



SENIOR RESIDENCE

Grand Vistas Senior Residence

Business Plan

MODELO PARA INVERSIONISTAS / FUNDADORES

Un hogar diseñado para enriquecer la vida
de nuestros adultos mayores.



www.grandvistasenioresidence.com





Contenido

EL AUGE DEL SENIOR LIVING	01
JUSTIFICACIÓN DEMOGRÁFICA Y DE MERCADO	02
IMPORTANCIA Y RELEVANCIA EN EL PORTAFOLIO INMOBILIARIO	03
CONCLUSIÓN	04
EL MODELO	05
UBICACIÓN	06
UNIDADES	07
AMENIDADES	08
MODELOS DE INVERSIÓN	09
MODELO 1 RENTA FIJA	10
MODELO 2 SOCIEDAD PURA	11



EL AUGE DEL SENIOR LIVING

El sector inmobiliario global y nacional atraviesa un punto de inflexión impulsado por la mayor transición demográfica del último siglo: el envejecimiento acelerado de la población y el surgimiento de la economía plateada (Silver Economy).

Durante décadas, el desarrollo inmobiliario tradicional concentró sus esfuerzos en la vivienda residencial estándar, el sector corporativo y el comercio minorista. Sin embargo, la saturación de estos nichos y las fluctuaciones económicas han posicionado a los activos alternativos especializados (Alternative Real Estate Assets) como la clase de activo más resiliente, rentable y con menor volatilidad de la industria.

Dentro de este panorama, el segmento de Senior Living (Residencias y Comunidades de Retiro Asistido) emerge no solo como una respuesta a una necesidad social desatendida, sino como la oportunidad de inversión patrimonial con mayor proyección de crecimiento y demanda inelástica para las próximas décadas.



Justificación Demográfica y de Mercado

El modelo tradicional de cuidado del adulto mayor ha quedado obsoleto. Las nuevas generaciones de adultos mayores y sus familias demandan un paradigma completamente distinto:

- **Bono demográfico inverso:** La pirámide poblacional se invierte de forma irreversible. La esperanza de vida continúa incrementándose, generando un mercado en constante expansión que prácticamente duplicará su volumen en los próximos años.
- **Cambio en el estilo de vida familiar:** La dinámica laboral y la reducción del tamaño de las familias nucleares hacen inviable el cuidado en casa sin respaldo profesional.
- **Poder adquisitivo y exigencia de calidad:** El perfil del adulto mayor contemporáneo busca autonomía, plenitud, socialización, cultura y servicios de bienestar integral de nivel hospitality, alejándose por completo del concepto asistencial o asilar del pasado.
- **Déficit crítico de oferta calificada:** En nuestro mercado existe una escasez evidente de desarrollos residenciales institucionales, modernos y de alto estándar diseñados específicamente bajo normativas de accesibilidad universal e integración de servicios.



Importancia y Relevancia en el Portafolio Inmobiliario

Invertir en una comunidad de retiro como Grand Vistas Senior Residence ofrece ventajas estructurales que superan las limitaciones de los bienes raíces convencionales:

- 1. Flujo de Caja Recurrente y Estable (Yield Superior):** A diferencia de la renta residencial ordinaria, el Senior Living integra el activo inmobiliario (Real Estate) con servicios operativos de hospitalidad y bienestar (Operations). Esta sinergia genera múltiples fuentes de ingreso por residente y contratos de permanencia prolongada con una rotación significativamente baja.
- 2. Demanda Contracíclica e Inelástica:** Las necesidades de salud, vivienda adaptada y acompañamiento en la tercera edad no dependen de los ciclos económicos o modas de consumo; son necesidades prioritarias e impostergables.
- 3. Plusvalía Acelerada de Entrada (Etapa 1):** El ingreso en la etapa inicial de desarrollo otorga a los socios fundadores el beneficio de absorción a costo preferencial, capturando la máxima revalorización del suelo e infraestructura conforme el proyecto avanza hacia su maduración operativa.
- 4. Impacto Social Positivo (Criterios ESG):** El proyecto responde directamente a criterios de sostenibilidad social y gobernanza, resolviendo una problemática real de salud y vivienda digna, lo que incrementa el atractivo del activo ante fondos institucionales y mercados de capital.



Conclusión

Participar en la Etapa 1 de Grand Vistas Senior Residence representa una decisión estratégica de asignación de capital: ingresar como pioneros a un sector blindado contra la volatilidad, con un mercado cautivo en expansión exponencial y un modelo de negocio probado internacionalmente que redefine el estándar del retiro en México.



EL MODELO

Un hogar para el bienestar de nuestros mayores



La tranquilidad no significa aislamiento. El bienestar no significa dependencia. La seguridad no implica renunciar a la libertad. Creamos un entorno donde la independencia, la comunidad, la salud y el lujo conviven naturalmente.

- **Autonomía con respaldo invisible:** Espacios concebidos para preservar tus decisiones, rutinas y privacidad, respaldados por asistencia médica y profesional inmediata disponible las 24 horas.
- **Comunidad sin imposiciones:** Una vida social activa entre pares, con actividades culturales, recreativas y áreas de convivencia diseñadas para compartir vivencias sin perder los momentos de quietud personal.
- **Bienestar activo y preventivo:** Programas de nutrición, activación física y estimulación cognitiva orientados a revitalizar cuerpo y mente, alejándonos del cuidado reactivo o asistencial.
- **Hospitalidad de primer nivel:** Suites privadas libres de barreras arquitectónicas, rodeadas de paisajes abiertos y amenidades hoteleras que garantizan una experiencia residencial de alto estándar.

No construimos un lugar de espera; diseñamos una plataforma de vida activa donde cada día se vive con propósito, dignidad y absoluta plenitud.

Ubicación

UN ESPACIO EN UN ENTORNO ÚNICO CON TODOS
LOS SERVICIOS

- Distrito médico
- Centros comerciales
- Parques y áreas verdes
- Restaurantes y servicios
- Seguridad 24/7



Unidades

Solo 36 Unidades en la primera Etapa

RESIDENCIA



Un concepto residencial diseñado para quienes valoran tranquilidad, privacidad y bienestar por encima de la saturación y el exceso de densidad. GRADN VISTAS SENIOR prioriza espacios más abiertos, ambientes serenos y una experiencia de vida más relajada y exclusiva.

RECAMARA SENCILLA



Un concepto residencial diseñado para quienes valoran tranquilidad, privacidad y bienestar por encima de la saturación y el exceso de densidad. GRADN VISTAS SENIOR prioriza espacios más abiertos, ambientes serenos y una experiencia de vida más relajada y exclusiva.

RECAMARA CON ESTANCIA



La Residencia Tipo 3 integra las dos tipologías anteriores en una sola unidad, creando un espacio más amplio, flexible y confortable, ideal para quienes buscan una experiencia residencial con mayor amplitud y privacidad.

Amenidades



LAVANDERIA



CABINA DE MASAJE



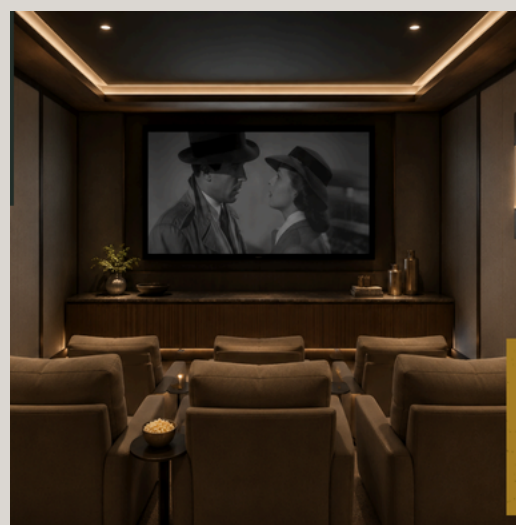
VAPOR & SAUNA



ALBERCA / HIDRO



ENFERMERIA



CINE



MODELOS DE INVERSION

Atributo	Modelo 1: Deuda Privada / Renta Fija (Tiempo Exacto)	Modelo 2: Participación Patrimonial / Sociedad Pura (Renta Variable)
Instrumento legal	Pagaré con garantía inmobiliaria o contrato de mutuo con interés	Fideicomiso de coinversión o acciones serie especial (SAPI de C.V.)
Monto de entrada	Desde \$400,000 MXN (fracciones fijas)	Desde \$400,000 MXN (participación porcentual en Etapa 1)
Plazo del contrato	24 meses exactos (con fecha de liquidación pactada)	24 meses constructivos/comerciales (salida en estabilización u operación)
Tasa / Rendimiento	14.0% anual fijo (Tasa preferencial de socio fundador)	Sin tasa fija garantizada (TIR objetivo proyectada: 22% - 28% anual)
Mecanismo de pago	Intereses trimestrales + retorno íntegro de capital en mes 24	Reparto proporcional de utilidades por venta de suites o flujo operativo
Perfil del inversionista	Conservador: busca certeza de calendario y flujo sin vincularse a la venta	Agresivo: busca plusvalía de preventiva y captura de margen inmobiliario
Garantía principal	Respaldo hipotecario o fiduciario sobre el predio/fase constructiva	Participación en el valor residual del activo y utilidades netas del proyecto



Modelo 1: Renta Fija / Deuda Privada a Plazo Forzoso (Tiempo Exacto)

Esquema operativo: El inversionista actúa como fondeador institucional para la fase inicial de obra o adecuación. No asume riesgos de comercialización, retrasos de ocupación ni variaciones de costos.

- **Proyección de números (Base \$400,000 MXN al 14% anual simple):**
Interés trimestral: \$14,000 MXN (8 pagos trimestrales).
- **Rendimiento total acumulado a 24 meses:** \$112,000 MXN.
- **Retorno total (Capital + Rendimientos):** \$512,000 MXN.
- **Ventaja para el proyecto:** Costo financiero acotado y conocido desde el día 1; no cede control ni participación accionaria permanente del complejo.



Modelo 2: Sociedad Pura / Equity de Desarrollo (Riesgo y Plusvalía)

Esquema operativo: El capital se integra directamente al pool de socios inversionistas de la Etapa 1. El retorno está atado directamente a la plusvalía del metro cuadrado, el margen de preventa de las suites o el inicio de flujos de hospitalidad del complejo.

- **Mecanismos de salida al mes 24:**

1. *Venta anticipada de suite:* Liquidación con prima de plusvalía (spread entre costo de preventa Etapa 1 vs. precio de salida Etapa 2).
2. *Recompra preferente (Buy-back):* El desarrollador recompra la participación con una sobretasa vinculada al éxito de colocación.

- **Rendimiento estimado:** Sujeto al desempeño del desarrollo; en proyectos de Senior Living con absorción exitosa, el retorno total proyectado a 2 años ronda entre 40% y 55% sobre capital invertido (\$160,000 a \$220,000 MXN de utilidad bruta estimada sobre \$400,000 MXN).

- **Ventaja para el proyecto:** No presiona el flujo de caja operativo mensual o trimestral con pagos obligatorios durante la etapa de construcción.



SENIOR RESIDENCE

Grand Vistas Senior Residence

www.grandvistasenioresidence.com

