residentes, a través de clases programadas de deporte, talleres, salidas y noches de juego o cine, todas con horarios definidos.

Con respecto al último objetivo desarrollado en el capítulo 4, se pudo definir un producto concreto ligado al modelo de negocios del *multifamily*, el cual prioriza los servicios y cobra vital importancia su operación. A través de las evaluaciones efectuadas, se pudo verificar la factibilidad económica y financiera del proyecto, ya que el proyecto mismo presenta un retorno de un 16,1%, otorgándole un retorno de un 15,4% al inversionista en el negocio de desarrollo, y un retorno de 8,65% en el caso del negocio de renta inmobiliaria, demostrando de que es rentable. Estos rangos de utilidad son convenientes y se encuentran dentro de los rangos que se suelen aceptar en el mercado chileno.

Esta investigación concuerda con el estudio realizado por Albert Kwon (2015) visto en el marco teórico, con respecto a las similitudes de los adultos mayores de Estados Unidos y a los del grupo objetivo, en donde ambas encuestas arrojan resultados en los que los adultos mayores desean mantenerse independiente siempre y cuando fueran capaces de cuidar de ellos mismos, También, ambos grupos coinciden en que desean evitar hacer las mantenciones a su hogar, desean balcones o terrazas y buscan tener poco ruido, privacidad y seguridad. De esta manera, el adulto mayor autovalente del GSE ABC1a de Santiago de Chile, concuerda con varios de las 7 razones que identifica Kwon con respecto a las razones para mudarse, las que son: finanzas (bajar costo mantenciones), etapa del ciclo de vida (síndrome del nicho vacío), equipamiento (para mantenerse activos más adelante) y unidad de vivienda (buscan unidades más grandes con espacio para almacenamiento). Algunas diferencias identificadas, son que el público objetivo chileno no privilegia la tenencia de mascotas, no desea mudarse a lugares más cálidos, sí quieren achicarse y reducir el tamaño de sus viviendas y no se identificó una tendencia marcada por estado civil, a diferencia del grupo objetivo americano.

Por otro lado, la presente investigación también concuerda con el estudio hecho por J. Rapport, (2015) el que indica que los *baby boomers* prefieren departamentos más grandes y con más equipamientos que los que ofrece el

mercado, al tener mayores recursos económicos, al mismo tiempo de que desean reducir el tamaño de sus viviendas actuales (al pasar de casas grandes a departamentos), al igual que la demanda chilena.

Con respecto a los *multifamily* y el estudio hecho por Vera Prosper (2004), si bien aún no se puede comprobar en Chile, se cree que será similar la tendencia a permanecer por más tiempo en el lugar de residencia si se encuentran en un radio de 400 mts. al acceso de equipamiento y servicios, para llevar las tareas de la vida diaria. Por otro lado, al igual de lo que plantea la autora, se cree que, para este grupo objetivo, es muy beneficioso crear proyectos *multifamily* de menor unidades que la tendencia actual, respondiendo al estilo de vida (más exclusivo) de los adultos mayores autovalentes del GSE ABC1a de Santiago de Chile.

Dado esto, se cree que sí existe espacio para insertar un proyecto de renta residencial enfocada en el adulto mayor autovalente en Chile, ya que existe la demanda potencial y al mismo tiempo, se demostró que es un negocio atractivo como nicho de mercado y rentable en el tiempo.

Sería interesante abordar, y podría ser parte de otra investigación, la planificación estratégica del negocio, considerando la creación de marca, misión, visión y objetivos de la empresa operadora, plan de marketing, estrategia comercial y el plan de crecimiento, considerando la apertura de nuevos proyectos en distintas ubicaciones. Esto sin duda sería beneficioso explorar, debido a que le puede otorgar sustentabilidad a este modelo en el tiempo, pudiendo ser escalable y replicable, además de rentabilizar el negocio de la operación, debido a economías de escala. De crecer y consolidarse en el tiempo, la empresa operadora podría crear alianzas estratégicas con inversionistas institucionales (compañías de seguros, fondos de inversiones, etc.), pudiendo también ser propietarios de los edificios, y no solo operadores, como ocurre actualmente con la mayoría de las empresas operadoras. Por otro lado, también sería conveniente abordar esta investigación desde un punto

de vista más social, estudiando un modelo similar para segmentos socioeconómicos de menor capacidad adquisitiva.

Con este tipo de proyectos, se puede responder al cambio demográfico que enfrenta el país, sobre todo por su nivel de desarrollo económico, el que, con buenas soluciones arquitectónicas y respuestas inmobiliarias, podría contribuir a resolver un problema habitacional que se avecina.

## XII. Referencias Bibliográficas

- Alpha Investing. (s. f.). *The Economics of Senior Housing*. <https://www.alphai.com/>. Recuperado 23 de julio de 2020, de <https://www.alphai.com/articles/the-economics-of-senior-housing/>
- Alvarez, G. (2019, 5 septiembre). Residencias para adultos mayores: el incipiente segmento para la renta inmobiliaria que miran los inversionistas. *La Tercera*. <https://www.latercera.com/>
- American Academy of Family Physicians & El Personal Editorial. (2019, 11 noviembre). *Opciones de alojamiento para personas de la tercera edad*. <https://es.familydoctor.org/>. <https://es.familydoctor.org/opciones-de-alojamiento-para-personas-de-la-tercera-edad/>
- Ballinger, B. (2015, 8 junio). Boomers Push Developers to Innovate. *Multifamily Executive*. <https://www.multifamilyexecutive.com/>
- BDO Chile. (2020). *Estudio Tasas de Descuento Real Estate. Cálculo por Sub-Industria 2T/2020* (N.º 8). BDO Auditores & Consultores Ltda.
- BReal Estate. (s. f.). *Revolucionarios edificios Multifamily se instalan con fuerza en Chile*. <https://www.breal.cl>. Recuperado 29 de noviembre de 2020, de <https://www.breal.cl/single-post/2018/09/04/Revolucionarios-edificios-Multifamily-se-instalan-con-fuerza-en-Chile>
- Carrasco, M., Martínez, G., Foradort, A., Hoyl, T., Valenzuela, E., Quiroga, T., Gac, H., Ihle, S., & Marín, P. P. (2010). Identificación y caracterización del adulto mayor saludable. *Revista Médica de Chile*, 138(9), 1077-1083. <https://doi.org/10.4067/S0034-98872010000900001>
- Centro de Encuestas y Estudios Longitudinales & Subsecretaría de Previsión Social. (2018, junio). *Principales resultados de la Encuesta de Calidad de Vida del Adulto Mayor, e Impacto del Pilar Solidario*. [https://www.previsionsocial.gob.cl/sps/download/estudios-previsionales/encuesta-de-proteccion-social/documentos-eps/documentos-eps-2018/encavidam\\_resultados\\_junio2018.pdf](https://www.previsionsocial.gob.cl/sps/download/estudios-previsionales/encuesta-de-proteccion-social/documentos-eps/documentos-eps-2018/encavidam_resultados_junio2018.pdf)

- CEPAL. CELADE, Italia. Gobierno, Fondo de Población de las Naciones Unidas, Huenchuan, S., González, D., Paredes, M., & Guzmán, J. M. (2007, junio). *Protección y participación en la vejez: escenarios futuros y políticas públicas para enfrentar el envejecimiento en Chile* (N.º 139). CEPAL. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/3581-proteccion-participacion-la-vejez-escenarios-futuros-politicas-publicas-enfrentar>
- Colliers. (2020, abril). *Crisis potenciaría mercado de arriendo de vivienda*. <https://www2.colliers.com/es-cl/news/santiago/inversionmultifamily>
- Colliers International. (2020a, enero). *Reporte Renta Residencial/Multifamily* (2S 2019). <https://www2.colliers.com/es-CL/Research/Santiago/ReporteMultifamily2S2019>
- Colliers International. (2020b, octubre). *Mercado Multifamily / Renta Residencial* (3T 2020). <https://www2.colliers.com/es-cl/research/santiago/reportemultifamily3t2020>
- Departamento de Estudios Servicio Nacional de la Discapacidad, Arce Hasbún, P., Cerón Cañoles, G., González Olave, F., Guerrero Hurtado, M., & Pinto Mora, S. (2017, diciembre). *Discapacidad y Dependencia Caracterización de la dependencia en las personas en situación de discapacidad a partir del II Estudio Nacional de la Discapacidad*. Departamento de Estudios SENADIS, Ministerio de Desarrollo Social, Gobierno de Chile.
- elEconomistaAmérica.com, Chile. (2019, 2 octubre). Modelo inmobiliario Multifamily crece en un 63,8% en los últimos 4 años. *elEconomistaAmérica.com | Chile*. <https://www.economistaamerica.cl/>
- Flanlate. (2020, 19 agosto). *Comuna por comuna: cómo cambió en 5 años el valor del m<sup>2</sup> en Santiago*. <https://www.flanlate.com>. <https://www.flanlate.com/2020/08/comuna-por-comuna-como-cambio-en-5-anos.html>
- González Álvarez, G. (2017, 16 octubre). *Vejez, Cuidados y Género*. Chilecuida. <https://www.chilecuida.gob.cl/2017/10/vejez-cuidados-y-genero/>
- Grace Kim, TEDxTalks. (2017, 27 abril). *How cohousing can make us happier (and live longer)* [Vídeo]. TEDxTalks.

[https://www.ted.com/talks/grace\\_kim\\_how\\_cohousing\\_can\\_make\\_us\\_happier\\_and\\_live\\_longer?language=en#t-608797](https://www.ted.com/talks/grace_kim_how_cohousing_can_make_us_happier_and_live_longer?language=en#t-608797)

Joint Center for Housing Studies of Harvard University. (2013). *America's Rental Housing—Evolving Markets and Needs*.  
[https://www.jchs.harvard.edu/sites/default/files/jchs\\_americas\\_rental\\_housing\\_2013\\_1\\_0.pdf](https://www.jchs.harvard.edu/sites/default/files/jchs_americas_rental_housing_2013_1_0.pdf)

Kwon, H. J. (2015). Intention to Move, Reasons for Considering Moving, and Future Housing Preferences of Senior Residents Living in Multifamily Housing in the United States. *Journal of the Korean Housing Association*, 26(4), 1-10.  
<https://www.koreascience.or.kr/article/JAKO201525947431911.pdf>

Machak, L. (2015, 29 julio). Baby Boomers Want Space, Lifestyle Amenities in Apartments. *Multifamily Executive*. <https://www.multifamilyexecutive.com>

Marín, C. (2020, 25 agosto). El Buen Momento de los Multifamily. *Diario Financiero*, 38.

Naciones Unidas. (s. f.). *Envejecimiento*. <https://www.un.org/>. Recuperado 12 de julio de 2020, de <https://www.un.org/es/sections/issues-depth/ageing/index.html>

Naciones Unidas. (2019, junio). *Perspectivas de la Población Mundial 2019: Aspectos Destacados*. División de Población del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas.  
<https://population.un.org/wpp/>

Organización Mundial de la Salud. (2020). *Datos interesantes acerca del envejecimiento*. <https://www.who.int/es>.  
<https://www.who.int/ageing/about/facts/es/>

Programa Adulto Mayor UC, Centro UC Estudios de Vejez y Envejecimiento, & Instituto de Sociología UC. (2017). *CHILE Y SUS MAYORES. 10 años de la Encuesta de Vida en la Vejez UC - Caja Los Andes* (Primera edición: abril de 2017 ed.) [Libro electrónico].  
[http://adultomayor.uc.cl/docs/Libro\\_CHILE\\_Y\\_SUS\\_MAYORES\\_2016.pdf](http://adultomayor.uc.cl/docs/Libro_CHILE_Y_SUS_MAYORES_2016.pdf)



- Prosper, V. (2004). Aging in place in multifamily housing. *Cityscape*, 7(Nº1), 81-106.
- Quinteros, C. (2019, 25 enero). Cuarta Edad: El reconocimiento de la diversidad en la vejez. *La Tercera*. <https://www.latercera.com/>
- Rapport, J. & Federal Reserve Bank of Kansas City Working Paper. (2015, 31 julio). *Millennials, Baby Boomers, and Rebounding Multifamily Home Construction*. <https://www.kansascityfed.org/>.  
[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2637622](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2637622)
- Rencoret, M. (2020, 21 agosto). Cohousing: Los nuevos años dorados. *Mas Deco - La Tercera*. <https://www.latercera.com>
- Seniorliving, & Hoyt, J. (2020, 27 enero). *Senior Apartments*.  
<https://www.seniorliving.org/>. <https://www.seniorliving.org/apartments/>
- T13, & Rodriguez, C. (2019, 26 abril). *AFP propone subir edad de jubilación a los 70 años para nacidos después del 2000*. <https://www.t13.cl/>.  
<https://www.t13.cl/noticia/negocios/afp-propone-subir-edad-jubilacion-70-anos-nacidos-despues-del-2000>
- Torres C., X. (2020, 5 julio). Co-housing para mejorar la vida de los adultos mayores. *El Mostrador*.  
<https://www.elmostrador.cl/noticias/pais/2020/07/05/co-housing-para-mejorar-la-vida-de-los-adultos-mayores/>
- Tremper, C. (2014, 15 marzo). Market ripe for age-restricted apartments. *Seniors Housing Business*. <https://seniorshousingbusiness.com>

### **XIII. Anexos**

- 13.1 Cuestionario de Entrevistas
- 13.2 Cuestionario de Encuesta
- 13.3 Transcripción de Entrevista a Operador de Multifamily
- 13.4 Estudio de Mercado de Renta
- 13.5 Estudio de Mercado de Venta
- 13.6 Tablas de la Evaluación Económica del Proyecto

### 13.1 Cuestionario de Entrevistas

Sexo  
Edad  
Estado Civil  
¿Dónde vives?

Estoy a gusto en mi vivienda actual por/ Ventajas o atributos positivos de mi vivienda actual:

No estoy a gusto en mi vivienda actual por / Desventajas o problemas de mi vivienda actual:

¿Cuánto gastas en gastos comunes?

¿Como vives? Describe un día común en tu vida, indicando cuáles son tus actividades dentro y fuera de tu hogar.

¿Con quién te relacionas usualmente?

¿Trabajas?

¿Haces deporte? ¿Con qué frecuencia?

Con cuál de estas características te identificas más: Deportista, Lector, Ludópata, Carretero, Sibarita, Viajero, Me gusta hacer manualidades, Otra (dime cuál).

¿Qué te gusta hacer? Indica cuáles son tus gustos y hobbies.

¿Qué calidad de vida aspiras tener? ¿Qué aspectos de tu vida actual te gustaría mejorar?

¿Cómo te imaginas tu vida en 5-10 años más?

¿Te gustaría vivir en comunidad, en un edificio con espacios comunes en donde se privilegie la interacción entre los habitantes? Indica el motivo.

Esta parte de la entrevista, explicarles acerca del proyecto que se pretende hacer, para conversar de él y obtener feedback de alguno de estos aspectos.

¿Qué tipo de departamento te gustaría tener en el proyecto?

¿Qué espacios comunes te gustaría que el proyecto tuviera?

¿Qué servicios te gustaría que el proyecto ofreciera?

¿Qué actividades te gustaría que el proyecto ofreciera?

Comentarios finales

Tabla 15  
Resumen de Respuestas de las Entrevistas.

PREGUNTAS	ENTREVISTA 1	ENTREVISTA 2	ENTREVISTA 3
Sexo	Mujer	Mujer	Hombre
Edad	58	66	66
Estado Civil	casada	viuda	separado
¿Dónde vives?	Departamento en Providencia	Casa en Las Condes	Departamento en Las Condes
Estoy a gusto en mi vivienda actual por / Ventajas o atributos positivos de mi vivienda actual:	Feliz en mi depto, grande 200m2, me queda 1 hijo aún. Feliz de tener espacios grandes, gran tamaño del living, comedor, terrazas grandes, recibimos gente, familia grande.	Ventaja, mi casa no es tan grande, no es algo que no pueda yo mantener Ubicación cerca del metro y que tiene centros comerciales, que puede ir caminando en caso de que no usara la locomoción. Es antigua, pero la infraestructura más sólida, no se inundan las calles, buen drenaje Mas segura en relación a la delincuencia Si, estoy a gusto	Mi departamento queda bien ubicado y conectado a avenidas principales, centros comerciales, supermercados y otros servicios. Departamento amplio, tengo privacidad. Es seguro
No estoy a gusto en mi vivienda actual por / Desventajas o problemas de mi vivienda actual:	El tamaño del living, comedor, terrazas muy grandes, trabaja, es muy latero mantener.	Las cosas que se están echando a perder, por tener mas de 40 años (el piso) El ruido , Vivo en calle ruidosa Orientación sur, poca luz, es más fria	Orientación sur, muy frío y oscuro. Ya está un poco antiguo.
¿Cuánto gastas en gastos	Entre 300.000 y 360.000 mil pesos	-	180.000 - 200.000
¿Trabajas?	SI, de 9:00 a 18:00, independiente.	SI, de 14:00 a 20:00, dependiente.	Part time / independiente
¿Como vives? Describe un día común en tu vida (no en situación de pandemia), indicando cuáles son tus actividades dentro y fuera de tu hogar.	Día de semana, preparo desayuno, a las 9:00 salgo de la casa de providencia a estación central, trabajo administrativo, importar ropa de chile, pakistan, comercio exterior. En la oficina, a veces visita a proveedores. A las 6:00 p vuelves. No muchas amistades ni salir, no cocinar, mucho ordenar.	Mucho insomnio Levantarme 8:30-9:00, hacer cosas pendientes, ir al supermercado, ir al Homecenter, a ver a sus papas, ir a la farmacia, comprar parafinas, visitar a los nietos, todo en la mañana. 12:00, almorzando entre 12:-30 y 13:00, arreglarse e irse a la oficina a las 1:20 caminando al mentro. Trabajo todo el día, salgo a las 8:00, vuelvo caminando (15-20 minutos caminando)	Me despierto como a las 8:00, empiezo a trabajar a las 9:00 desde la casa. Reunion online a las 10:30, despues hago llamadas telefónicas a clientes, y a veces visitas. Algunas tardes voy a jugar tennis, o al supermercado, farmacia, o a visitar a mis nietos. Como en el depto, veo las noticias o netflix y me acuesto.
¿Con quién te relacionas usualmente?	Centre del trabajo, y familia principalmente, eventualmente me junto con mis amigas de colegio, cada 2-3 meses (10 amigas).	Con mi pareja, con la Sofia y la Carmen. Hijo y nietos, mis padres. En la semana socialmente no es mucho, por horario de trabajo me coarta mi vida social. El fin de semana viene algún amigo Antes a jugar naipe todas las semanas, todos los martes bridge, después cada 15 días. Grupo cuhepas, junta cada dos meses. Todos los días por el whatsapp. Familia, 1 vez al mes asado domingo Algún cumpeaños de los niños o adultos los fines de semana, o en la semana al almuerzo.	Me junto con mi familia, hermanos, hijos y nietos, una vez cada 1 o 2 semanas. Soy una persona muy solcialbe y con muchos amigos. Con mis amigos del Club, jugamos tenis o dominó todas las semanas. Cada cierto tiempo me junto con el club de Tobby y salimos a comer, y un par de veces al año organizamos un paseo fuera de Santiago con otro grupo de amigos.
¿Haces deporte? ¿Con qué frecuencia?	NO	SI, camina entre 30 - 40 minutos diarios, en 2 tramos, de lunes a viernes.	SI, 2 veces a la semana, tennis.
Con cuál de estas características te identificas más: Deportista, Lector, Ludópata, Carretero, Sibarita, Viajero, hacer manualidades, Otra (dime cuál).	Hacer manualidades Tocar guitarra / música / Mas hogareña	Hogareña / Hacer camping	Deportista, sibarita, viajero, hacer vida social
¿Qué te gusta hacer? Indica cuáles son tus gustos y hobbies.	Tocar guitarra, hogareña, manualidades	Tablet con Netflix, ver series Crochet, tejido Manualidades, detallista, envolver regalos, hacer paquetes lindos	Jugar Tennis, juntarme con mis amigos, salir a comer.
¿Qué calidad de vida aspiras tener? ¿Qué aspectos de tu vida actual te gustaría mejorar?	Tu salud (artritis), mi apariencia, muy pretenciosa, envejecer dignamente. Me compro Tener estabilidad económica, para darme mis gustos, viajar de vez en cuando, pasarlo bien con el marido, No pretendo dejar de trabajar por el momento Ingeniero químico Gano proyecto Corfo, con la universidad católica, producto para aplicarle a la ropa de trabajo como repelente. Me hace sentir viva, sentirme vigente, sentirse necesaria. Que la edad biológica no tenga que ver con la edad mental Edad 58 años	Me gustaría mejorar, manejar mejor mi voluntad, estoy goda, subi como 15 kg (hacer dieta) Me gusta comer, cambiaria eso de mi vida, un problema de ansiedad Hacer mas deporte, pensado en comprarme una caminadora, para mejorar estado físico Poder tener un poco mas de plata, para poder viajar y tener un Ser autosuficiente, seguir trabajando, no mirarle la cara a nadie, eso es bueno, pero estoy cansada. Dejar de trabajar a los 60 años, eso siempre pensé. Estoy contenta y equilibrada.	Mantener una buena estabilidad económica. Tener la posibilidad de compartir con amigos y una pareja, poder sociabilizar, esta pandemia me ha cortado alas. Me gustaría tener una pareja, alguien con quien compartir.
¿Cómo te imaginas tu vida en 5-10 años más?	Yo creo que la salud no me va a acompañar mucho, la artritis me va a jugar una mala pasada, pero mi actitud se mantiene positiva. Tengo 17 operaciones en total, ninguna tranca... Fisicamente los huesos no me van a acompañar mucho, pero mi actitud, quiero trabajar hasta que mi fuerza me lo permita, voy a ser abuela Odio la cocina	En 5 años mas yo creo que no voy a estar trabajando, creo que tengo para 3 años más. Si tenemos que arrendar esta casa para vivir con esa plata, pero preferiría quedarme en la casa lo que más se pueda. Siempre esta la posibilidad de pensar irse a un depto, porque es práctica, es algo seguro.	Ojalá pololeando o viviendo con una pareja, gozar aun de buena salud
¿Te gustaría vivir en comunidad, en un edificio con espacios comunes en donde se privilegie la interacción entre los habitantes? Indica el motivo.	Tal vez. Yo soy muy sociable, siento soledad cuando mi hijo no está, hecho de menos a mis hijos, nostalgia tremenda a la familia nuclear.  He pensado irme a vivir con mis primas.	SI, No estoy cerrada a la idea, pero tendrían que ocurrir muchas cosas adversas para irse, que no nos alcanzara la plata para vivir en esta casa.	Me encantaría, me encanta la vida social, estoy hecho ara eso

AL EXPLICARLES DEL PROYECTO:			
¿Qué tipo de departamento te gustaría tener en el proyecto?	Dormitorio rico con el baño	2D2D mariposa, cada uno con un dormitorio. 2 baños comple Baños bajos, con barras, etc, adecuadas para la vejez.	2D2B, una pieza para mi y la otra como oficina con un sofa cama para cuando vienen mis familiares de argentina o nietos.
¿Qué espacios comunes te gustaría que el proyecto tuviera?	lavandería, cafetería, una consulta médica	Sala de juegos Sala multiuso, para charlas, películas, Gimnasio, 3-4 caminadoras, pilates Lavandería comun	Un gimnasio, una sala de juegos y alguna sala multiuso para ver películas o celebrar cumpleaños. Ideal si tuviera cancha de tenis.
¿Qué servicios te gustaría que el proyecto ofreciera?	Servicio de aseo, lavandería, comida (problemas de colesterol, diabetes, etc.) empiezan los achaques. Atención de médico, que haya una consulta.	Menú con anticipación Servicio de lavandería/ lavadero para cosas grandes (sábanas, toallas, etc). Servicio de aseo	Servicio de aseo, lavandería, alimentación, para no tener que preocuparme de nada.
¿Qué actividades te gustaría que el proyecto ofreciera?	Talleres: Clases programadas de : yoga, de pilates, de cocina, de bordado, pintura, taller de teatro, de baile.	-	Cualquier actividad entretenida que te permita socializar.
Comentarios Finales	-	Todas mis amigas de una manera idílica se irían a vivir juntas. A pesar de mi 66 años no me veo , pero no veo a ninguna llenándose. Entre los 75 a 85, si lo logro, sería increíble. Luego viene otra etapa.  Encuentro duro que no se haga cargo de la dependencia leve o moderada, pero por otro lado lo encuentro educativo aprender que la vida tiene etapas. Esta opción te obliga a ordenarte, a proyectarte... hay que educarse para envejecer.	En pareja no me iría pero soltero si.

Elaboración Propia a partir de las entrevistas realizadas.

## 13.2 Cuestionario de Encuesta

### ENCUESTA INDEPENDENT LIVING

La presente encuesta es para el Magister de Dirección y Administración de Proyectos Inmobiliarios de la Facultad de Arquitectura y Urbanismo de la Universidad de Chile. Está orientada a personas entre 55 y 74 años. No tomará más de 10 minutos responder la encuesta. El plazo máximo para responder la encuesta es hasta este domingo 13 de septiembre, 2020. Se garantiza el anonimato y confidencialidad.

### IDENTIFICACIÓN

#### Edad

55 a 59  
60 a 64  
65 a 69  
70 a 74

#### Sexo

Hombre  
Mujer

#### Educación

Graduado del colegio o menor  
Título Técnico  
Título Universitario  
Postgrado o superior

#### Ingreso Familiar Mensual

Menos de \$1.500.000  
Entre \$1.500.000 y \$2.999.999  
Entre \$3.000.000 y \$4.999.999  
Más de \$5.000.000

#### Estado de Salud permanente

Muy malo  
Malo  
Normal: ni bueno ni malo  
Bueno  
Muy bueno

#### Estado civil

Soltero/a  
Casado/a  
Viudo/a  
Divorciado/a  
Conviviente civil

**SITUACION ACTUAL****Estado de Empleo**

Empleado o trabajando

No empleado o no trabajando

Con trabajo intermitente o esporádico

**Comuna en la que vives**

Lo Barnechea

Las Condes

Vitacura

Providencia

Ñuñoa

La Reina

Colina

Otra

**Número de habitantes en el hogar**

1

2

3

4

5

6 o más

**CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA ACTUAL****Tipo de tenencia (propiedad actual)**

Propia

Arrendada

En Usufructo

Compartida con familiar que es propietario

**Cantidad de habitaciones (propiedad actual)**

1

2

3

4

5 o más

**Costo mensual de la vivienda (gastos comunes y/o mantención: agua, luz, gas, calefacción, mantención de jardines, piscina, etc.)**

Menos de \$300.000

Entre \$300.000 y \$499.999

Entre \$500.000 y \$799.000

Entre \$800.000 y \$999.999

Más de \$1.000.000

**Satisfacción residencial: ¿Qué tan a gusto estás en tu vivienda actual?**

Muy a gusto

Ni a gusto ni a disgusto  
Para nada a gusto

**Ventajas o atributos positivos de mi vivienda actual:**

Patio o jardín  
Terraza  
Tamaño adecuado para poder mantenerla  
Gran tamaño con mucho espacio  
Construcción sólida con buenos espacios y terminaciones  
Ubicación: zona tranquila alejada del ruido  
Ubicación: cercana a metro y centros comerciales caminables, bien conectada  
Ubicación: cercana a mi familia y/o círculo cercano  
Privacidad  
Otra

**Desventajas o atributos negativos de mi vivienda actual:**

Poca seguridad  
Altos gastos de mantención  
Mucho espacio, por lo tanto, mucha mantención  
Vivienda muy antigua  
Ubicación: calle muy ruidosa  
Ubicación: alejada de servicios  
Ubicación: alejada de mi familia y/o círculo cercano  
Otra

**SITUACION FUTURA/ PRODUCTO**

**INTENCIONES DE MUDARSE**

**¿Qué tan de acuerdo estas con la siguiente afirmación?: “Consideraría mudarme de mi vivienda actual en el futuro”.**

Muy de acuerdo  
De a cuerdo  
Ni en acuerdo ni en desacuerdo  
En desacuerdo  
Muy en desacuerdo

**Si tuvieras que cambiarte de vivienda, ¿qué buscarías en esa nueva ubicación?**

- a) Más vida de barrio, en un sector más consolidado, cercano a servicios como supermercados, farmacias, verdulerías, almacenes, restaurantes, parques y otros idealmente a distancias caminables.
- b) Un sector un poco más alejado de los sectores comerciales, con buenos accesos, servicios de una comuna consolidada y buena conexión vial, pero más cercano a la naturaleza.
- c) Un sector de entorno natural precordillerano o más inserto en la naturaleza.
- d) Otra



**Y si te preguntara por barrios, ¿en cuál de los siguientes te gustaría vivir?**

- Vitacura
- La Dehesa
- Los Dominicos
- San Damián
- Chicureo
- Otro

#### RAZONES PARA MUDARSE

**¿Si tuvieses que dejar el lugar donde resides actualmente, indica cual sería la principal razón? (Puedes indicar más de una).**

- a) La casa me queda grande, ya se fueron mis hijos, tengo el síndrome del nido vacío.
- b) Necesito reducir mis gastos.
- c) Me gustaría mayor seguridad al vivir en un departamento.
- d) Me gustaría reducir mis responsabilidades (no disponer del menú semanal, hacer las compras o mantener una casa y jardines)
- e) Quiero relacionarme con más personas y vivir en una comunidad.
- f) Otro (indica cual) \_\_\_\_\_

#### FUTURA PREFERENCIA DE VIVIENDA

**Si tuvieras que irte del lugar donde resides, ¿arrendarías un departamento en un Independent Living?**

*Independent Living es un condominio, en donde solo viven adultos de tu misma edad, activos y joviales, que ofrece servicios, equipamiento y departamentos diseñados especialmente para ti. Es un lugar pensado para irte a vivir solo, con tu pareja, amigos o familiares, en donde cada uno arrienda su propio departamento, pero dispone de varios espacios comunes para compartir con los otros residentes, además de actividades y servicios para alegrarte y simplificarte la vida cotidiana.*

- Definitivamente no
- Tal vez
- Probablemente
- Muy Probablemente
- Totalmente

**¿Con cuales espacios comunes te gustaría contar en tu Independent Living?**

Selecciona los 5 de tu mayor interés:

- Salas multiuso: celebración de cumpleaños / charlas / sala de cine / talleres, etc.
- Salas de encuentro: salón gourmet, sala de juegos, comedores, estancias comunes
- Gimnasio / Fitness center / Wellness center
- Biblioteca y Sala de Lectura
- Lavandería
- Salón de Belleza

Co-work (sala de trabajo)  
Pet Fiendly / Estación de lavado para tu mascota  
Exteriores: Jardines y senderos para recorrer / huertos comunes  
Piscina exterior  
Piscina temperada  
Quinchos  
Juegos infantiles  
Otro

**¿Con cuales servicios te gustaría contar en tu Independent Living? Selecciona los 3 de tu mayor interés:**

Seguridad 24 hrs  
TV cable, telefonía internet  
Servicio de lavandería  
Servicio de aseo  
Servicio de alimentación  
Servicio de traslado  
Otra

**¿Qué actividades extraprogramáticas preferirías? (puedes indicar más de una).**

Clases programadas de Yoga / pilates / baile.  
Taller de Cocina  
Taller de Bordado / tejido / carpintería / manualidades  
Taller de Teatro /música / pintura / canto (expresión artística en general)  
Taller de tecnología  
Otro

**¿Qué departamento preferirías arrendar?**

Departamento de 1 dormitorio 1 baño  
Departamento de 2 dormitorios 1 baño (un dormitorio principal, uno secundario)  
Departamento de 2 dormitorios 2 baños (un dormitorio principal, uno secundario)  
Departamento de 2 dormitorios 2 baños (ambos dormitorios principales)  
Departamento de 3 dormitorios 2 baños

**¿Qué atributos priorizarías en tu departamento?**

Departamento con más recintos, pero de menor tamaño.  
Departamento con menos recintos, pero más amplios.  
Buenas terminaciones  
Otro

**Dentro de tu departamento, ¿a qué espacios le darías prioridad? Señala tus 3 primeras preferencias.**

Dormitorio principal  
Dormitorio secundario  
Baño principal  
Estar-living-comedor

Cocina  
Almacenamiento (closets)  
Terraza, balcón o patio privado

**¿Con que frecuencia recibirías visitas?**

Nunca  
Cada 2-3 meses  
1 vez al mes  
Cada 15 días  
1 vez por semana

**De considerar vivir en un Independent Living, ¿qué monto mensual destinarías al arriendo de tu departamento incluido los servicios, considerando las preferencias de recintos y servicios que has marcado?**

Menos de \$800.000  
Entre \$800.000 y \$1.199.999  
Entre \$1.2000 y \$1.599.999  
Entre \$1.600.000 y \$1.999.999  
Más de \$2.000.000

**Comentarios Finales (opcional)**

**¿Conoces a alguien que pueda estar interesado en responder esta encuesta? Por favor indícame su mail o mándales el link de esta encuesta (opcional). ¡Gracias!**

### 13.3 Transcripción de Entrevista a Operador de Multifamily

#### Ficha Descripción Entrevista:

Dirigida a	Operador de Edificio Multifamily, perteneciente a Inmobiliaria de mediano tamaño.
Tema a abordar	Funcionamiento y Operación Multifamily
Cargo Entrevistados	Subgerente de Rentas Inmobiliarias (S.R.I.)
	Gerente de Proyectos (G.P.)
Fecha Entrevista	30 octubre 2020
Lugar entrevista	Vía Zoom
Nombre del Investigador	Daniela Yunes Abumohor (D.Y.)
Duración (Tiempo)	55 minutos
Nombre del Transcriptor	Clara Bengolea
Archivos	2020-10-30 11.16.59 Daniela Yunes Reunión Zoom de 75956522013
	2020-10-30 11.58.03 Daniela Yunes Reunión Zoom de 72845222800

#### Minuta de preguntas para entrevista enviada previamente por D.Y. vía mail al operador:

##### Operación

- ¿El propietario es el mismo que el operador, o el operador es externalizado?
- ¿Tienen a algún *facility manager* para la operación?
- ¿A qué nicho apuntan/ público objetivo?
- ¿Permiten arriendos cortos, o solo anuales?
- ¿Cómo funcionan los contratos, mes de garantía, etc?
- ¿Cuál es la forma de cobro? ¿Cuánto más se le cobra a un arrendatario que se queda menos tiempo?
- ¿Su *multifamily* es amoblado (ejemplo cortinas, luces, refrigerador), o cada arrendatario se preocupa de eso?
- ¿Se consideró inversión inicial mayor por la calidad de los materiales y alta rotación?
- ¿Tienen índice de rotación?
- ¿Qué porcentaje de vacancia tienen?

##### Temas comerciales / Diferenciación del producto

- ¿Cobran por renta lo mismo que otros edificios cercanos, o cobran más por ser *multifamily*?

- ¿Qué diferencia a su producto *multifamily* con respecto a otros (existe por ejemplo una diferencia entre su producto y otro edificio de venta con los mismos *amenities*)?
- ¿La diferenciación va por el lado de los servicios?
- ¿Ofrecen planes comerciales (ejemplo primeros 6 meses con descuento) para atraer clientes?
- ¿Cuentan con *showroom* en el edificio?
- ¿Cuáles son los *amenities* más valorados por el cliente? ¿Y los que más aportan rentabilidad?
- ¿Qué servicios ofrecen?
- ¿Qué áreas rentabilizan externamente (han podido cobrar extra por uso de quincho, gimnasio etc.)?
- ¿Qué % de ingresos entra por arriendo de departamentos y qué % por arriendo de equipamiento o servicios ofrecidos?
- ¿Precio UF/m<sup>2</sup> que están percibiendo?

### **Evaluación del producto:**

- ¿Tienen indicadores establecidos que definen el producto? Ej: Rango de número de unidades, rango de ingresos mensuales, rango inversión, índice de incidencia del terreno, etc.
- ¿A cuántos años evalúan el negocio de renta? (10-20 años)
- ¿Cuál es el margen mínimo que le exigen al proyecto?  
TIR? Cap rate?
- ¿Cuál es la proyección del negocio (el número ideal de edificios *multifamily*)? Se entiende que puede haber más margen al tener más proyectos, por economía de escalas.
- ¿Qué % de vacancia consideraron para la evaluación?
- ¿Qué egresos consideran para la evaluación? ¿Mantenimiento año por medio?
- ¿Forma de financiamiento?
- ¿Figura societaria del negocio?

### **Otros**

- ¿Cuáles son las dificultades que le ven al *multifamily*?
  - ¿Cuáles son los riesgos o cómo impacta a la marca de la Inmobiliaria al abrirse a este nuevo negocio?
  - ¿Han pensado cambiarse de nicho de mercado, lo han estudiado antes?
  - ¿Qué recomendaciones me darían en el caso de enfocarlo en el nicho del adulto mayor?
- Tema técnico: ¿el edificio, por ser una sola unidad, se puede saltar la densidad?

## Entrevista

D.Y.: Hola, ¿cómo están?

G.P.: ¿Bien y tú?

S.R.I.: Bien gracias.

D.Y.: Yo bien también, quería agradecerles por darme esta entrevista. Para que sepan, es solo para fines académicos, para mi Magister de Desarrollo y Administración de Proyectos Inmobiliarios, de la Universidad de Chile.

G.P.: Si, no hay problema, acá S.R.I. está a cargo del proyecto *multifamily* así que él te puede ayudar más.

D.Y.: Super. ¿Vamos siguiendo la minuta que les mandé?

S.R.I.: Si, más fácil, la comparto. Oye super buenas las preguntas.

D.Y.: Traté de escribir todo lo que se me ocurría para preguntar, para que no se me escape nada. Con respecto a la Operación, **¿El propietario es el mismo que el operador, o el operador es externalizado?**

G.P.: Ahí nosotros la administración la tenemos externalizada con esta empresa Assetplan.

D.Y.: Con Assetplan, ya.

S.R.I.: Básicamente en Chile hay como cuatro operadores muy conocidos muy grandes, yo te diría que tres trabajan exclusivamente para fondos de inversión o empresas.

D.Y.: ¿Hay como exclusividad en eso o no?

S.R.I.: Es que son como operaciones internas, ellos ya llevaron la operación a una escala tal que les conviene dejar la operación puede ser por economías de escala, sinergia, un montón de razones, que ellos tienen la operación adentro.

D.Y.: Ya.

S.R.I.: Assetplan es una empresa que nació como un operador externo y principalmente está trabajando así con sus clientes.

D.Y.: Perfecto. **¿Tienen a algún *facility manager* para la operación?**

S.R.I.: La operación del edificio tiene toda una estructura, nosotros como tenemos esta empresa que la contratamos, ellos también tienen una estructura para el tema de la operación, tienen un gerente de áreas, un supervisor, y de esta área depende el edificio y el edificio también tiene una estructura de administración. Tiene, coloquialmente uno le podría decir un administrador, pero ahora la industria

le dice un *building manager*, tú lo estas mencionando como un *facility*, pero esto es más como un *building manager*.

D.Y: Building manager, ya.

S.R.I: A cargo de todo el edificio, nosotros todavía estamos con una, estamos recién colocando el edificio, tiene tres semanas, pero lo normal es que cuando ya esté en régimen, este *building manager* va a tener un asistente y desde el van a depender los conserjes que todo esto depende del tamaño de la escala del edificio, pero siempre hablemos de edificios que tienen por lo menos 200 departamentos para arriba.

D.Y: 200 para arriba.

S.R.I: Para replicar esta operación porque si el edificio tiene.

G.P: Para tener ese esquema digamos.

S.R.I: Claro si el edificio es más chiquitito tiene otro esquema porque si no le va a salir muy costoso.

G.P: Claro.

S.R.I: Pero ponte tu típicamente puede tener cuatro conserjes, tres conserjes, depende del tema de los turnos, más uno que los apoye el fin de semana, gente del aseo que también en nuestro caso son tres más una supervisora, cuatro personas, esto es en régimen, nosotros todavía no tenemos esta operación, tenemos todos los conserjes y por el momento tenemos dos personas en el aseo y también tengo el *building manager* y el asistente yo creo que tendría que estar entrando en el mes de noviembre si seguimos con esta dinámica comercial.

D.Y: ¿Dónde queda su proyecto?

S.R.I: Esto es metro Padre Hurtado, ex Pila de Ganso, o sea, Alameda con General Velázquez, a una cuadra por la vereda sur, a una cuadra del metro, esto es Alameda esquina Placilla.

D.Y: Súper, ya. Al lado de Placilla, has hablado del proyecto Placilla.

G.P: Si.

D.Y: Lo había escuchado.

S.R.I: ¿Habló para bien o habló pelando?

D.Y: No, habló para bien. ¿Este es el proyecto que habían diseñado y que transformaron a *multifamily* no?

G.P: Si.

D.Y: Ya, entonces **¿el público objetivo es la típica familia joven, extranjeros, estudiantes?** ¿Son unidades chicas?

S.R.I: O sea son unidades chiquititas, pero en este edificio tenemos de todo la verdad, tenemos estudio, uno con uno, dos con uno de tres camas, dos con uno de cuatro camas y tenemos uno de dos con dos y tres dormitorios. Como viendo la estadística de lo que ha sucedido, hay muchas familias, hay muchos extranjeros, el 97% de nuestro caso es extranjero y de esos extranjeros un 70% son profesionales.

D.Y: Perfecto. **¿Permiten arriendos cortos, o solo anuales?**

S.R.I: ¿Cómo funcionan los contratos o los plazos? Esto es bien estándar, uno busca, el formato tipo es que sea un contrato anual pero la verdad es que no puede ser todos un año a 12 meses a rajatabla, porque si no se te va a producir el problema del vencimiento. O sea, yo como estoy partiendo con el edificio ponte tú y este mes voy a arrendar 50 unidades, de esas 50 unidades no pueden terminar o no pueden vencer el mismo día o el mismo mes del próximo año, o si no voy a tener un riesgo muy alto para el próximo año.

D.Y: Perfecto.

S.R.I: Entonces uno trata, trata de manejar la fecha de vencimiento, de forma de mitigar ese riesgo.

D.Y: Si.

S.R.I: Pero si lo normal es que sea un contrato anual, ahí puede ser que sean 14, 12, en algunos casos quizás 11 meses, pero si uno trata de que sea contrato anual, pero con ojo en el mes de vencimiento, para que no todos los contratos venzan el mismo mes.

D.Y: Sí perfecto, buen dato.

S.R.I: Como dato darle más prioridad al verano, el verano siempre por la estacionalidad es más penca, entonces pondera más el verano que el invierno. Siempre hay más arriendo en verano que en invierno.

D.Y: Perfecto. **¿Cómo funcionan los contratos, mes de garantía, etc?**

S.R.I: ¿Cómo funciona el contrato? El contrato funciona con meses de garantía, hay que entender que producto de la pandemia y toda esta cuestión económica, hay cierta flexibilidad en el sentido que han existido algunas promociones y dentro de estas promociones hay convenios con ONG, que facilitan el pago de las garantías a los extranjeros, por ejemplo, o que, en algunos casos como nosotros en vez de pedir dos garantías, ahora estamos pidiendo unas, y si el edificio acepta mascotas uno pide un recargo. Pero es un contrato tradicional en el sentido también se le piden avales para complementar rentas en términos de riesgos, siempre es el mes de pago, como toda la dinámica de cualquier arriendo, quizás tu también has arrendado antes. El mes por anticipado, cuando tu entras al edificio siempre tienes que pagar garantía, el mes por anticipado y la comisión al corredor.



La comisión del corredor es medio mes de arriendo y ahí uno ya empieza a jugar con la dinámica comercial.

D.Y: Ya.

S.R.I: Entonces, nosotros ponte tu, cuando salimos las dos primeras semanas, estamos con la promoción de que no cobramos la comisión, o sea el cliente no la pagaba, nosotros teníamos que pagar esa comisión y tenemos una promoción inicial de 50% de descuento dos meses, pero eso fue solamente al principio, eso ya no existe, eso lo sacamos.

D.Y: Ya, en el fondo fue para captación de clientes al principio.

S.R.I: Si.

D.Y: Ya.

S.R.I: **¿Cuánto más se le cobra al arrendatario si se queda menos tiempo?** La verdad es que no tenemos eso, nosotros como te comentaba, nuestros contratos son anuales, no hay contratos que sean spot, que sean por 3 o 6 meses y por eso no hay diferenciación.

D.Y: Perfecto.

S.R.I: **¿Cuál es la forma de cobro?** En nuestro caso como trabajamos con Assetplan es un mes anticipado, y los arrendatarios tienen que pagar a través de cualquiera de las plataformas que tiene Servipag.

D.Y: Ya, todo online. **¿Su multifamily es amoblado (ejemplo cortinas, luces, refrigerador), o cada arrendatario se preocupa de eso?**

S.R.I: En nuestro caso, el *mutifamily* es amoblado, tenemos cortinas rollers en todos los espacios, en los dormitorios son black out, en los otros son como los del 5% traslucidas, tenemos la iluminación con luces LED en todos los espacios, los entregamos con refrigerador, microondas y con además con un futón.

D.Y: ¿Futón en el living, como sofá cama?

G.P: Claro, como sofá cama.

S.R.I: Y otras cosas más chiquititas como que para evitarnos cachos también, soportes de televisión en el dormitorio principal o dormitorio, y por tema de operación, todos los departamentos, tienen tarjetas magnéticas, o sea tipo de cerradura.

G.P: El tema del soporte de televisión es en el fondo, es para que la gente, para tratar de minimizar el hecho de que la gente ande perforando los muros.

S.R.I: Claro, igual que las luces.

D.Y: Si, ya entonces ellos tienen que llevarse su cama en el fondo, y sus muebles.

S.R.I: Sus pertenencias, que sería su cama, sus cuadros, sus muebles, las cosas de la cocina.

D.Y: Perfecto, súper. **¿Se consideró inversión inicial mayor por la calidad de los materiales y alta rotación?**

S.R.I: En términos de inversión por materiales y la rotación yo te diría que no, este es un edificio que tiene muy buen estándar, y la inversión vino por el tema del amoblado y los *amenities*, hay otros proyectos que quizás sí tuvieron que considerar eso, y en la medida que el edificio es muy penca eso les va a patear en la mantención.

D.Y: Claro.

S.R.I: Nosotros los que nos han dicho que por el buen estándar que tenemos en el edificio, y con las garantías que estamos pidiendo y además la movilidad del contrato que, ponte tú, si tu no entregas el departamento con un desperfecto, está todo súper especificado, entonces si hay un desperfecto en la pintura, las murallas están rayadas, o entregas algo deteriorado o algo roto, hay una escala de cobro y se supone que con eso estamos cubiertos.

D.Y: Perfecto.

S.R.I: Y en términos de mantención del edificio hay todo un programa anual que está considerado en la operación del edificio. Pero lo que yo he sabido es que hay edificios que son muy penca, que son demasiado invasivos, que los gallos se fueron al chancho y que si ha sido tema.

D.Y: Claro, pero en el fondo ustedes consideraron materiales de buena calidad inicialmente entonces no han tenido esos problemas y tampoco los tendrían.

G.P: Si. **¿Tienen índice de rotación?**

S.R.I: Temas de rotación tendrías que averiguar cómo es el mercado, pero en nuestro caso nosotros estamos recién partiendo.

D.Y: Están empezando.

S.R.I: No te podría ayudar.

D.Y: Ya. **¿Qué porcentaje de vacancia tienen?**

S.R.I: El tema de la vacancia por lo mismo, actualmente estamos como un poquito menos del 70% pero porque llevamos tres semanas. O sea, esto en régimen, todo el mundo como que lo evalúa al 5%, hay casos cuando el edificio está súper bien trabajando y obrando, pueden disminuir ese 5 a un 3 o a un 2, pero lo normal es que la vacancia a largo plazo sea de 5%.

G.P: Se puede evaluar con 5 y después por último baja a 3.

D.Y: Claro.

S.R.I: Y para el primer año siempre tienes que hacer una escala producto del.

G.P: Del llenado.

S.R.I: Del llenado como dice.

D.Y: Perfecto. Sí había visto que era entre un 3 y un 2 y que por la pandemia había subido a un 8.

S.R.I: Lo normal para hacer una proyección, todo el mundo como que se la juega al 5 al largo plazo y después si te sales del 5, como tú no estás comentando el 8 es por una situación contractual, y el 3 por todo lo contrario, que el edificio está súper bien administrado.

D.Y: Ya perfecto. Entonces no han tenido esos problemas y tampoco los tendrían.

G.P: Si.

D.Y: Ya perfecto, después, **¿Cobran por renta lo mismo que otros edificios cercanos, o cobran más por ser *multifamily*?**

S.R.I: Eso es como el gran supuesto que tiene detrás un *multifamily* que existe una mayor disponibilidad de pago, de precios porque el edificio va a estar súper bien administrado, va a tener una buena vejez y además te ofrece una serie de servicios que los otros edificios no te ofrecen. Pero yo te diría que eso este año no se ha manifestado por el tema de la crisis, o sea pesa mucho el mercado en la sombra y todos estos inversionistas *retail* que tienen 1,2,3,4,5 hasta 10 departamentos, les urge mucho el arriendo por el tema del dividendo entonces la gente ha tenido mucha opción para cotizar y para cambiarse. Eso no ha sido la tónica ahora, pero el supuesto existe y en otros países que son mucho más desarrollados es así.

D.Y: Ya perfecto, y lo otro, en el fondo si es que hay un proyecto de venta por los mismos *amenities* que su proyecto de renta, cuál sería la distinción para moverse, en el caso de que sale mucho más económico comprar y tener lo mismo *amenities* que un edificio de venta que de renta. En otras palabras, **¿Qué diferencia a su producto *multifamily* con respecto a otros (existe por ejemplo una diferencia entre su producto y otro edificio de venta con los mismos *amenities*)?**

S.R.I: Todo lo que es *multifamily*, la gracia es que te ofrece una calidad de servicio y una empresa mucho más chora, ponte tu nuestros edificios aparte de lo que yo te comentaba, no solamente que te puedes manejar con la tarjeta para acceder al departamento, sino que todo el tránsito por el edificio es con esta tarjeta, entonces es mucho más seguro, pasas por el hall a través de torniquete, el

acceso por los portones automáticos, con aplicaciones y en cada área que tu ingreses vas a tener que ingresar esta tarjeta y también todo el tema de servicio , o sea tú tienes por ejemplo espacio de work café para poder ir a trabajar, espacio de sala multiuso, gourmet, tienes lavandería, lavanderías que, cada espacio es súper choro, o sea viene equipado, súper entretenido, con una buena decoración. Tú vas a la lavandería y tienes televisor con una silla que te hace más ameno la estadía, tienes lugares. Como también son proyectos de renta, el dueño del edificio le interesa sacarle cada cosita, afinar la punta del lápiz, entonces hay bicicleteros, hay bicicleteros gratis y otros pagados, hay maquinas que venden productos, coca cola, hielo, aguas, chocolates y no solamente para facilitarles el día a día a la gente , sino que también eso es un porcentaje de esa máquina va también al dueño del edificio.

D.Y: Perfecto.

S.R.I: El tema de los quinchos tiende a ser mucho más equipado, mucho más agradable en términos de ambientación, las piscinas, todas esas cosas. Ponte tu hay todo un tema con las mascotas, hay edificios que son *pet friendly* entonces por ejemplo tienen lugares especificos para que la gente pueda pasear al perro, en nuestro caso no, porque como estas en Alameda, no se justifica, pero sí tenemos un *pet spa* donde la gente puede ir con su mascota, lavar ahí la mascota y todo el cuento y así no lavan las mascotas en los departamentos, hay todo un protocolo para transitar con las mascotas, Las mascotas tienen que estar ingresadas en una base de datos, se les entrega una chapita, esa chapita tiene GPS para saber dónde está la mascota, porque la mascota no puede transitar en lugares que no puede transitar. Tú puedes hacer convenios súper choros con otras empresas, ponte tu nosotros ya llegamos a un convenio con Awto y tenemos dos estacionamientos con Awto, entonces puedes hacer cosas así, cada cosa, le vas sacando un arriendo adicional y le vas sacando más rentabilidad.

D.Y: Perfecto. **¿Cuentan con showroom en el edificio?**

S.R.I: También en términos comerciales más que showroom tenemos una sala de informaciones comerciales donde hay una ejecutiva que atiende in situ y eso ha sido súper bueno a diferencia de otros *multifamily*, porque facilita todo lo que es consulta y cierre de negocios.

D.Y: Ahí mismo claro.

S.R.I: Tenemos un piso bloqueado, cuando la gente quiere ir a ver los departamentos hay un piso bloqueado entonces ahí se les muestra todas las tipologías, pero en esa hasta el momento es el departamento desnudo, o sea se le muestran los muebles de nosotros que ya tienen, refrigerador, futón, luces, no es que sea un piloto full, full amoblado.

D.Y: Tiene la cama y esas cosas.

S.R.I: Si.

D.Y: Perfecto, me queda súper claro ese tema, en temas comerciales también me dijiste anteriormente, descuentos para atraer clientes, showrooms en edificios también.

**¿Cuáles son los *amenities* más valorados por el cliente? ¿Y los que más aportan rentabilidad? ¿Qué servicios ofrecen? ¿Qué áreas rentabilizan externamente (han podido cobrar extra por uso de quincho, gimnasio etc.)?**

S.R.I: Por los quinchos vamos a cobrar, por los gimnasios no en específico nosotros, por los quinchos si, por las salas de uso múltiple, vamos a cobrar obviamente por bodegas, estacionamientos, lo que te comentaba del ciclero premium. Ahora vamos a hacer arriendo de moto, así que reacondicioné un estacionamiento de auto para moto, había uno que cumplía con ciertas características, era más grande, estaba bien ubicado.

D.Y: Ya.

S.R.I: Y después todos los otros servicios generan ingresos a través de comisiones, las maquinas, todos los convenios con Awto te generan beneficios adicionales.

D.Y: Y en el fondo, del ingreso total que ustedes van a tener o evaluar tener, ¿hay algún porcentaje, ponte tú te voy a inventar: 95% de arriendo de departamento, 5% arriendo de los *amenities* o 90% y 10%? En otras palabras, **¿Qué % de ingresos entra por arriendo de departamentos y qué % por arriendo de equipamiento o servicios ofrecidos?**

S.R.I: Si en términos generales, es tal cual así más o menos, para que te hagas una idea, cada uno de estos servicios adicionales es casi, no es un departamento, pero es casi un departamento.

D.Y: Ah bueno o sea el quincho sería un departamento.

S.R.I: Las maquinas, la lavandería, la lavandería te diría que es mas importantes que todos esos, que ese es un departamento.

D.Y: Eso funciona con monedas.

S.R.I: Si puede ser con monedas, o a esta altura con las aplicaciones, entonces tu arrendas y llegas a un acuerdo con un operador, el operador pone las maquinas, pone sus máquinas especiales que puedan funcionar con monedas o con fichas, o con una aplicación, entonces tu precargas una tarjeta.

D.Y: Perfecto, y eso en el fondo... ya.

S.R.I: El internet también te genera lucas, tú puedes llegar a un convenio con un operador de internet, y los planes de internet que firma la gente del edificio con él,

tú tienes un porcentaje de eso. Siempre esos porcentajes van entre el 5% y el 10%, dependiendo.

G.P: Y todas las cosas que uno puede tener para generar ingresos, la creatividad es libre por eso el de Vicuña Mackenna estamos desarrollando bodegas premium. Son departamentos muy chicos estamos tratando de hacer un edificio de bodegas con estándar de departamentos y cerca del departamento y no en el subterráneo, para que no bajen si quieren guardar ropa o algo más delicado, lo tengan más cerca y con mejor estándar.

D.Y: Ya, pero la lavandería en el fondo es concesionada, como en el fondo.

S.R.I: Los *amenities* más importantes es lavandería, quincho, piscina, las salas gourmet y sala de usos múltiple. El resto son todas como cositas adicionales que vas sumando.

D.Y: Me dijiste que por el gimnasio no cobran extra...

S.R.I: No, no estamos cobrando, a menos que el día de mañana efectivamente lo hagamos, por el momento no.

D.Y: Ya, **¿y qué precio por metro cuadrado de arriendo que están percibiendo, o están proyectando?**

S.R.I: Ahí ese dato va a ir cambiando como una comuna, por producto. Pero hay valores como de valores de mercado para eso.

D.Y: 0,32 por ahí.

S.R.I: Depende de la comuna, ponte tu nosotros estamos en Estación Central y en Estación Central está más bajo y depende de la tipología, yo tengo muchas áreas en la tipología de tres dormitorios que están 0,19, la tipología de estudio están 0,27, pero hay valores promedio. O sea, ponte tú, dependiendo de la comuna de Estación Central, o que tan cerca o que tan lejos estés del metro, podría ser un 0,23, o un 0,25, con esos rangos por tipología. Yo no sé dónde estás evaluando tú o que comuna te interesa.

D.Y: Después te voy a contar mi producto, es súper distinto, en el fondo es la operación, el mío es para adultos mayores, autovalentes y ABC1.

S.R.I: Es mucho más caro y ahí los servicios son mucho más importantes.

D.Y: Claro, entonces en verdad es sacar el ejemplo del modelo de negocio, pero para transformarlo en un producto como inexistente, la competencia a lo que hay hoy día.

S.R.I: Ahí aparte de todos esos *amenities* que yo te puedo comentar que claro que vas a tener quizás oratorio, enfermería.

D.Y: Enfermería no le quiero meter, porque quiero que sean más jóvenes, pero en el fondo quizás el oratorio, el tema de lavandería, no sé si tendría o tener el servicio como en el fondo interno, como toallas una vez a la semana y cobrar extra por lavado de ropa y no poner ni lavadora ni lavandería. No sé si obligarlos al servicio o no. Ese tipo de cosas, o servicio de *house keeping*, o servicio de que te vayan a cocinar a tu casa.

S.R.I: Si las actividades ahí claro.

D.Y: Pero no sé si tener servicio de chef ponte tú, jugármela con servicios premium, estoy pensando.

S.R.I: Sipo ese es otro mercado nada que ver.

D.Y: Es nada que ver, pero necesito entender todo el proceso.

S.R.I: Si obvio, o sea la operación y la temática obvio que sí, pero el nicho es otro obvio.

D.Y: Totalmente otro, si por eso es como para tener una referencia. Ya, a ver sigamos con esto. El tema de los indicadores. **¿A cuántos años evalúan el negocio de renta? (10-20 años)**

S.R.I: Mira este se supone que es un negocio a largo plazo, acá te vas a topar con muchos interlocutores. De partida nosotros somos una empresa inmobiliaria que nuestro horizonte es arreglos en proyectos que no es un mismo que un inversionista institucional como podría ser una compañía de seguros o un fondo de inversión, o una AFP. No obstante, estos son negocios de largo plazo, todo el mundo los evalúa a largo plazo, o sea 20 años es como la tónica, pero ahí cada uno va viendo en qué segmento te sientes más cómodo. Nosotros, como inmobiliaria y que desarrollamos productos, la lógica es que no estemos metidos de 20 años en este negocio. Lo lógico es que quizás vayamos con un *partner* o que dentro de esta evaluación a 20 años hagamos cortes y vamos evaluando el caso a caso, quizás hacemos un corte a 5 años, a 3 años o a 8 años y lo vamos viendo. La dinámica de naturaleza es a largo plazo y tiene relación por el financiamiento, o sea, lo que te detona acá la estructura del negocio es el financiamiento, y el financiamiento siempre va a ser un financiamiento a largo plazo.

D.Y: Perfecto.

### **¿Forma de financiamiento?**

S.R.I: Y acá en términos de financiamiento yo te diría que no es mucho, o sea hay como 2 grandes alternativas, o te vas por un leasing p te vas por un monto hipotecario. No hay mucho más que eso y si te vas por un lado o por otro van a ser condiciones yo te diría que cuál va a ser tu estrategia de ida, cuál va a ser tu

estrategia si es que tienes algún horizonte de prepago, eso. Pero siempre las 2 líneas de financiamiento son líneas de financiamiento de largo plazo.

D.Y: Oye y ponte tú, en el caso de su producto, el rango me habías dicho que era alrededor de 200 unidades mínimo.

S.R.I: O sea, un *multifamily* típico para lo que nosotros estamos haciendo, no nos vayamos para tu idea de proyecto, para que tenga número, debe ser 200 unidades para arriba, incluso te vas a encontrar con *multifamilys* que tienen 400 o 2 edificios que están juntos y que entre los 2 puedan sumar 400, 500, 600 unidades.

D.Y: Si si, es como viendo otro cuento más grandecito. Yo te pregunto como una ficha, índices de estacionamientos, índices de bodega, bodegas para el tanto por ciento estacionamientos para el tanto por ciento, como ese tipo de porcentajes que me puedas dar.

### **¿Tienen indicadores establecidos que definen el producto?**

S.R.I: Sí, sí, yo te diría que no lo tengo acá a mano, pero el tema de los estacionamientos y las bodegas, yo te diría que es como 1 a 3. Sí, y así lo modelamos y así lo estoy corroborando con lo que llevamos, y en el caso del estacionamiento es 1 a 3 y en el caso de las bodegas es muchos más bajo.

G.P: ¿Y hemos arrendado estacionamientos o no?

D.Y: Uno a tres los estacionamientos me dicen, y bodega es menor.

S.R.I: Sí mucho menos mucho menos.

G.P: Si claro, y espérate.... ¿qué porcentaje del arriendo que tenemos que nos ha pedido estacionamientos?

S.R.I: Las bodegas yo te diría incluso uno a cuatro, incluso podría ser hasta uno a 5.

G.P: Pero el 30% nos ha pedido estacionamiento.

S.R.I: Sí.

G.P: Es que el 30 es más que el 15 que nos decía Asset.

S.R.I: Bueno llevamos poco todavía, pero esa es la dinámica, no llevamos todavía ni un mes todavía. Yo creo Daniela que en tu proyecto debería ser más.

D.Y: Sí, totalmente, o sea.

G.P: No, es que el proyecto de la Daniela es otra cosa.

D.Y: Sí es otra cosa, tengo claro que estacionamiento para mi es una prioridad por las visitas, y las bodegas también, porque te vas a mover con todos tus cachureos y tus cuestiones, y también son departamentos más grandes que van a ir de 60 a



los 120 metros cuadrados, o sea realmente es otro producto, pero quiero combinarlo con este modelo de negocios. La incidencia del terreno en este proyecto en particular o en general, **¿cuál es la incidencia máxima que ustedes permiten? ¿en el precio del terreno versus la inversión?**

S.R.I: No me acuerdo, tendría que revisar.

G.P: Es que la incidencia tiene que ver con la forma.

S.R.I: Claro.

G.P: ¿La incidencia de los metros cuadrados utilices versus el costo del terreno? eso?

D.Y: Claro, versus el costo del terreno.

G.P: Eso lo da la norma en el fondo, y nosotros, o sea, nosotros que es lo que pasa, nosotros para sacarle la incidencia siempre lo hacemos con el máximo de la constructibilidad posible.

D.Y: Te dan 25, no depende de la comuna en verdad, un 25, un 30, un 20.

S.R.I: No acá debe dar menos yo creo.

D.Y: Ya.

G.P: En esta evaluación en particular los terrenos son baratos.

D.Y: Ya.

S.R.I: Si claro, y también va a ser si quieres hacer un algo para el semi, lo más seguro es que lo tuyo sea Las Condes, Lo Barnechea, va a ser otra cosa.

G.P: La incidencia se te va a ir a 30.

D.Y: ¿A treinta cierto? si yo también creo que va a estar por ahí.

**¿Y cuál es el margen mínimo que le exigen a los proyectos? ¿el retorno? ¿TIR? ¿Cap rate?**

S.R.I: Esto también como te comentaba, hay mucha gente distinta en este mercado, o sea tienes desde una compañía de seguros, que le exige 3 una tasa nada que ver a empresas como nosotros que son inmobiliarias o desarrolladores y eso es por el costo en el fondo el costo de oportunidad que tiene la empresa.

G.P: Claro.

D.Y: ¿Le exigirían más al proyecto que un fondo?

G.P: Nosotros no somos compañía de seguros, nosotros no tenemos los fondos que tiene una compañía de seguros, entonces obviamente les exigimos más al capital y por lo mismo nosotros no nos proyectamos a largo plazo.

S.R.I: Ponte tu ¿a las compañías de seguros por qué les gusta tanto estar acá? Porque ellos calzan sus necesidades de pagar las pólizas de rentas vitalicias, las calzan con los flujos que generan estos proyectos y por eso que ellos se meten a estos negocios y se quedan a 20 años y ellos están súper cómodos con esos plazos. Y por lo tanto las tasas que le van a pedir están relacionadas con eso, que son tasas bajas, no con nuestro riesgo como dice Tomás y con nuestro plazo que son tasas mucho más altas.

D.Y: ¿Son tasas más cercanas a un 15 o 18%?

S.R.I: Para este tipo de negocio no, puede ser un poquito menos.

G.P: No, menos, yo tengo otra reunión me tengo que meter a una reunión de una encuentras de facción a clientes, chao, Daniela que estés bien.

D.Y: Gracias tomas, la Mariana te mandó muchos saludos.

G.P: ¿Quién?

D.Y: Mariana Samarotto.

G.P: Mándale de vuelta.

D.Y: En tu nombre, que estés bien, chao.

S.R.I: Para que te hagas una idea para ponerlo en categoría: un inversionista institucional en épocas buenas quizás puede ser desde un 5 y hasta épocas malas, voy a exagerar un 7, y ahí entre medio inversionistas que pueden estar entre el 7 y el 9 y hay otro que pueden estar entre el 9 y el 12, pero esas tasas son mucho más bajas que siempre que en un proyecto de desarrollo que se le pide más. Y por lo tanto, ahí también vas a tener un problema ahí con el Cap Rate, porque el Cap Rate esa tasa también va a depender de quien está detrás del negocio, entonces ese dato es súper sensible para tu modelo, entonces ahí vas a tener un buen tema. Yo no sé a qué tasa si hay estudios o gente que ya haya transado pensando en tus proyectos y edificios o proyecto de senior suites.

D.Y: No es que no creo que encuentre ese dato tampoco.

S.R.I: ¿Sabes quién hace mucho senior suites? Cimenta, hay varios alrededores.

D.Y: Sí, Acalis.

S.R.I: Sipo ahí Acalis, hay varios operadores grandes.

D.Y: Pero es que están todos asociados a, son en el fondo operadores, lo que me decías tú, ya están asociados al fondo de inversión y el dueño no es alguien externo, pero funciona como si fuera alguien externo ¿o no?

S.R.I: Yo creo que en el caso de Cimenta, también ellos tienen que estar metidos en el capital, están en los dos lados.

D.Y: Están en los dos lados, son como propietarios y operador, pero tienen como esta libertad de ser operador.

S.R.I: ¿En ese caso, sabes lo que podrías hacer?

D.Y: De renta y lo otro es negocio de operación y además persigue por renta por ser tener un porcentaje de la participación de la propiedad nomás.

S.R.I: Ahí cuando tengas tu modelo yo creo que lo que vas a tener que hacer yo creo que es ponerte tres supuestos y como varían tu negocio ocupando 3 Cap Rate. Por ejemplo, puede ser cualquier tontera: 5,5, 6,5 y 7,5 y ahí te vas a dar cuenta que los números cambian totalmente, eso es súper sencillo.

D.Y: Ya. Si estaba viendo que en el fondo cuando inventé mi figura societaria, estaba pensando en el fondo, claro, hacer una inmobiliaria y que haya un operador que fuera también parte de los propietarios y otros inversionistas externos.

S.R.I: Si puede ser.

D.Y: ¿Qué porcentaje...? Ah, ya lo hablamos antes.

S.R.I: Esta gracia es la de nuestro mercado, no sé cómo funciona el tema del senior.

D.Y: No, los seniors ahora bajaron un poco por el tema de la pandemia ponte tu, y llamé y estaba malo, con el 50 por ciento desocupado, otro estaba recién empezando a volverse a llenar ahora en septiembre.

S.R.I: Es que el senior es súper caro.

D.Y: Es que el senior es caro, pero es que en el fondo porque son viejos más viejos y hospitalarios. Lo mío va a ser gente entre 60 y 79 años o 85, no sé, pero joven, autovalente, no requieren servicios médicos entonces es como la familia que se le fueron todos los hijos de la casa que vivían en La Dehesa en una casa enorme, sabes que vámonos a un departamento rico, viajamos 2 veces al año, es como bien distinto. Entonces igual yo creo que tengo que cobrar por servicio premium.

S.R.I: Sipo, no, está claro.

D.Y: Oye el tema de los egresos, para la evaluación y las mantenciones.

### **¿Qué egresos consideran para la evaluación?**

S.R.I: Mira los grandes egresos, acá son siempre la cuota del banco, te acuerdas cuando te avisé que al final esto es un negocio a largo plazo, porque la estructuración de financiamiento es un financiamiento a largo plazo porque son

hartas lucas, entonces, eso es un gran egreso siempre el tema de la cuota del banco, las contribuciones. Después, lo que le tienes que pagar al operador, el que te lleva el negocio, la administración del edificio, y el tema también un tema súper importante en estos modelos es la vacancia, o sea cuando yo ya tengo el edificio en operación y está al 100, cuando se me va una persona o cuando no puedo arrendar un departamento, ese departamento tiene gastos y son los gastos comunes, ese es un gasto súper importante que tienes que tener siempre reflejado.

D.Y: Claro, gastos comunes que van a tener que pagar tu cuando tengas mayor vacancia, ¿eso?

S.R.I: Claro, eso, tal cual, eso es. Y después vas a tener otras cosas menores, pero eso no sé, ponte tu si lo vas a armar atrás de una inmobiliaria o de otra forma, la inmobiliaria también asume un costo de administración. Siempre la inmobiliaria vas a estar tu detrás del proyecto o alguien entonces esto también tiene que tener un costo fijo, aunque sea.

D.Y: ¿Y qué porcentaje es eso?

S.R.I: Más que porcentaje yo lo haría como algo fijo, invento, tengo una estructura, una inmobiliaria, no sé y porque igual vas a tener que pagar un computador, un contador, entonces ahí invéntate unos *fee*.

D.Y: Se va a cortar en cualquier minuto si se corta te mando un *link* de nuevo para terminar.

S.R.I: Si no hay problema.

D.Y: Ahí voy a compartir de nuevo esto.

S.R.I: Oye hay un tema que yo creo que no se si te lo han comentado, pero para tu evaluación es muy muy importante.

D.Y: Dime.

S.R.I: Tienes que ver si los arriendos que tú vas a hacer porque en este *multifamily* hay operadores que cobran por el arriendo más IVA y otros sin IVA.

D.Y: Ya, no, no he visto nada de ese tema.

S.R.I: Ya ahí vas a tener que investigar harto y metete y eso puede variar mucho en tu evaluación. ¿Tú estás pensando en que vas a comprar un edificio o lo vas a construir? No sé cómo lo estás pensando.

D.Y: Lo voy a construir, o sea tengo que buscar inversionistas, esto es un supuesto en el fondo. Buscar inversionistas, terreno, financiamiento, construirlo, y operarlo con el operador interno-externo, pensando hacer una línea después de.

S.R.I: Si, que cuando hagas ese ejercicio, cuando tengas tu costo de construcción, el costo de construcción tiene IVA, ¿no cierto?, y vas a tener IVA por otras cosas, no sé. Pero ese IVA tu después cuando estés planeando tu proyecto, tú puedes pedirle la devolución del IVA, que en general es mucha plata porque es un edificio completo, y eso es mucha plata y para tu evaluación te puede influir significativamente. Tienes que evaluar. Lo que si, te van a pedir es que por lo tanto tu arriendes con IVA y por lo tanto para que se arriende con IVA tiene que ser un departamento amoblado, por eso es que siempre los *multifamilys* ofrecen y te hablar del refrigerador, del futón, del sofá cama.

D.Y: Ya, ¿con eso zafas para el amoblado?

S.R.I: Si. Ahora, yo creo que en tu proyecto no sé, como es un senior, no sé a qué nivel de detalle vas a llegar o vas a entregar.

D.Y: Lo que yo he estudiado es que la gente se quiere ir con sus propias cosas, entonces, no sé.

S.R.I: Porque futón cama, porque te da la instancia del lugar que exista una cama, pero a nadie le gusta, o sea o te vas a un hotel donde ya está la cama, o si te vas ya un año todo el mundo como que le gusta llevarse su cama, como que en Chile todavía no hay una cultura de arrendar una casa, un departamento y que esté la cama.

D.Y: O sea el futón es clave para poder decir que estoy arrendando amoblado.

S.R.I: El futón más otras cosas, por eso es que nosotros siempre damos con refrigerados, microondas, roller, etc.

D.Y: Ya, pero es un buen dato porque sabes que puedes descontar el IVA.

### **¿Figura societaria del negocio?**

S.R.I: Eso, que más, las figuras societarias del negocio no varían mucho de un proyecto mobiliario tradicional, esto es típicamente, o armas una estructura societaria donde hay vehículos aportantes que pueden ser todos los socios y ahí puedes tener no sé, desde una inmobiliaria desarrolladora de un inversionista, o puede haber alguien un inversionista más grande pero siempre todo el mundo como que tiene a apalancarse porque les sacas más rentabilidad si pedí la plata por estado.

D.Y: Claro, exacto. Listo.

### **¿Cuáles son los riesgos o cómo impacta a la marca de la Inmobiliaria el abrirse a este nuevo negocio?**

S.R.I: Nosotros como marca, como dentro de los otros, no estamos operando como Xxx, creamos una marca especial para esta cuestión.

D.Y: ¿Como se llama?

S.R.I: Se llama Xxx Xxx.

D.Y: Ya en el fondo los separaron.

S.R.I: Claro para no mezclar las cosas, un negocio nuevo, son otros clientes.

D.Y: Tenía una pregunta relacionado en eso, ¿cuáles son los riesgos o como impacta a la marca Xxx la visión nueva del negocio? O sea, no los van a ligar directamente a la inmobiliaria.

S.R.I: No, no, son en términos como de posicionamiento cosas totalmente distintas.

D.Y: Ya, perfecto, claro, porque en el fondo la Inmobiliaria ya tiene una estampa y ya se reconoce.

S.R.I: Tiene atributo y tiene toda una historia, y toda esta historia está siempre amarrada con el desarrollo de unidades para ventas más que arriendos, son clientes distintos, con formas de operar distintas entonces.

D.Y: Perfecto... y **¿qué dificultades le ven al *multifamily*?**

S.R.I: Es un negocio viendo las cosas, no sé si te respondo al revés. Se supone que es un negocio que es anticíclico, porque es una necesidad básica la vivienda si no tienes donde comprar, la única opción que tienes es arrendar, acá las dificultades siempre si miras la estructura del negocio en el modelo te vas a dar cuenta que el tema del financiamiento es clave, porque tu principal egreso va a ser ese. Las dificultades después en la operación, que estés que, si vas a trabajar con un operador, que sea alguien que opera en la industria, porque como te digo, tu riesgo ahí es que, si te demoras mucho, si juegas mal con la colocación del edificio te puede ir súper mal y eso también te va a pegar en la rentabilidad súper fuerte. O sea, ahí tienes que manejar el tema comercial bien finito. Yo te diría que esos son los riesgos.

D.Y: Ya, y no le ves los riesgos a lo, bueno, ¿ahora por la pandemia el tema cobranza?

S.R.I: O sea, obviamente que los indicadores se han deteriorado, pero si tú los comparas con otros mercados son mucho mejores y la gente tiende a pagar puntualmente. Porque dejas de pagar, puedes dejar de pagar uno, dos, tres meses, pero ya después de tres meses estas con serios problemas.

D.Y: Perfecto, te puse cosas como, han pensado cambiarse de nicho, han estudiado no sé, ¿habían pensado un multifamily para el adulto mayor ponte tú?

**¿Han pensado cambiarse de nicho de mercado, lo han estudiado antes?**

S.R.I: O sea más que nuevos mercados son mercados geográficos como lo que estas viendo tu con tomas en otras comunas, porque también cada comuna tiene un hábito un poquito distinto, son las enseñanzas del terreno son distintas y por lo tanto los valores son distintos. pero eso más que hacer un proyecto para estudiante, un proyecto para senior suite no.

D.Y: Ya y **¿Qué recomendaciones me darían en el caso de enfocarlo en el nicho del adulto mayor?**, en el fondo ya habiéndote explicado un poco mi producto.

S.R.I: Ahí yo creo que la clave son los servicios, los *amenities*, y no sé cómo te van a repercutir esos *amenities* en tus costos. Eso es lo que te hablé, porque no se si vas a hacer un proyecto gourmet, como vas a cobrar eso y que costos vas a tener en eso.

D.Y: Yo hice una encuesta, encuesté como a 300 personas. Encuesta online, y obtuve harto *feedback* de la demanda. De cual serían los espacios que más preferirían, etcétera. Lo que tengo que definir y lo que no entiendo bien en el fondo tu cobras un precio fijo por gastos comunes, en el fondo es el derecho a ciertos usos, como el gimnasio, en el fondo estar ahí. Pero el decidir qué equipamientos se cobran aparte y cuales están incluidos dentro de este precio fijo es lo que no tengo tan claro, que igual me aclaraste un poco lo que está ocurriendo en su proyecto. Y eso es lo que tengo que ir viendo, el tema de la lavandería...

S.R.I: Es que sabes también lo que me pasa, estoy pensando en voz alta un ratito, en mi producto, en mi gente, gente que: piensa tú en una familia alguien recién casado, es alguien que trabaja y que por lo tanto está de lunes a viernes durmiendo y que después solamente tiene actividades todo el día sábado y domingo. En cambio, alguien que está en un senior suite va a estar al contrario, de lunes a viernes quizás va a estar todo el día ahí y quizás los fines de semana va a salir o va a tener visitas, lugares donde recibir gente... ¿y que va a hacer de lunes a viernes entonces el abuelo?

D.Y: Claro, hay que ofrecerle más actividades entonces, servicios.

S.R.I: Salones, un salón de juegos, una biblioteca, eso lo cobras fijo o lo cobras variable, chuta no tengo idea.

D.Y: Sí los espacios están más o menos identificados, el tema es como cobro, si cobro como un fee fijo como por servicio que estén incluidos, o un arriendo extra. Eso es lo que me falta dilucidar, todavía no tengo la claridad.

S.R.I: Ponte tú.

D.Y: Hay varios que todavía trabajan, en la encuesta salió que un 60% aun trabaja, ya sea *part time* o esporádico. Entonces esa parte del tiempo no es 100%, son gente activa todavía.

S.R.I: Work café, puedes incluirle el internet dentro del plan. Buenas preguntas.

D.Y: En el departamento o en el edificio, que tenga un lugar donde trabajar y que tenga la alternativa en el fondo de organizar una noche de juegos.

S.R.I: El work café va a ser distinto al mío, porque mi work café es en el fondo, no le quiero decir un cyber pero son lugares choros que están bien decorados y amoblados, al final es un escritorio común, tipo planta libre, quizás para tu segmento no puedes tener eso, quizás tener que tener una oficina más cerradita con un escritorio.

D.Y: Claro, perfecto. Oye y un tema técnico, que yo creo que no, pero me han comentado por eso pregunto, **¿Sabes que si por ser un edificio *multifamily* o un solo edificio en manos de una sola persona, se puede saltar la densidad municipal de las unidades, ósea, funcionar como si fuera un hotel, o apart hotel?**

S.R.I: Podrías jugar a eso.

D.Y: ¿Pero, lo has escuchado? Porque en el proyecto que estamos haciendo en Vicuña Mackenna, no lo estamos haciendo, la densidad máxima es de 466 unidades y la estamos respetando.

S.R.I: Yo veo como un riesgo saltarse la densidad.

D.Y: Lo ves como un riesgo.

S.R.I: Yo creo que se puede hacer, y le sacas la punta al lápiz así infinito, pero ¿qué pasa si te quedas a mitad de camino con un activo de muebles con un elefante blanco y tienes que salir a rematarlo?

D.Y: Tienes que venderlo entero y es mucho más fácil venderlo por parte.

S.R.I: Es mucho más fácil liquidarlo y venderlo por partes chiquititas porque si es solo una unidad, pocas personas te pueden comprar, el uso que le puedes dar es muy poco, sería *multifamily*, hotel, básicamente, eso es algo para los hoteles.

D.Y: Es que mi producto está mucho más ligado a la hotelería que a un *multifamily* normal, entonces también por eso lo he pensado porque las densidades también en Vitacura y Las Condes son súper bajas, entonces ponte tu hay un terreno de 3000 metros cuadrados, que encontré en Lo Barnechea y que me da para 50 unidades, y no sé si con 50 unidades mi negocio es rentable o tendríamos que empezar a evaluar, necesitaba esta reunión para poder empezar a verlo.

S.R.I: Yo creo que lo puedes hacer y de hecho es una excelente forma de meterle densidad y más cubo para que te den los números, pero.

D.Y: Ahí tendría que ser amoblado.

S.R.I: Siempre cuando haces un proyecto, quizás te van a pedir que hagas... no sé si se sigue haciendo un FODA, una cuestión con fortalezas y debilidades y eso si o si lo deberías reconocer no se si como una amenaza, sino que como una



debilidad. Porque si el día de mañana el país se cae o entras en una crisis, lo mismo que tú me dijiste, este año ellos fueron muy sensibles, eso quiere decir que esa gente siempre tiene una alternativa o esa gente volvió a su casa, o arrendó en un lugar más barato o se fue a vivir con algún familiar. Entonces, si te quedas con una casa del 50%, el negocio no te da.

D.Y: Claro o con un hijo.

S.R.I: Para que te hagas una idea, nosotros los multifamily trabajamos hasta un 80%, dependiendo del caso, pero siempre entre 80%, 85% incluso dependiendo del caso puede ser hasta 90% y estás trabajando para el banco. Del 90 para arriba es tuyo el proyecto, en los números te vas a dar cuenta. A ti te va a dar lo mismo si tienes una casa al 58% quizás la puedes aguantar un año, pero después de un año le vas a tener que pedir al socio que haga un aporte en capital porque vas a estar perdiendo plata. Entonces quizás aguantas un año, si tienes un socio muy bueno quizás te aguanta dos, por después tienes que salir a liquidar el activo.

D.Y: Claro.

S.R.I: O vendes la unidad económica como senior que te van a pagar poco en ese caso o sales a vender, a rematar el edificio.

D.Y: Perfecto.

S.R.I: Por eso el tema de la vacancia es súper importante.

D.Y: Y el tema este de que, si fuese una unidad o en el fondo tiene que funcionar o amoblarlo, entran leyes que exigen de hotelería en el fondo.

S.R.I: A parte, además, quizás el amoblado que te di es muy básico para eso.

D.Y: Claro, te exigen de hecho, me lo leí, una silla no sé cuánto, un velador, quizás ahí convendría gastar plata en ese amoblado y después se los sacas y que lleven sus cosas, versus que te permita aumentar la densidad, tendría que verlo.

S.R.I: Quizás tú también cachas hartos, hay muchos proyectos residenciales de desarrollo que hacen comillas departamentos como existe un departamento que llaman mariposa, que es una unidad central con dos departamentos, hacen departamentos fusionados, como muchos hoteles, que fusionan las habitaciones, pero fusionas dos departamentos.

D.Y: Si estamos haciéndolo para el otro proyecto.

S.R.I: Así duplicas la densidad.

D.Y: Tenemos 372 unidades municipales y 648 comerciales. Si también lo pensamos.

S.R.I: Esa podría ser la vía de solución para hacer un punto intermedio.

D.Y: Que tendría menos riesgo que el solo una unidad y te sales de toda la exigencia hotelera. Era para discutirlo porque no lo he hablado con mucha gente y quería saber otra opinión.

S.R.I: Ya Daniela, cuando quieras seguimos hablando y si te sale una duda, me mandas un mail, no hay problema.

D.Y.: Muchas gracias, cualquier duda te mando un mail. ¡Te pasaste!

### 13.4 Estudio de Mercado de Renta

Tabla 16

*Estudio de Mercado Departamentos en Arriendo en Sector Av. La Dehesa, Lo Barnechea.*

	Fecha	Proyecto o Tipología	Dirección	Tipología	Nuevo / Usado	m2 util	m2 terraza	m2 total	Precio Arriendo pesos	Precio Arriendo UF	Precio Arriendo UF/m2	Gastos Comunes
1DB	12-11-2020		Av. El Tranque / Av. La Dehesa,	1D2B	usado	94,00	19,00	113,00	1.000.000	34,58	0,31	170.000
				<b>1D2B</b>		<b>94,00</b>	<b>19,00</b>	<b>113,00</b>	<b>1.000.000</b>	<b>34,58</b>	<b>0,31</b>	<b>170.000</b>
2DB	12-11-2020		Avenida El Tranque 12600	2D3B	usado	120,00	20,00	140,00	970.000	33,55	0,24	
	12-11-2020		Avenida El Tranque 12600	2D2B	usado	120,00	22,00	142,00	800.000	27,67	0,19	
	12-11-2020	mariposa	Portal La Dehesa /av El Tranque	2D2B	usado	68,00	15,00	83,00	820.000	28,36	0,34	150.000
	12-11-2020	mariposa	La Espuela / El Rodeo	2D2B	usado	83,00	6,00	89,00	820.000	28,36	0,32	108.000
	12-11-2020		El Tranque, La Dehesa 12300	2D2B	usado	58,50	5,26	63,76	630.000	21,79	0,34	95.000
	13-11-2020		Av. El Tranque, La Dehesa	2D2B	nuevo	61,00	6,00	67,00	838.554	29,00	0,43	90.000
	13-11-2020		Departamento Con Excelente Ubicación	2D2B	usado	75,00		75,00	650.000	22,48	0,30	110.000
	13-11-2020		El Rodeo, La Dehesa	2D2B	usado	87,49	12,53	100,02	780.000	26,98	0,27	130.000
	13-11-2020	mariposa	Departamento Nuevo Sector Portal La Dehesa	2D2B	nuevo	64,14	11,66	75,80	650.000	22,48	0,30	150.000
	13-11-2020	mariposa	Shopping La Dehesa	2D2B	nuevo	75,00	5,00	80,00	690.000	23,86	0,30	130.000
13-11-2020	mariposa	Luis Bascuñán, Portal La Dehesa	2D2B	nuevo	64,00	11,00	75,00	650.000	22,48	0,30	180.000	
				<b>2D2B</b>	<b>79,65</b>	<b>11,45</b>	<b>90,05</b>	<b>754.414</b>	<b>26,09</b>	<b>0,30</b>	<b>103.909</b>	
3DB	12-11-2020		Alberto Le Blanc 1780	3D2B	usado	196,00		196,00	1.500.000	51,88	0,26	200.000
	12-11-2020		Frente Al Portal La Dehesa	3D2B	usado	133,00	32,00	165,00	1.503.265	51,99	0,32	
	12-11-2020		Nuevo Departamento Con Buena Conectividad	3D2B	nuevo	131,00		131,00	1.500.000	51,88	0,40	
	13-11-2020		El Tranque / Robles / Nuevo	3D2B	nuevo	170,00	40,00	210,00	1.750.000	60,52	0,29	
	13-11-2020		El Tranque / Robles / Nuevo	3D2B	nuevo	140,00	15,00	155,00	1.450.000	50,15	0,32	
	13-11-2020		Av El Tranque, Lo Barnechea	3D2B	nuevo	173,00	40,00	213,00	1.600.000	55,33	0,26	
13-11-2020		Duplex c/ Jardín Av La Dehesa / El Rodeo	3D2B	usado	195,00	25,00	220,00	1.706.023	59,00	0,27		
				<b>3D2B</b>	<b>162,57</b>	<b>30,40</b>	<b>184,29</b>	<b>1.572.755</b>	<b>54,39</b>	<b>0,30</b>	<b>200.000</b>	
3DB / 3DB	12-11-2020		Dehesa Central Con Los Cactus, La Dehesa	3D3B	usado	227,00		227,00	1.700.000	58,79	0,26	
	12-11-2020		Mall Portal La Dehesa	3D3B	usado	168,00		168,00	1.255.514	43,42	0,26	230.000
	12-11-2020		Portal La Dehesa	3D3B	usado	168,00		168,00	1.280.000	44,27	0,26	250.000
	12-11-2020		Avenida El Tranque / La Dehesa- Portal	3D3B	usado	150,00	20,00	170,00	1.300.900	44,99	0,26	220.000
	12-11-2020		Av. El Tranque 12674	3D3B	usado	132,00	28,00	160,00	1.330.000	46,00	0,29	220.000
	12-11-2020		Av. El Tranque 12675	3D3B	usado	140,00	30,00	170,00	1.300.000	44,96	0,26	250.000
	12-11-2020		Avenida El Tranque	3D3B	usado	160,00	34,00	194,00	1.411.000	48,80	0,25	250.000
	12-11-2020		El Tranque / La Dehesa	3D3B	usado	132,00	28,00	160,00	1.400.000	48,42	0,30	200.000
	12-11-2020		Av. El Tranque, Portal La Dehesa	3D3B	usado	129,00	35,50	164,50	1.300.000	44,96	0,27	300.000
	12-11-2020		El Tranque / Av. La Dehesa	3D3B	usado	127,00	95,00	222,00	1.550.000	53,61	0,24	
	12-11-2020		Impecable Departamento Con Conectividad	3D3B	usado	138,00		138,00	1.400.000	48,42	0,35	
	12-11-2020		El Tranque - Portal La Dehesa,	3D3B	usado	125,00	20,00	145,00	1.600.000	55,33	0,38	
	12-11-2020		El Tranque / El Roble	3D3B	usado	140,00	30,37	170,37	2.300.000	79,54	0,47	350.000
	12-11-2020		Avenida El Tranque, La Dehesa	3D3B	usado	169,00	36,00	205,00	2.052.533	70,99	0,35	
	12-11-2020		El Tranque / El Tranque Interior	3D3B	usado	136,00	83,00	219,00	2.000.000	69,17	0,32	
	13-11-2020		Nuevo Y Luminoso Departamento En El Tranque	3D3B	nuevo	126,00	140,00	266,00	1.400.000	48,42	0,18	350.000
	13-11-2020	amoblado	Mall La Dehesa-amoblado	3D3B	usado	180,00	10,00	190,00	2.371.082	82,00	0,43	
	13-11-2020		Luis Bascuñán / Av. La Dehesa	3D3B	usado	100,00	14,00	114,00	910.843	31,50	0,28	220.000
	13-11-2020		Duplex c/ Jardín Av. La Dehesa / El Rodeo	3D3B	usado	259,00	40,00	299,00	1.750.000	60,52	0,20	350.000
	13-11-2020	triplex c/ Rooftop	Av La Dehesa Con El Rodeo	3D3B	nuevo	152,00	43,00	195,00	1.600.000	55,33	0,28	350.000
13-11-2020		Portal La Dehesa, Lo Barnechea	3D3B	usado	138,00	30,00	168,00	1.250.000	43,23	0,26	300.000	
				<b>3D3B</b>	<b>152,19</b>	<b>42,17</b>	<b>186,33</b>	<b>1.545.803</b>	<b>53,46</b>	<b>0,29</b>	<b>274.286</b>	
12-11-2020	triplex	La Espuela El Rodeo Triplex Increible	3D4B	usado	141,00	22,00	163,00	1.300.000	44,96	0,28		
12-11-2020	triplex	Av El Tranque, La Dehesa	3D4B	usado	143,00	57,00	200,00	1.300.000	44,96	0,22	250.000	
13-11-2020		Depto. Con Jardín Privado, La Dehesa	3D4B	usado	145,00	105,00	250,00	1.792.770	62,00	0,25		
13-11-2020	con jardín	El Tranque, La Dehesa	3D4B	nuevo	139,00	85,00	224,00	1.792.770	62,00	0,28		
				<b>3D4B</b>	<b>142,00</b>	<b>67,25</b>	<b>209,25</b>	<b>1.546.385</b>	<b>53,48</b>	<b>0,26</b>	<b>250.000</b>	
4DB / 4DB	12-11-2020		Amoblado, La Espuela	4D2B	usado	126,00	20,00	146,00	1.647.808	56,99	0,41	250.000
	13-11-2020		Impecable Departamento Con Conectividad	4D2B	usado	140,00		140,00	1.400.000	48,42	0,26	
	12-11-2020		La Espuela / El Rodeo	4D3B	usado	140,00	45,00	185,00	1.200.000	41,50	0,22	300.000
	13-11-2020		El Tranque, La Dehesa	4D3B	usado	140,00		140,00	1.400.000	48,42	0,35	300.000
	13-11-2020		Portal La Dehesa / Entrega Inmediata,	4D3B	usado	120,00	15,00	135,00	1.100.000	38,04	0,28	
				<b>4D3B</b>	<b>133,20</b>	<b>26,67</b>	<b>149,20</b>	<b>1.349.562</b>	<b>46,67</b>	<b>0,30</b>	<b>283.333</b>	
4DB	12-11-2020	duplex	El Tranque / Los Cactus	4D4B	usado	136,00	38,00	174,00	1.700.000	58,79	0,34	450.000
	12-11-2020	Solo 9 deptos	Avenida El Tranque 12544	4D4B	usado	226,00	68,00	294,00	2.200.000	76,09	0,26	800.000
	12-11-2020	Solo 9 deptos	Estupendo Gran Depto Exclusivo Condominio	4D4B	usado	234,00	15,00	249,00	1.780.000	61,56	0,25	
	12-11-2020	Solo 9 deptos	Los Cactus, La Dehesa	4D4B	usado	230,00	35,00	265,00	2.500.000	86,46	0,33	700.000
	13-11-2020		20570 / El Tranque / Penthouse	4D4B	nuevo	135,00	26,00	161,00	1.400.000	48,42	0,30	
	13-11-2020	duplex	Dehesa Central, La Dehesa	4D4B	usado	195,00	123,00	318,00	1.966.263	68,00	0,21	
13-11-2020	amoblado	Amoblado El Tranque	4D4B	usado	140,00	15,00	155,00	1.995.179	69,00	0,45	380.000	
				<b>4D4B</b>	<b>185,14</b>	<b>45,71</b>	<b>230,86</b>	<b>1.934.492</b>	<b>66,90</b>	<b>0,30</b>	<b>332.857</b>	
5DB	12-11-2020		Hermoso Departamento, La Dehesa	5D5B	usado	210,00	65,00	275,00	1.916.661	66,29	0,24	280.000
	13-11-2020		La Dehesa Residencial 5d	5D4B	usado	131,00	17,00	148,00	1.350.000	46,69	0,32	130.000
				<b>5D4B</b>	<b>170,50</b>	<b>41,00</b>	<b>211,50</b>	<b>1.633.331</b>	<b>56,49</b>	<b>0,28</b>	<b>205.000</b>	

Elaboración Propia a partir de los datos obtenidos en el Portal Inmobiliario, entre las fechas 12 y 13 de noviembre 2020.

Link / Fuente
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5202599-av-el-tranque-av-la-dehesa-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5202599-av-el-tranque-av-la-dehesa-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5812243-avenida-el-tranque-12600-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5812243-avenida-el-tranque-12600-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5719568-avenida-el-tranque-12600-departamento-2-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5719568-avenida-el-tranque-12600-departamento-2-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/MLC-549783833-departamento-en-arriendo-de-2-dorm-en-lo-barnechea- JM">https://www.portalinmobiliario.com/MLC-549783833-departamento-en-arriendo-de-2-dorm-en-lo-barnechea- JM</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5907838-la-espuela-el-rodeo-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5907838-la-espuela-el-rodeo-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5837719-el-tranque-la-dehesa-12300-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5837719-el-tranque-la-dehesa-12300-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/4883715-av-el-tranque-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/4883715-av-el-tranque-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5883225-departamento-con-excelente-ubicacion-en-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5883225-departamento-con-excelente-ubicacion-en-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/MLC-539770798-departamento-en-arriendo-de-2-dorm-en-lo-barnechea- JM">https://www.portalinmobiliario.com/MLC-539770798-departamento-en-arriendo-de-2-dorm-en-lo-barnechea- JM</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5946212--departamento-nuevo-sector-portal-la-dehesa--uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5946212--departamento-nuevo-sector-portal-la-dehesa--uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5855963-shopping-la-dehesa-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5855963-shopping-la-dehesa-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5915165-luis-bascunan-portal-la-dehesa-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5915165-luis-bascunan-portal-la-dehesa-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5512906-alberto-le-blanc-1780-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5512906-alberto-le-blanc-1780-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/MLC-525016093-departamento-en-arriendo-en-lo-barnechea- JM">https://www.portalinmobiliario.com/MLC-525016093-departamento-en-arriendo-en-lo-barnechea- JM</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5702624-nuevo-departamento-con-buena-conectividad-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5702624-nuevo-departamento-con-buena-conectividad-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5711509-el-tranqueroblesnuevo-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5711509-el-tranqueroblesnuevo-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5711504-el-tranqueroblesnuevo-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5711504-el-tranqueroblesnuevo-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/MLC-552508656-departamento-en-arriendo-de-3-dorm-en-lo-barnechea- JM">https://www.portalinmobiliario.com/MLC-552508656-departamento-en-arriendo-de-3-dorm-en-lo-barnechea- JM</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/MLC-537029589-departamento-en-arriendo-de-3-dorm-en-lo-barnechea- JM">https://www.portalinmobiliario.com/MLC-537029589-departamento-en-arriendo-de-3-dorm-en-lo-barnechea- JM</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5875767-dehesa-central-con-los-cactus-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5875767-dehesa-central-con-los-cactus-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5904866-mall-portal-la-dehesa-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5904866-mall-portal-la-dehesa-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5914594-portal-la-dehesa-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5914594-portal-la-dehesa-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5943220-avenida-el-tranque-la-dehesa-portal-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5943220-avenida-el-tranque-la-dehesa-portal-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/MLC-552850288-av-el-tranque-12674-lo-barnechea-chile- JM">https://www.portalinmobiliario.com/MLC-552850288-av-el-tranque-12674-lo-barnechea-chile- JM</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5670624-av-el-tranque-12674-lo-barnechea-regi-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5670624-av-el-tranque-12674-lo-barnechea-regi-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5812279-avenida-el-tranque-av-la-dehesa-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5812279-avenida-el-tranque-av-la-dehesa-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5841584-el-tranquila-dehesa-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5841584-el-tranquila-dehesa-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5886076-av-el-tranque-portal-la-dehesa-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5886076-av-el-tranque-portal-la-dehesa-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5584487-el-tranque-av-la-dehesa-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5584487-el-tranque-av-la-dehesa-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5912778-impeccable-departamento-con-conectividad-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5912778-impeccable-departamento-con-conectividad-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/MLC-520506211-el-tranque-portal-la-dehesa- JM">https://www.portalinmobiliario.com/MLC-520506211-el-tranque-portal-la-dehesa- JM</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/MLC-555227949-departamento-en-arriendo-de-3-dorm-en-lo-barnechea- JM">https://www.portalinmobiliario.com/MLC-555227949-departamento-en-arriendo-de-3-dorm-en-lo-barnechea- JM</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/4849941-avenida-el-tranque-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/4849941-avenida-el-tranque-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5021492-el-tranque-el-tranque-interior-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5021492-el-tranque-el-tranque-interior-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5786756-nuevo-y-luminoso-departamento-en-el-tranque-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5786756-nuevo-y-luminoso-departamento-en-el-tranque-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5147235-mall-la-dehesaamoblado-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5147235-mall-la-dehesaamoblado-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/MLC-560676657-departamento-en-arriendo-de-3-dorm-en-lo-barnechea- JM">https://www.portalinmobiliario.com/MLC-560676657-departamento-en-arriendo-de-3-dorm-en-lo-barnechea- JM</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/MLC-544427202-av-la-dehesa-el-rodeo- JM">https://www.portalinmobiliario.com/MLC-544427202-av-la-dehesa-el-rodeo- JM</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/MLC-545190557-departamento-en-arriendo-de-3-dorm-en-lo-barnechea- JM">https://www.portalinmobiliario.com/MLC-545190557-departamento-en-arriendo-de-3-dorm-en-lo-barnechea- JM</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/MLC-560391127-departamento-en-arriendo-de-3-dorm-en-lo-barnechea- JM">https://www.portalinmobiliario.com/MLC-560391127-departamento-en-arriendo-de-3-dorm-en-lo-barnechea- JM</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5937943-la-espuela-el-rodeo-triplex-increible-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5937943-la-espuela-el-rodeo-triplex-increible-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5896213-av-el-tranque-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5896213-av-el-tranque-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5909374-depto-con-jardin-privado-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5909374-depto-con-jardin-privado-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5743992-el-tranque-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5743992-el-tranque-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5410074-amoblado-la-espuela-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5410074-amoblado-la-espuela-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5771051-impeccable-departamento-con-conectividad-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5771051-impeccable-departamento-con-conectividad-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/MLC-553673514-departamento-en-arriendo-de-4-dorm-en-lo-barnechea- JM">https://www.portalinmobiliario.com/MLC-553673514-departamento-en-arriendo-de-4-dorm-en-lo-barnechea- JM</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5931752-el-tranque-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5931752-el-tranque-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5930285-portal-la-dehesa-entrega-inmediata-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5930285-portal-la-dehesa-entrega-inmediata-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5884983-el-tranque-los-cactus-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5884983-el-tranque-los-cactus-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5376013-avenida-el-tranque-12544-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5376013-avenida-el-tranque-12544-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5895023-estupendo-gran-depto-exclusivo-condominio-solo-9-deptos-el-tr">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5895023-estupendo-gran-depto-exclusivo-condominio-solo-9-deptos-el-tr</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/3984199-los-cactus-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/3984199-los-cactus-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5923071-20570-el-tranque-penthouse-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5923071-20570-el-tranque-penthouse-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5772341-dehesa-central-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5772341-dehesa-central-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5900427-amoblado-el-tranque-colegio-japones-nido-aguilas-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5900427-amoblado-el-tranque-colegio-japones-nido-aguilas-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5883014-hermoso-departamento-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5883014-hermoso-departamento-uda</a>
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5944197-la-dehesa-residencial-5d-uda">https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/departamento/lo-barnechea-metropolitana/5944197-la-dehesa-residencial-5d-uda</a>

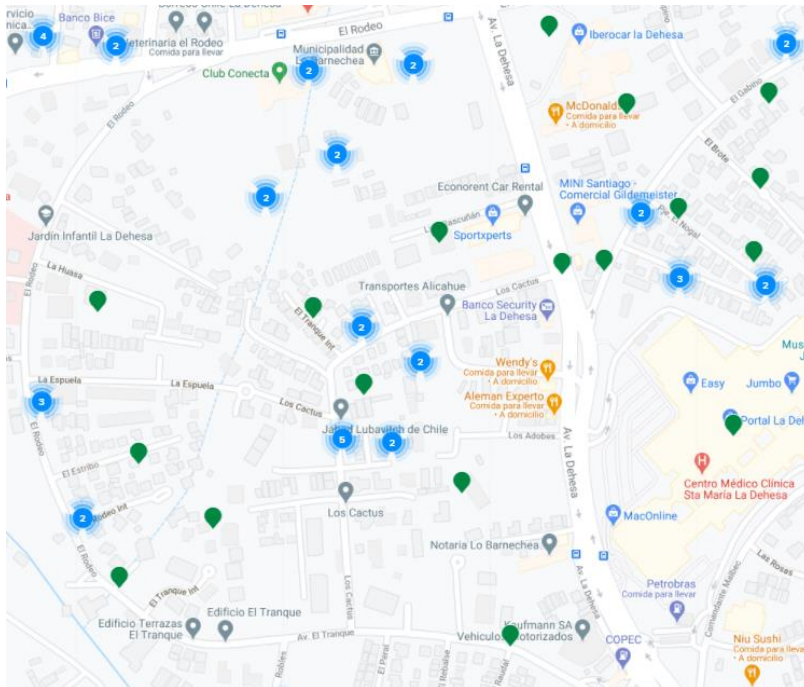
### 13.5 Estudio de Mercado de Venta

Tabla 17  
Estudio de Mercado Casas en Venta en Sector Av. La Dehesa, Lo Barnechea.

Fecha	Tipología	Dirección	m2 util	m2 terreno	Precio UF	Precio UF/m2
09-12-2020	casa	Portal La Dehesa, La Dehesa, Lo Barnechea	203,00	482,00	19.650	<b>40,77</b>
09-12-2020	casa condom.	Portal La Dehesa, La Dehesa, Lo Barnechea	200,00	435,00	18.900	<b>43,45</b>
09-12-2020	casa	Portal La Dehesa, La Dehesa, Lo Barnechea	245,00	350,00	17.400	<b>49,71</b>
09-12-2020	casa	Portal La Dehesa, La Dehesa, Lo Barnechea	200,00	634,00	19.200	<b>30,28</b>
09-12-2020	casa	Avenida La Dehesa / El Gabino, La Dehesa, Lo Barnechea	211,00	504,00	17.500	<b>34,72</b>
09-12-2020	casa	El Tranque - Los Cactus, La Dehesa, Lo Barnechea	168,00	300,00	14.900	<b>49,67</b>
09-12-2020	casa condom.	Dehesa Central - Sector Los Cactus, Portal La Dehesa	198,00	490,00	17.500	<b>35,71</b>
09-12-2020	casa	La Dehesa Central, Lo Barnechea	253,00	481,00	22.500	<b>46,78</b>
09-12-2020	casa condom.	Portal La Dehesa / Condominio / Con Plaza, Lo Barnechea	280,00	500,00	22.500	<b>45,00</b>
09-12-2020	casa	Gabino, La Dehesa, Lo Barnechea	250,00	486,00	19.000	<b>39,09</b>
						<b>41,52</b>

Link / Fuente
<a href="https://www.portalinmobiliario.com/venta/casa/lo-barnechea-metropolitana/5704056-portal-la-dehesa-uda">https://www.portalinmobiliario.com/venta/casa/lo-barnechea-metropolitana/5704056-portal-la-dehesa-uda</a> <a href="https://www.portalinmobiliario.com/MLC-564197389-casa-en-venta-de-4-dorm-en-lo-barnechea- JM">https://www.portalinmobiliario.com/MLC-564197389-casa-en-venta-de-4-dorm-en-lo-barnechea- JM</a> <a href="https://www.portalinmobiliario.com/venta/casa/lo-barnechea-metropolitana/5959304-portal-la-dehesa-uda">https://www.portalinmobiliario.com/venta/casa/lo-barnechea-metropolitana/5959304-portal-la-dehesa-uda</a> <a href="https://www.portalinmobiliario.com/venta/casa/lo-barnechea-metropolitana/5767276-portal-la-dehesa-uda">https://www.portalinmobiliario.com/venta/casa/lo-barnechea-metropolitana/5767276-portal-la-dehesa-uda</a> <a href="https://www.portalinmobiliario.com/MLC-530144587-casa-en-venta-de-4-dormitorios-en-lo-barnechea- JM">https://www.portalinmobiliario.com/MLC-530144587-casa-en-venta-de-4-dormitorios-en-lo-barnechea- JM</a> <a href="https://www.portalinmobiliario.com/venta/casa/lo-barnechea-metropolitana/5913108-el-tranque-los-cactus-uda">https://www.portalinmobiliario.com/venta/casa/lo-barnechea-metropolitana/5913108-el-tranque-los-cactus-uda</a> <a href="https://www.portalinmobiliario.com/venta/casa/lo-barnechea-metropolitana/4258321-dehesa-central-sector-los-cactus-portal-la-dehesa-uda">https://www.portalinmobiliario.com/venta/casa/lo-barnechea-metropolitana/4258321-dehesa-central-sector-los-cactus-portal-la-dehesa-uda</a> <a href="https://www.portalinmobiliario.com/MLC-564424097-impeccable-casa-en-calle-cerrada-con-guardia-dehesa-central- JM">https://www.portalinmobiliario.com/MLC-564424097-impeccable-casa-en-calle-cerrada-con-guardia-dehesa-central- JM</a> <a href="https://www.portalinmobiliario.com/MLC-564682782-casa-en-venta-de-4-dorm-en-lo-barnechea- JM">https://www.portalinmobiliario.com/MLC-564682782-casa-en-venta-de-4-dorm-en-lo-barnechea- JM</a> <a href="https://www.portalinmobiliario.com/MLC-546886821-casa-en-venta-de-5-dormitorios-en-lo-barnechea- JM">https://www.portalinmobiliario.com/MLC-546886821-casa-en-venta-de-5-dormitorios-en-lo-barnechea- JM</a>

Elaboración Propia a partir de los datos obtenidos en el Portal Inmobiliario, al día 9 de diciembre 2020.



**Figura 61:** Imagen georreferenciada con las Ventas de Casas, Sector Av. La Dehesa.  
Fuente: Portal Inmobiliario

## 13.6 Tablas de la Evaluación Económica del Proyecto

### Determinación del IVA de la construcción

Cálculo del IVA para viviendas hasta: UF 2.000 Costo unitario

m2 vendible	m2 edificado	Coef m2v/m2ed
4.821,25	9.404,51	0,5127

Construcción m2	Costo neto Construcción	IVA 19%	costo total	UF/m2 neto (C12/C8)
9.404,51	196.533,85	37.341,43	233.875,28	20,90

Tipo inmueble por m2	Cantidad por tipo inmueble	m2 vendible por tipo inmueble	m2 edificado por tipo inmueble	valor m2 edificado neto	Costo (u) neto	IVA 19%	Crédito IVA 65%	Crédito tope 225	Crédito Total IVA
96,43	50	4.821	9.405	196.533,85	3931	746,83	485,44	0,00	0,00
								0,00	0,00
								0,00	0,00
	50	4.821,25	9.404,51	196.533,85					0,00

Costo Neto Construcción	IVA 19%	Crédito IVA 0,00%	IVA 19,00%	Costo Construcción Con IVA	Costo unitario Con IVA
196.533,85	37.341,43	0,00	37.341,43	233.875,28	4.677,51

## Flujo Egresos Honorarios Especialidades

Especialidad	SE OBTIENE EL P.E.									EMPIEZA LA CONSTRUCCION (15 MESES)								
	abr-21	may-21	jun-21	jul-21	ago-21	sept-21	oct-21	nov-21	dic-21	ene-22	feb-22	mar-22	abr-22	may-22	jun-22	jul-22	ago-22	sept-22
Arquitectura	450	170	170	170	170	900	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170
Cálculo				307				430		70		70		70		70		70
Revisor de cálculo					225													
Contabilidad	35	11	11	11	11	11	11	11	11	35	11	11	11	11	11	11	11	11
Estudio títulos	300																	
Eléctricidad			45	60	45													
Alcantarillado - Agua potable			90	150	60													
A/c y/o Calefacción			50	50														
Seguridad e incendios					100													
Mecánica de Suelos y Socializado	159			476														
Extracción de Basura			32		8													
Pavimentación												50						
Topografía	48																	
Paisajismo																		
Telecomunicaciones	80																	
Gastos CBR, notaría y otros	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27
IMIV	90			90			90			90			90					
ITO mas otros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	145	145	145	145	145	145	145
Planos			8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Gerencia Técnica	0	0	0	0	0	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145
Honorarios legales	392			22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22
Otros proyectos	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
<b>Total Honorarios</b>	<b>1.591</b>	<b>218</b>	<b>443</b>	<b>1.381</b>	<b>686</b>	<b>1.123</b>	<b>483</b>	<b>823</b>	<b>393</b>	<b>577</b>	<b>393</b>	<b>658</b>	<b>628</b>	<b>608</b>	<b>530</b>	<b>600</b>	<b>508</b>	<b>578</b>
<b>Gestión y Administración</b>	<b>1,0%</b>	<b>1,0%</b>	<b>1,0%</b>	<b>1,0%</b>	<b>1,0%</b>	<b>1,0%</b>	<b>1,0%</b>	<b>1,0%</b>	<b>1,0%</b>	<b>1,0%</b>	<b>10,0%</b>	<b>3,5%</b>	<b>3,5%</b>	<b>3,5%</b>	<b>3,5%</b>	<b>3,5%</b>	<b>3,5%</b>	<b>3,5%</b>

Especialidad	SE OBTIENE LA R.F.										SE VENDE EL EDIFICIO					TOTAL	
	oct-22	nov-22	dic-22	ene-23	feb-23	mar-23	abr-23	may-23	jun-23	jul-23	ago-23	sept-23	oct-23	nov-23	dic-23		ene-24
Arquitectura	170	170	170	170	170	723											<b>5.643</b>
Cálculo		70		70													<b>1.228</b>
Revisor de cálculo																	<b>225</b>
Contabilidad	11	11	11	11	11	37	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	<b>448</b>
Estudio títulos																	<b>300</b>
Eléctricidad																	<b>150</b>
Alcantarillado - Agua potable																	<b>300</b>
A/c y/o Calefacción																	<b>100</b>
Seguridad e incendios																	<b>100</b>
Mecánica de Suelos y Socializado																	<b>635</b>
Extracción de Basura																	<b>40</b>
Pavimentación																	<b>50</b>
Topografía																	<b>48</b>
Paisajismo					100												<b>100</b>
Telecomunicaciones																	<b>80</b>
Gastos CBR, notaría y otros	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	26		<b>890</b>
IMIV																	<b>450</b>
ITO mas otros	145	145	145	145	145	145	145	145	145	0	0	0	0	0	0	0	<b>2.320</b>
Planos																	<b>100</b>
Gerencia Técnica	145	145	145	145	145	145	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>2.755</b>
Honorarios legales																	<b>677</b>
Otros proyectos	10	10															<b>200</b>
<b>Total Honorarios</b>	<b>508</b>	<b>578</b>	<b>498</b>	<b>568</b>	<b>598</b>	<b>1.077</b>	<b>183</b>	<b>183</b>	<b>183</b>	<b>38</b>	<b>38</b>	<b>38</b>	<b>38</b>	<b>38</b>	<b>37</b>	<b>11</b>	<b>16.838</b>
<b>Gestión y Administración</b>	<b>3,5%</b>	<b>3,5%</b>	<b>3,5%</b>	<b>3,5%</b>	<b>3,5%</b>	<b>3,5%</b>	<b>3,5%</b>	<b>3,5%</b>	<b>3,5%</b>	<b>10,0%</b>						<b>14,0%</b>	<b>100,0%</b>

Actividad Formativa Equivalente a Tesis para optar al grado de Magister en  
Dirección y Administración de Proyectos Inmobiliarios (D.A.P.I.)

Daniela René Yunes Abumohor

Santiago, Chile

2020