



INVERSIONES INMOBILIARIAS

DESAFIOS & OPORTUNIDADES

¿Cuáles son los principales factores en el desarrollo nuestra ciudad?



Económico – Cultural – Político - Social

¿En que aspectos básicamente se apoya
la calidad de vida de las personas?



Seguridad – Educación - Vivienda – Empleo - Salud - Ocio

Podríamos decir que la vida en nuestra ciudad es un proceso donde generalmente están presentes los siguientes aspectos:



Intereses económicos y comerciales – sobrepoblación
aumento de contaminación - crecimiento desordenado
exceso de autos - pérdida de espacios públicos

¿Que hace diferente a otras ciudades de la nuestra?



¿su arquitectura?



¿la existencia de hitos?



¿su belleza?



¿sus espacios públicos?



¿su historia?



¿su capacidad para transformarse?



¿Cuántas veces nos ponemos a pensar qué tipo de ciudad queremos?



y ¿Qué tipo de ciudad tenemos?



¿una ciudad desconectada?



alta congestión, cada vez nos demoramos más

¿una ciudad sin servicios?



medios de transporte mal operados

¿una ciudad cara?



incremento desmesurado del precio de la tierra

¿una ciudad sin posibilidades?



escasez de suelo

¿una ciudad insegura?



vulnerabilidad de las viviendas puerta a calle

¿una ciudad sostenible?



espacios públicos como una gran apuesta

¿una ciudad que nos brinda oportunidades?



nuevos segmentos con capacidad adquisitiva.

una ciudad que debe y
tiene que adecuarse
rápidamente!



tener cerca a la familia



fundamental!

Debemos pensar en que las viviendas se están reduciendo



nuevos retos para el diseño

Debemos pensar en como ha cambiado nuestra forma de vivir



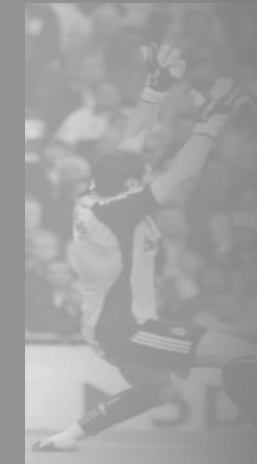
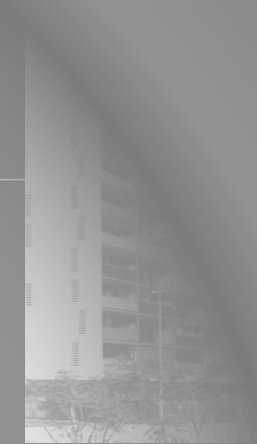
la cocina es un lugar de encuentro y sociabilidad familiar



sabemos con certeza que algo nos
une y que nos esta obligando a
valorar cosas a las que antes no
dábamos importancia o al menos no
nos parábamos a pensar en ellas

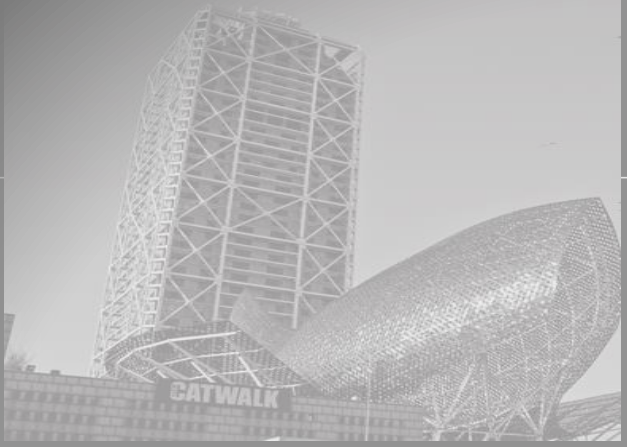
Pero también sabemos
que si no nos adaptamos
rápidamente a lo que se
viene puede ser tarde y
perderemos una gran
oportunidad





debemos entender que
estamos al inicio de una
NUEVA NORMALIDAD

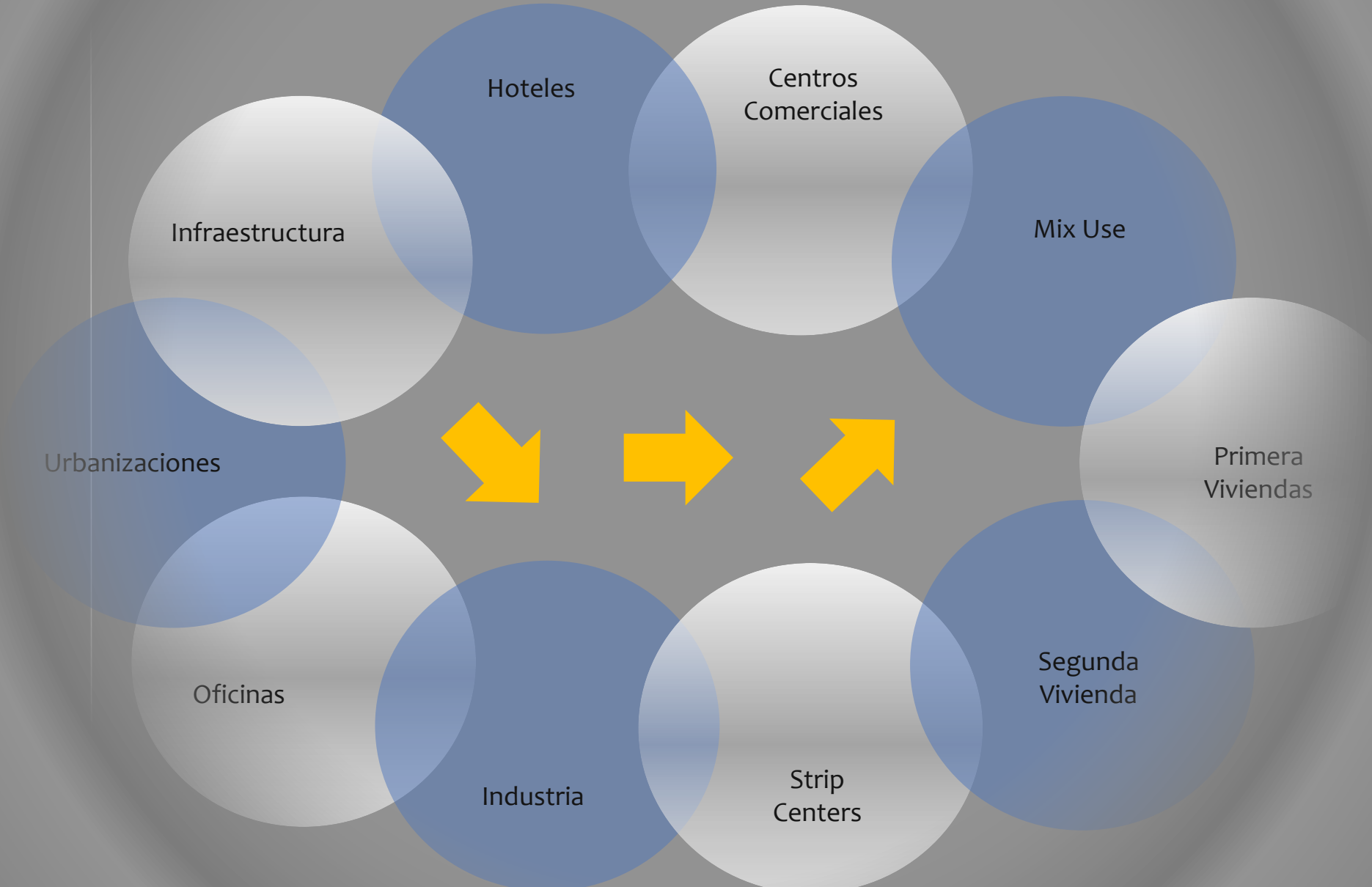




y en este nuevo escenario
¿Que esperar del futuro de las
Inversiones Inmobiliarias?



¿Que deberíamos esperar de los Proyectos Inmobiliarios?





Oficinas Corporativas



Escenario DESALENTADOR: como resultado del encierro, muchas compañías no solo han optado por el trabajo remoto, sino que además han encontrado grandes beneficios de esta forma de trabajo. En general, estos proyectos son desarrollados para la renta por fondos de inversión y grandes grupos económicos que evalúan su inversión en base a flujos y hoy su rentabilidad se esta viendo muy afectada.



Centros Comerciales



Escenario DESALENTADOR: la situación de pandemia ha contribuido drásticamente a la caída en la afluencia de público y todo indica que esta tendencia se mantendrá, dado que se trata de lugares de alta concentración de personas. Otro punto no menor a considerar, es la competencia existente de la venta online, lo que ya estaba generando un problema en las tiendas por departamentos.



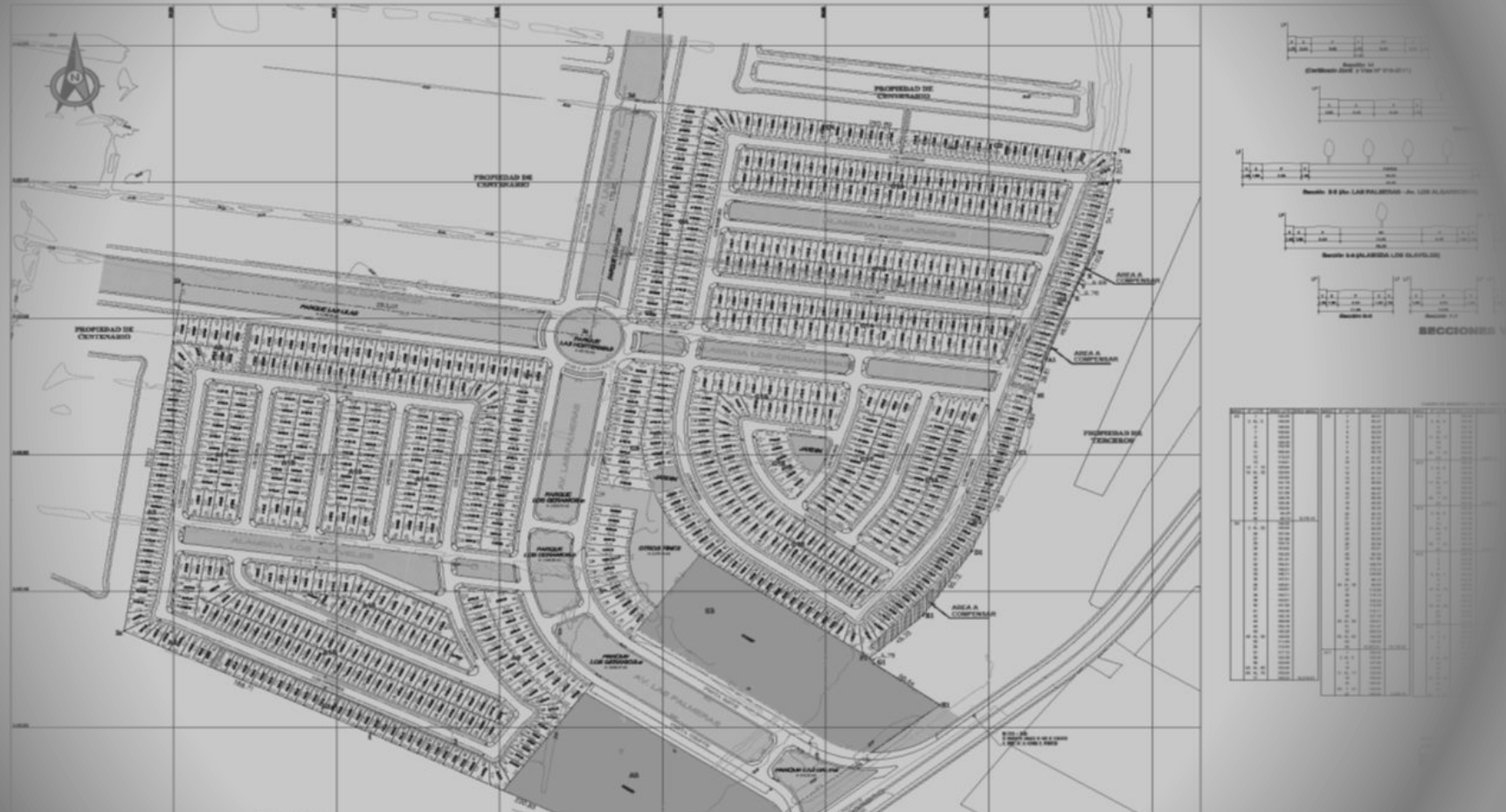
Hoteles



Escenario DESALENTADOR: la situación de pandemia ha contribuido drásticamente a la caída en la afluencia de público y todo indica que esta tendencia se mantendrá, dado la caída del turismo. Otro punto no menor a considerar, es la oferta significativa que venía en camino de m2 de hoteles.



Urbanizaciones



Escenario CONSERVADOR: negocio que por décadas ha trabajado de la mano con la informalidad y ha funcionado independiente de los ciclos económicos y las crisis. Los lotes son un producto que se financia directamente, sin intervención del sistema financiero, donde se cobran altas tasas de interés, y genera ciudades desordenadas. Es producto de la informalidad existente.



Oficinas Boutique



Escenario CONSERVADOR: Las oficinas boutique son oficinas de formato pequeño que se desarrollan para la venta y por lo general son desarrollados en zonas muy bien equipadas. Estos productos muchas veces son adquiridos por inversionistas menores para luego alquilarlos. Este producto se ha visto afectado por la pandemia pero es muy probable que tenga una recuperación mas rápida que las oficinas corporativas.



Strip Centers



Escenario CONSERVADOR: Los strip centers son proyectos comerciales de menor escala y básicamente de puerta a calle. No son otra cosa que la organización del comercio de barrio, donde se concentran los servicios que demandamos a diario. En estos días, han sido muy fuertemente perjudicados producto de las restricciones y los protocolos, sin embargo, considero que deben recuperarse rápidamente una vez solucionado el problema de la pandemia.



Coworking



Escenario ALENTADOR: como resultado del encierro, muchas personas hemos pasado meses trabajando al lado de la familia, en muchos casos con hijos estudiando, y si bien hemos sido testigos del tremendo beneficio de ahorrarnos los largos viajes a las oficinas, si es muy probable, que evaluemos seriamente la posibilidad de tomar espacios cercanos y económicos cerca a casa.



Use Mix



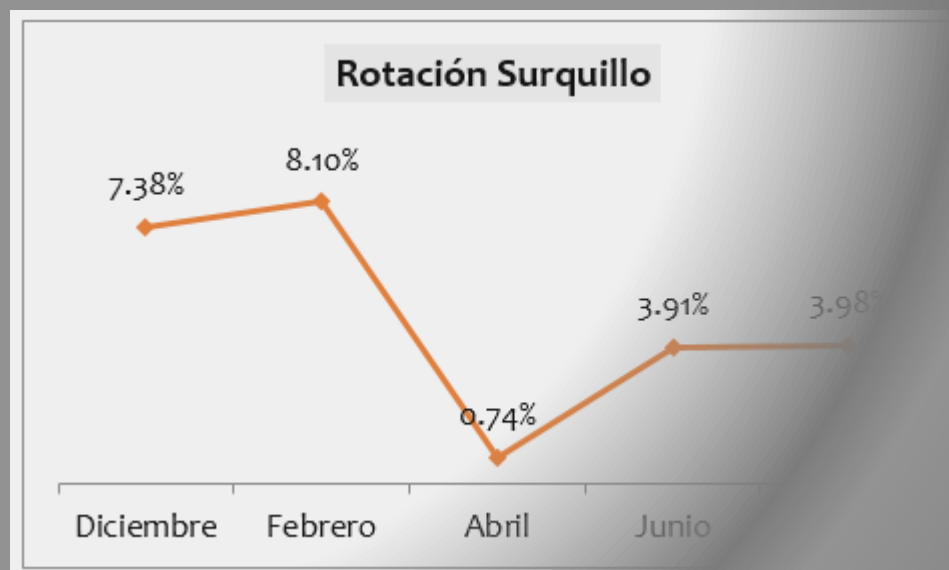
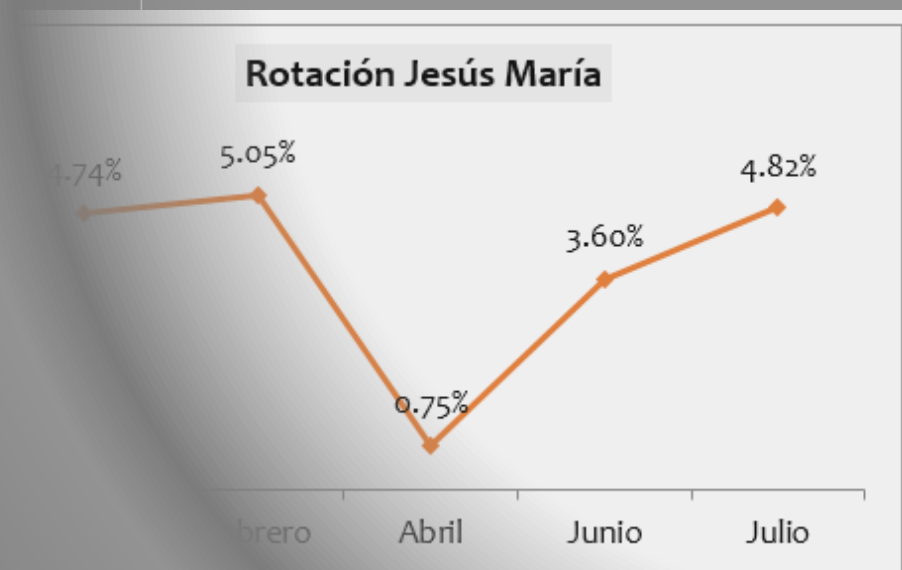
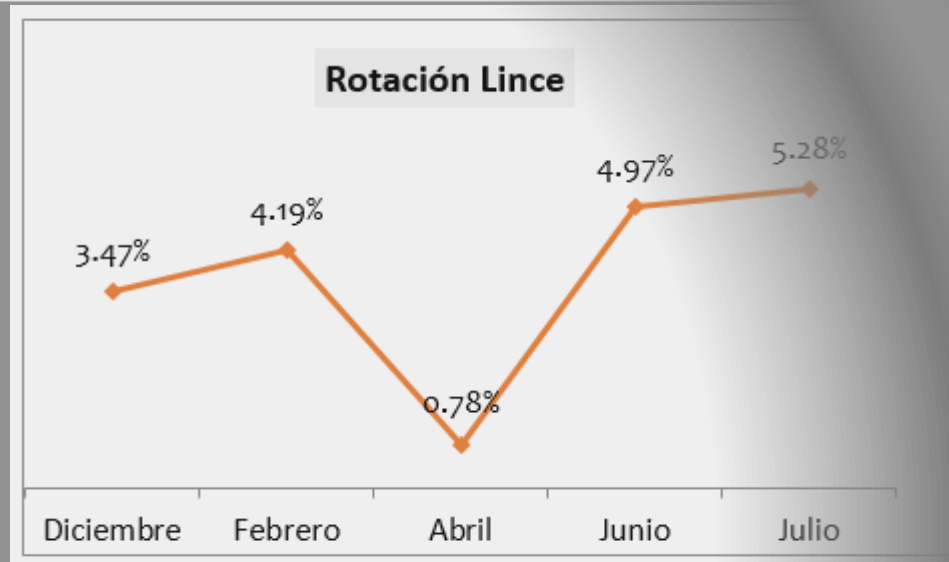
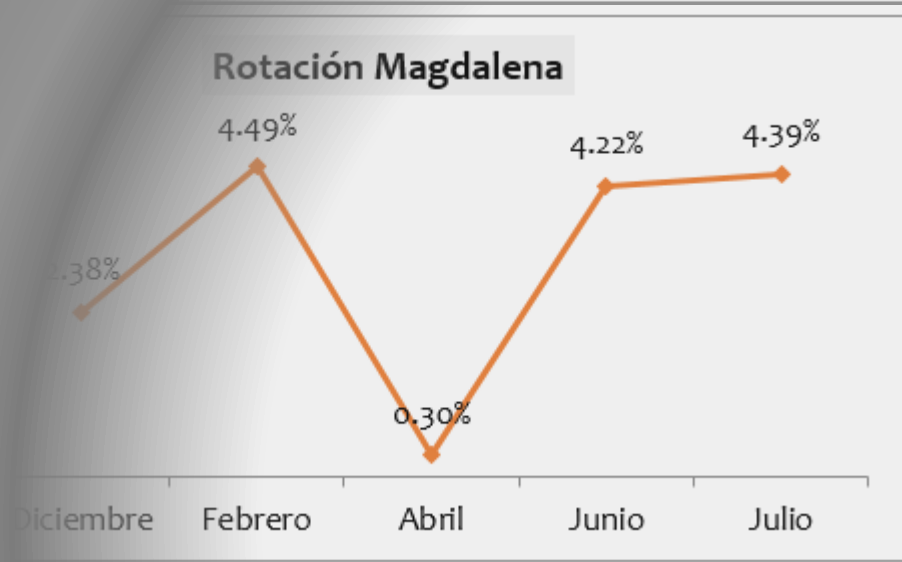
Escenario ALENTADOR: Los proyectos mixtos y bien ubicados, donde se complementan el Strip Center o algunos locales de conveniencia, con oficinas y/o viviendas, sin duda, serán una buena apuesta. Trabajar y vivir en el mismo lugar, con opciones de comercio en primer piso, puede ser muy conveniente.



Multifamiliares



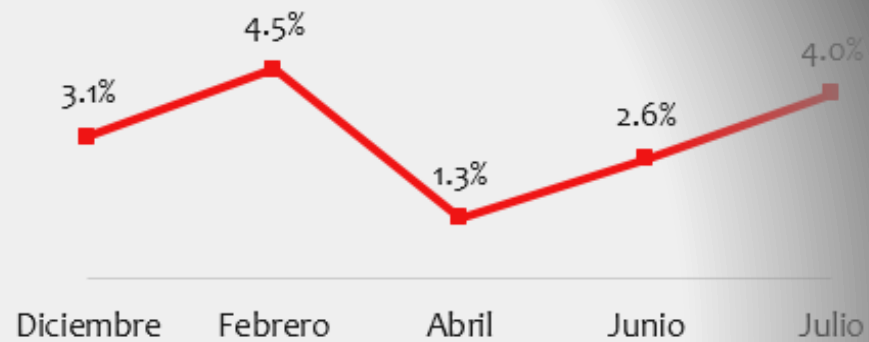
Escenario ALENTADOR: los proyectos multifamiliares sin duda son una buena apuesta, dada la alta demanda existente, sin embargo, es importante evaluar muy bien la ubicación y es muy importante dedicarle tiempo al producto y al diseño. Queda claro que si hacemos lo mismo que hacen la mayoría no esperemos buenos resultados. Los departamentos de áreas pequeñas, bien ubicados y bien diseñados serán en mi opinión la mejor apuesta.



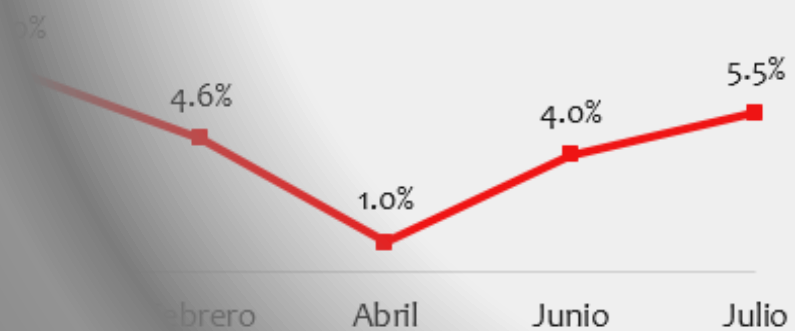
Rotación Miraflores



Rotación San Isidro



Rotación Barranco



Rotación Surco





Coliving

Hoy cuando las personas se casan y tienen hijos, quieren acceder a viviendas cercanas a la escuela y tienen preferencia por el alquiler, pero no quieren alquilar necesariamente a una persona, quieren alquilarle a una empresa.



Hoy las personas quieren flexibilidad, no quieren estar atados a una propiedad.

Hoy se destaca una mayor demanda de servicios de alquiler profesional por parte de las nuevas generaciones.

Escenario ALENTADOR: El coliving es un producto de vivienda para la renta, que en el mundo ya hace décadas que es un éxito, sin embargo, en el Perú, las pocas opciones que se han evaluado, se han frenado, entre otras razones porque no existe un operador con experiencia. No se trata de administrar un condominio, sino que va mucho más allá, dado que se trata de viviendas que no se venden sino que se rentan. La pandemia también está incentivando a muchas familias a mudarse a viviendas con otro tipo de comodidades.



Segunda Vivienda



Escenario ALENTADOR: Los proyectos de playa y campo, cercanos a la ciudad, sin duda serán una muy buena apuesta para muchas familias que ven en el trabajo remoto una excelente opción, dado que además de trabajar desde casa lo podrán hacer rodeados de naturaleza y mucho espacio.



Beach Locker



Zona de Pabellón



Playa



Campo



Vivienda Social



Escenario ALENTADOR: Principalmente por los recientes anuncios del gobierno para trabajar en el impulso de la vivienda económica. Es probablemente la mejor apuesta si se trabaja en ciertas falencias que tiene este producto y que por décadas ha impedido llegar a los cientos de miles de familias que necesitan. Sin embargo, cuando se trabaje resolviendo las falencias, nos encontraremos con una demanda ilimitada. Depende principalmente de las acciones del gobierno.



Industria



Escenario ALENTADOR: Los proyectos industriales o también llamados de la actividad económica, siguen siendo una buena apuesta. Aun el Perú, esta muy por debajo de las áreas requeridas para este tipo de servicio, generalmente en grandes espacios y muy bien conectados con la ciudad.



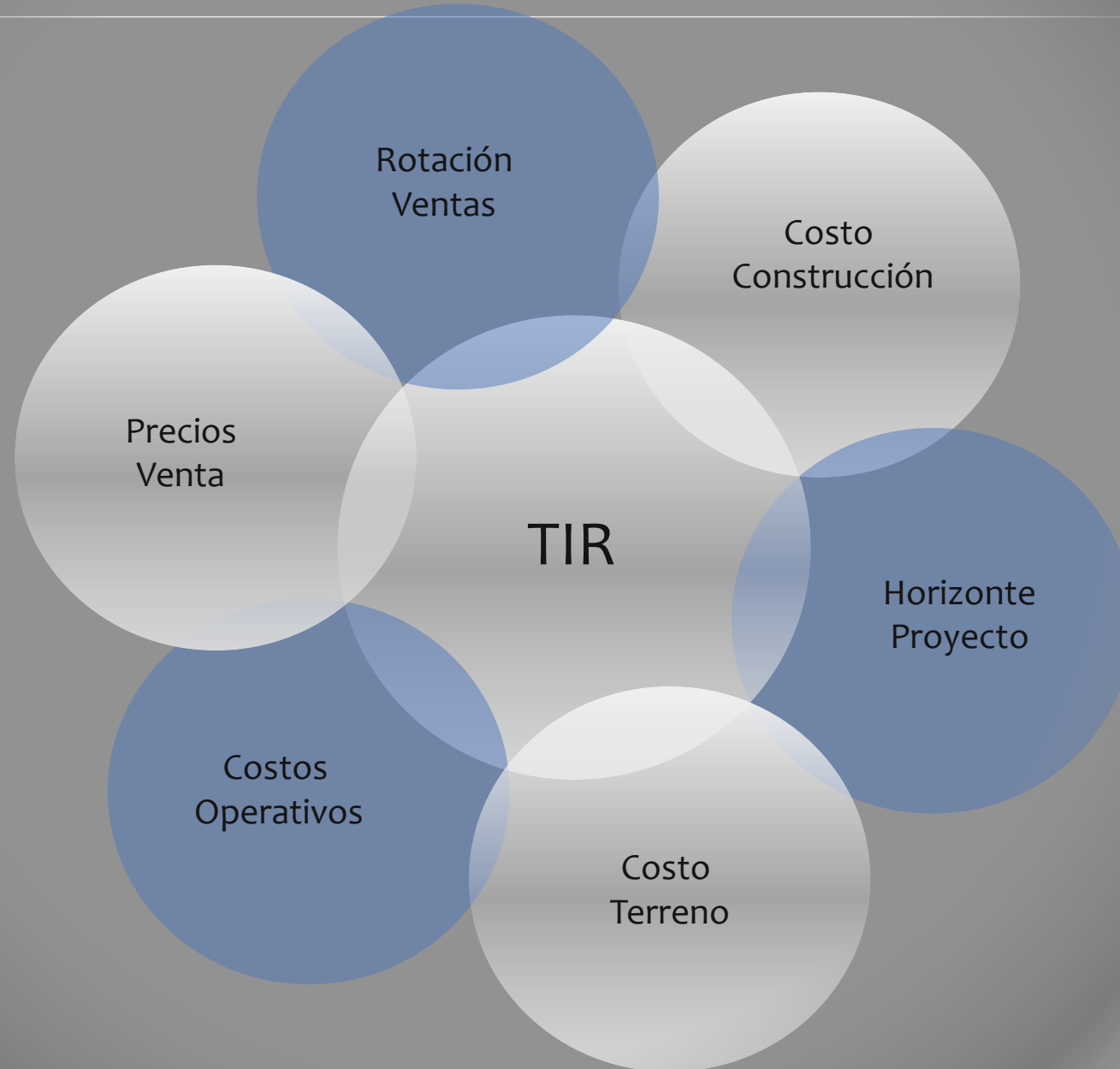
Infraestructura

Ejemplo:
PUENTE DE LA AMISTAD
(Miraflores – San Isidro)



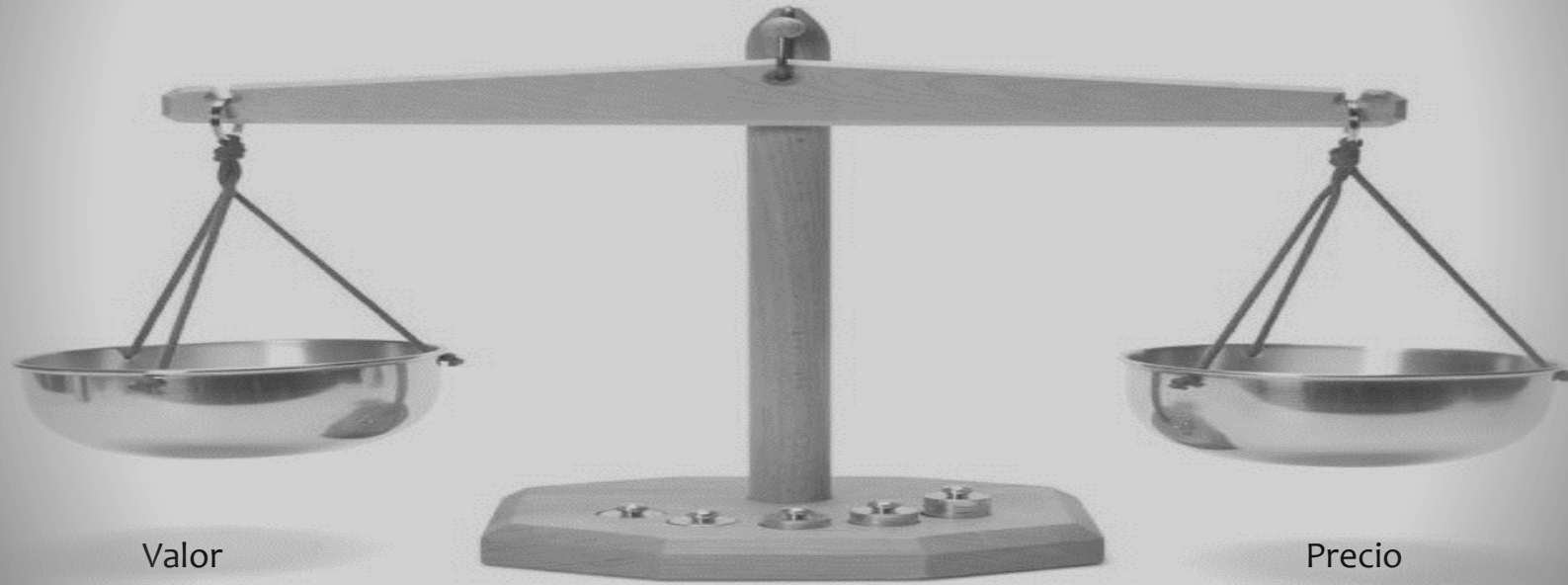
La infraestructura en el país es sin duda el gatillador del sector, no solo porque da muchos puestos de trabajo, sino porque la inversión en infraestructura, nos conecta, y revaloriza zonas que antes no eran accesibles, nos permite también acceder a tierra que hoy es escasa, además de los beneficios del transporte y en consecuencia de la industria.

¿Qué variables que impactan en la TIR de nuestros proyectos?



Análisis de Terrenos

Fundamental tener muy claro el valor de nuestros terrenos, porque valen en función a lo que podemos desarrollar encima, los parámetros, la zonificación y el potencial del lugar pueden sumar o restar valor.

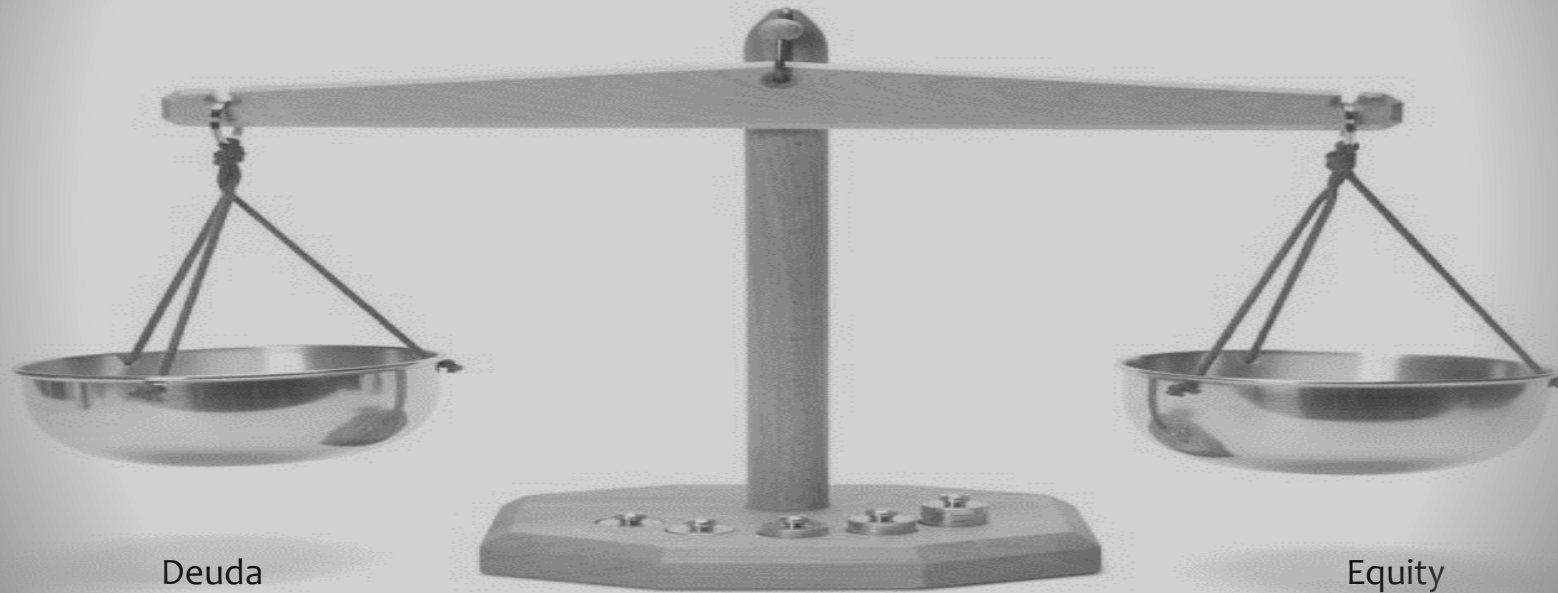


Valor

Precio

Ingeniería Financiera

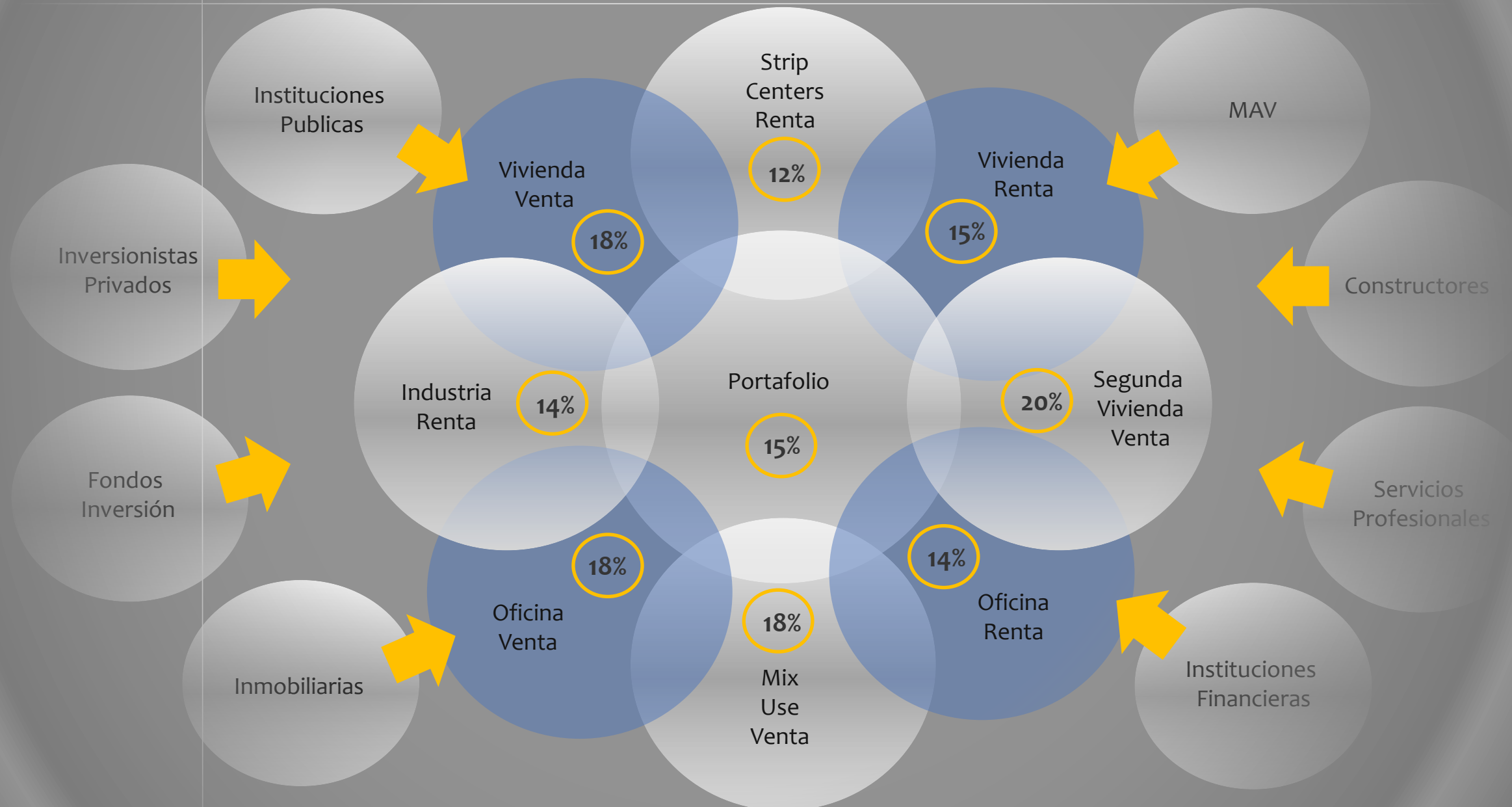
El financiamiento de los proyectos es un eje fundamental. Un buen equilibrio entre los niveles de deuda y equity nos permitirá estar mas protegido antes escenarios desconocidos



TIPS QUE DEBEMOS CONSIDERAR EN LA SITUACION ACTUAL

Prepararnos para una recuperación más larga (no ser optimistas) / intensificar controles y análisis de datos (contar con mucha información) / Evaluar realidad financiera y crear plan de continuidad / Redefinir nuestro horizonte / Acelerar un eficiente trabajo remoto / Asegurar la liquidez y el flujo de caja.

Tener en cuenta que se trata de un Ecosistema



¿Cómo clasificar a nuestros clientes?

Nivel Socio Económico
Intereses de Compra
Composición Familiar
Estilo de Vida
Edades



¿Baby Boomers?



- Nacidos post Segunda Guerra Mundial.
- Repunte en tasa de natalidad- de esos años.
- Trabajo como modo de ser y de existir: estable y a largo plazo.
- No dedican mucho tiempo al ocio y a la actividad recreativa.
- Padres de Generación Jones
- Hoy buscan reducirse, venden sus casas y compran departamentos pequeños y bien ubicados.

Análisis en función a la edad

¿Generación Jones?



- Trabajan mucho pero con equilibrio.
- Vieron nacer el Internet y los avances tecnológicos.
- Pueden hacer convivir en equilibrio la tecnología y la vida social.
- Logran equilibrar la energía del trabajo, los hijos y el ocio.
- Padres de los Millenials y Centennials, buscan mejorar calidad de vida sin arriesgar.

Análisis en función a la edad

¿Millennials?



- La vida virtual es una extensión de la vida real, pero a diferencia de los Centennials, no comparten todo.
- No son "workaholic", pero son emprendedores, creativos e intentan vivir de lo que aman hacer (muy idealistas!).
- Son aficionados a la tecnología del entretenimiento, aman viajar y conocer el mundo.
- Duran en sus trabajos un promedio de dos años y no quieren estar atados a nada.
- Con los Millenials, nace el coworking y el coliving en el mundo. No compran, alquilan.

Análisis en función a la edad

¿Centennials?



- Nativos digitales, autodidactas, creativos y sobre informados (alta propensión al consumo de información).
- Comparten su vida privada, alto % de su vida social expuesta en redes y nada de la tecnología es ajeno.
- Pasan mucho tiempo en las pantallas y son más pragmáticos que los Millennials.
- No accedieron a la vida laboral todavía, pero se observa que les preocupa encontrar una vocación acorde a sus gustos, conocerse a sí mismos y aceptar las diferencias, en un mundo cada vez más globalizado.

Para gran parte de la población, hoy en día es imposible concebir la vida sin la tecnología. Entre ellos, destacan las generaciones más jóvenes, quienes sin duda, han sido las que más y mejor se han adaptado al cambio de era.

Tanto los Millennials como los Centennials están llamados a ser la principal fuerza laboral y de consumo en el mundo, son el futuro de la sociedad y, por ende, estamos obligados a conocer sus inquietudes y sus hábitos con el fin de poder pronosticar el rumbo de nuestra sociedad.

Bono Demográfico



- El Perú actualmente atraviesa por una VENTANA DE OPORTUNIDAD, que no volverá y que debe de ser aprovechada cuanto antes, y es que al igual que la mayoría de países de América Latina, está en una etapa de transición demográfica. La reducción de las tasas de mortalidad y natalidad, que empezó en la década de 1960, ha tenido un impacto en la estructura de la población. (muchos países desarrollados tienen un tremendo problema presente y futuro, y es la edad promedio de su población. Edad que esta por dejar la actividad productiva y ser una carga tremenda para el gobierno.
- El mayor crecimiento de la población en edad activa (18 a 59 años) en relación al de la población infantil y juvenil (0 a 18 años), junto con el aumento sostenido del peso de la población mayor (mayor de 60 años), es una situación favorable para el desarrollo económico de países como el peru, y se conoce como BONO DEMOGRAFICO.
- Los efectos positivos de este fenómeno no ocurren esporádicamente. Para aprovecharlos, el Estado debe promover e implementar políticas que incentiven la inversión productiva, desarrollen el mercado laboral y promuevan un ambiente social y económico estable. Los tres ámbitos que deben desarrollarse para que esto ocurra son: EDUCACION, SALUD y EMPLEO.
- Se han realizado avances importantes en los sectores mencionados, sin embargo, el gobierno debería redoblar esfuerzos por cerrar las brechas existentes. La duración del bono demográfico es limitada. Se considera que en el Perú, esta etapa finalizará en el 2030, según el Centro Nacional de Planeamiento Estratégico (Ceplan). Es decir, tenemos 10 años para lograr avances sustanciales.
- Finalizado el bono demográfico, vendrá una etapa de envejecimiento de la población y la OPORTUNIDAD será cosa del pasado.



Definir Target
de nuestro proyecto



La clave:
Diferenciarnos de los demás



EL COVID

nos enseñó algunas cosas
que podemos hacer distinto... y
que quienes sepamos transmitir
nuestro propósito, sin ninguna duda
tendremos mayor probabilidad de éxito
ahora y en el futuro



Diseño y Estilo de Vida



Entender que debemos diseñar para un mundo que ha cambiado.
Hoy debemos dedicar mucho mas tiempo al diseño, porque sin duda será nuestra mejor apuesta.
Si diseñamos simplemente porque es lo que esta funcionando o lo que se esta vendiendo, luego
no nos preguntemos porque no vendemos!

A black and white photograph of a person's hands holding a smartphone. The phone's screen is white and displays the hashtag "#STAYHOME" in a bold, black, sans-serif font. The person holding the phone is wearing a light-colored, perforated wristband on their left wrist. The background is a soft, out-of-focus grey.

#STAYHOME

Hoy, se están evitando espacios públicos!
Los procesos de compra están cambiando!
Las empresas comienzan a adaptarse y
adaptar sus planes de acción en
búsqueda de una rápida recuperación



Gran parte de la adaptación y creación de nuevas propuestas se están dando en el canal digital

Clave del éxito: diferenciación en todo lo que hagamos!

Un buen diseño incide directamente en el valor de una edificación, y un buen diseño tiene que ver no solo con aspectos objetivos, como aquellos económicos o técnicos, sistemas o procesos constructivos., también tiene que ver con aspectos de carácter subjetivo o intangible, que considero tienen un gran peso en la toma de decisiones, ya que involucra nuestras percepciones, llámese experiencia, funcionalidad, confort o satisfacción. Los valores intangibles hacen nuestros proyectos más apetecibles, y finalmente más demandados.

Con buenas prácticas vamos construyendo nuestra identidad, como ciudad, lo que enseguida se va consolidando en nuestro patrimonio. No pensemos en como un edificio resalta sobre otros por su estética o porque sea atemporal. Lo importante es que pensemos que un edificio es un nuevo aporte para una mejor ciudad.

Muy importante el rol de la autoridad como administrador de las normas y de la promoción del desarrollo, así como de las reglas del juego y muy necesario que exista una sana cercanía entre la autoridad y la iniciativa privada.

Y como reflexión final:



No solo pensemos en vivir en **casas** mas lindas,
también pensemos en vivir en una **ciudad** mas linda

GRACIAS



alberto.gonzalez@cidigroup.pe

contacto@cidigroup.pe

www.cidigroup.pe