

COHOUSING: VIABILIDAD SOCIOECONÓMICA DEL MODELO EN LIMA¹

COHOUSING: SOCIOECONOMIC VIABILITY OF THE MODEL IN LIMA

Ofelia Giannina Vera Piazzini², Universidad de Lima, Lima, Perú

Fiorella Silvana Arispe Sevilla³, Universidad de Lima, Lima, Perú

Resumen

El problema de insatisfacción de la vivienda posiciona a la ciudad de Lima en el último lugar de América Latina y el Caribe; asimismo, solo el 55,7% de los limeños afirma sentirse satisfecho con su vivienda. El objetivo de la investigación es determinar la viabilidad socioeconómica del modelo *cohousing* en Lima como alternativa a la oferta inmobiliaria tradicional frente a la problemática actual de insatisfacción. Se han empleado encuestas representativas para identificar los factores que influyen en la intención de compra de una vivienda, se realizaron *focus group* para valorar aspectos cualitativos del cohousing presentándolo como modelo competitivo y se llevó a cabo un análisis comparativo económico-financiero con respecto a un proyecto de vivienda multifamiliar tradicional. Los resultados de la investigación confirman la viabilidad del modelo *cohousing* en Lima al reconocer un público interesado en sus beneficios económicos y sociales. El modelo podría abrir nuevas oportunidades de cambio e innovación para el mercado inmobiliario, así como la posibilidad de formular nuevos programas de vivienda por parte de Estado.

Palabras clave

diseño participativo; insatisfacción de la vivienda; modelo cohousing; oferta inmobiliaria; sentido de comunidad

Abstract

The problem of housing dissatisfaction positions the city of Lima as the last place in Latin America and the Caribbean; only 55.7% of Lima residents say they feel satisfied with their home. The objective of the research is to determine the socioeconomic viability of the Cohousing model in Lima as an alternative to the traditional real estate offer in the face of the current problem of dissatisfaction. Representative surveys have been used to identify the factors that influence the purchase intention of a home, focus groups were conducted to assess qualitative aspects of cohousing, presenting it as a competitive model, and a comparative economic-financial analysis was carried out regarding a traditional multifamily housing project. The results of the research confirm the viability of the cohousing model in Lima by recognizing a public interested in its economic and social benefits. The model could open new opportunities for change and innovation for the real estate market, as well as the possibility of formulating new housing programs by the State.

Keywords

cohousing model; house dissatisfaction; participatory design; real estate offer; sense of community

Introducción

Lima alberga al 32% de la población urbana del Perú (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI], 2016) y presenta el porcentaje más bajo (56%) de satisfacción de la vivienda en América Latina y el Caribe (Banco Interamericano de Desarrollo [BID], 2014). Asimismo, el 81,1% de limeños menciona a la inseguridad como el principal problema de su ciudad; es decir, 1 de cada 10 limeños se siente seguro mientras que casi 6 de 10 se sienten inseguros en la capital (Lima Cómo Vamos, 2018).

Las ciudades latinoamericanas han experimentado importantes transformaciones socioespaciales en las últimas décadas (Ciccolella, 2012; Ciccolella y Mignaqui, 2009; De Mattos, 2002). En el caso de Lima, su crecimiento expansivo y acelerado ha reforzado el aislamiento urbano de nuestra sociedad, generando una desvinculación del entorno físico y social y agudizando la segregación y la fragmentación urbana (Bensús, 2018). Pereyra (2006) afirma que los estratos más altos y más pobres de la capital tienden a aislarse espacialmente, ocupando espacios físicos que congregan casi exclusivamente a población de las mismas características de manera próxima.

El factor explicativo principal del fenómeno se encuentra en la relación Estado-mercado en donde, si bien se fomentó heterogeneidad social con urbanizaciones obreras y sociales, también se permitió una segregación por clases en áreas específicas de la ciudad en donde no hubo intervención por parte del Estado, sino lógicas de los mercados formales e informales (Bensús, 2018; Caldeira, 2007; Pereyra, 2006). El mercado residencial es central para comprender la segregación socioespacial; el poder adquisitivo y el papel de los gobiernos para proveer vivienda de bajo costo y de calidad son referentes básicos (Pérez-Campuzano, 2011).

Actualmente, vivimos una nueva forma de segregación a pequeña escala, una condición en donde diversas culturas y clases residen de manera próxima, pero que no cuentan con áreas diseñadas para incentivar y fortalecer las dinámicas vecinales. El aumento de la criminalidad y la sensación de inseguridad ha llevado a las familias a enrejarse y privatizar el espacio público, propiciando el aislamiento físico y social e influyendo de forma negativa en la vida de las personas (Caldeira, 2001; Davis, 1992; Pfannenstein, 2017). La oferta inmobiliaria es la actividad que supone los cambios más importantes de la morfología urbana y al no contar con políticas nacionales ni metropolitanas claras de vivienda, la fragmentación del espacio urbano se acentúa no solo en las clases altas, sino de todas las clases sociales (Bähr y Borsdorf, 2005).

Es en este contexto que surge la interrogante acerca de la posibilidad de que las características inherentes del modelo

de vivienda colaborativo *cohousing* puedan tener una vigencia insospechada en el país, en donde vivir en comunidad no es ajeno a la realidad nacional, sino una afirmación de tradiciones aún existentes y un reforzamiento de un estilo de vida presente desde la cultura prehispanica.

Esta investigación presenta al *cohousing* como un modelo de vivienda socioeconómicamente viable en la ciudad de Lima, Perú, como alternativa al actual problema de insatisfacción de la vivienda y a las ofertas tradicionales del mercado inmobiliario, tanto de programas estatales como privados, que no logran satisfacer las necesidades cualitativas ni de accesibilidad, ni contribuir con una mejora en la calidad de vida, ni generar un ambiente seguro gracias a las relaciones y dinámicas vecinales.

El diseño metodológico de la investigación se estructura sobre la realización de una encuesta representativa para identificar los factores que influyen en la intención de compra de una vivienda, reconociendo las variables de insatisfacción, seguido de un *focus group* para valorar aspectos cualitativos del *cohousing* y un análisis comparativo económico-financiero con un proyecto de vivienda multifamiliar tradicional para evaluar su viabilidad.

¿Qué es el *cohousing*?

Cohousing es un modelo de vivienda colaborativa que surgió en Dinamarca en 1972 (McCamant y Durrett, 1994), una forma de vivir en una comunidad intencional en el que coexisten espacios privados y ambientes comunes que propician la interacción entre los habitantes (Jakobsen & Larsen, 2018). Las viviendas se armonizan de tal manera que se preserva la intimidad de las personas y, al mismo tiempo, se satisfacen las necesidades de interacción social (Lietaert, 2010; Meltzer, 2005; Sandstedt & Westin, 2015). Un proyecto *cohousing* es mucho más articulado y vivo que un edificio tradicional en el cual cada familia está limitada a su propio apartamento sin relacionarse con sus vecinos; asimismo, es profundamente diferente a una eco-aldea que requiere de principios filosóficos o ideológicos en común, creando una identidad colectiva (Ergas, 2010).

En los proyectos de *cohousing* pueden identificarse características comunes que definen su esencia: diseño participativo, diseño intencional del lugar, servicios comunes, gestión directa de los residentes, elección de los vecinos, comunidad sin ideologías, estructura sin jerarquías y diseño para la sociabilidad (Fromm, 1991; Lietaert, 2010; McCamant & Durrett, 2011; Meltzer, 2001), otros autores subrayan intereses particulares; Tummers (2015) y Marckmann, Gram-Hanssen & Christensen (2012) adicionan la búsqueda de un estilo de vida sostenible, una relación entre los habitantes y el medioambiente, Ruii (2014) incluye un enfoque en los aspectos legales, el proceso de toma de decisiones y las dinámicas sociales internas.

Respecto de su localización en el mundo, hasta el año 2013, el 69,8% de los modelos pertenecían al continente europeo, el 24,7% a los Estados Unidos y el resto se localizaba entre el continente asiático (1,6%) y Oceanía (3,9%) (Vera Piazzini y Zenoni, 2013). Cabe resaltar que, recién en los últimos años, se ha observado un mayor interés en América Latina respecto de los *senior cohousing*, modelos enfocados en adultos mayores. En estos casos, se encuentra información divulgativa acerca del modelo *cohousing* y sus beneficios, pero no se ahonda sobre su factibilidad en el mercado ni realización concreta de los proyectos. En el caso específico de México, se considera que la viabilidad del modelo es mínima debido a las políticas de Estado, asimismo, se cuenta con un proyecto en Jalisco, pero conformado por extranjeros jubilados (Universidad Nacional Autónoma de México [UNAM], 2018). En el Perú, ¿contaríamos con las mismas dificultades? ¿Estaríamos interesados en vivir en comunidad?

En muchos aspectos el *cohousing* no es un concepto nuevo para el Perú. En el pasado, la mayoría de las personas vivían en pueblos o barrios con un fuerte grado de cohesión social (Quispe, 2005). Incluso hoy en día la gente de las regiones menos industrializadas suele vivir en pequeñas comunidades unidas por múltiples interdependencias. Así tenemos el caso a los barrios obreros con sus respectivos “callejones” y “casa de vecindad” y las unidades vecinales concebidas como complejos habitacionales autónomos; todas ellas propuestas que apuestan por la vida en comunidad, con una alta dosis de cooperación, compromiso y solidaridad (Vera Piazzini & Zenoni, 2015).

El *cohousing* podría ser considerado como un intento de reintroducir las relaciones sociales en una realidad anónima e impersonal. Esto representa hoy una forma evolucionada de reconstrucción del tejido sociorelacional de espacios habitables, al proponer un modelo de vivienda colaborativa que apoya el sentido de identidad y responsabilidad hacia el propio contexto local, preservando, al mismo tiempo, la privacidad y la independencia de cada núcleo familiar (Narayan, 1998).

Si el *cohousing* se vislumbra como una alternativa coherente a las problemáticas actuales de la vivienda en nuestra realidad nacional, ¿quién sería su público objetivo?, ¿las personas estarían dispuestas a invertir en este modelo nórdico?, ¿la inversión económica sería competitiva en el mercado nacional?, ¿contamos con políticas habitacionales que permitirían fomentar este modelo habitacional? Basado en un análisis cuantitativo y cualitativo, así como a un análisis financiero comparativo, este artículo responde a las interrogantes desde una perspectiva socioeconómica.

Metodología

El estudio de viabilidad socioeconómica se ha realizado en tres etapas. La primera corresponde a la identificación de

necesidades y factores que influyen en la intención de compra de una vivienda en Lima, así como entender qué determina el grado de satisfacción de la vivienda, para ello se empleó una encuesta de muestra representativa. La segunda etapa corresponde al análisis de la aceptación del modelo *cohousing* en la realidad limeña para lo cual se realizaron *focus groups*. La tercera y última etapa corresponde al análisis económico-financiero que compara el modelo *cohousing* con un modelo de proyecto inmobiliario tradicional para determinar si uno es económicamente más rentable que el otro.

Encuestas representativas

Se realizó una encuesta representativa en la ciudad de Lima para determinar el interés, aproximaciones y apreciaciones sobre la vida en comunidad, aspectos funcionales y valoración estético-espacial de las viviendas que actualmente ofrece el mercado limeño.

Para el diseño de la encuesta se tuvieron en consideración las variables estudiadas y propuestas por Américo y Aragón (1997) sobre el estudio de la satisfacción residencial basado en la teoría del hombre y su ambiente. Adicionalmente, se incorporaron preguntas inherentes a la vida en comunidad, importantes para evaluar la predisposición de las personas a relacionarse con sus futuros vecinos (Fromm, 1991; McCamant & Durrett, 1994).

Para la segmentación de la población se utilizó el estudio realizado por la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados (APEIM) que trabaja con variables y datos tomados de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) desarrollada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

En Lima Metropolitana existen niveles socioeconómicos A, B, C, D y E. Para efectos del estudio no se consideró la población perteneciente al NSE “E” por tener una situación muy precaria con incapacidad para cubrir necesidades básicas y no tener acceso al sistema financiero.

Los criterios para la selección de los encuestados fueron los siguientes:

- Universo: personas de 25 a 70 años que pertenecen a los niveles socioeconómicos A, B, C y D de Lima Metropolitana (Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados [APEIM], 2016).
- Método de muestreo: encuesta aplicada a través de entrevistas personales en el hogar de las personas seleccionadas. Se distribuyeron las encuestas en función al peso poblacional de cada circunscripción (NSE). Los puntos de muestreo fueron seleccionados tomando en cuenta la proporcionalidad de la población según el número de manzanas de cada distrito. Para la selección de las viviendas se siguió un muestreo probabilístico polietápico

y para la selección de las personas a encuestar dentro de las viviendas muestreadas se usó el método de cuotas.

- Tamaño y características de la muestra: teniendo en cuenta el universo establecido de 4.677,337 personas (INEI, 2015), se efectuaron un total de 305 entrevistas efectivas (Tabla 1).
- Fiabilidad de la muestra: para los resultados globales, en la hipótesis más desfavorable ($p=50$ y $q=50$), se estimó un margen de error de $\pm 5,6\%$, para un nivel de confianza del 95%.

La información analizada durante el estudio dio a conocer el grado de insatisfacción que se tiene con relación a la propia vivienda (Tabla 2), los factores y atributos relevantes al momento de adquirir un inmueble (Tabla 3), las necesidades personales y colectivas de las familias limeñas (Tabla 4) y el tipo de relación que mantienen con sus vecinos (Tabla 5), factor muy importante para evaluar si el proyecto de vivienda colaborativa, que prioriza la vida en comunidad, podría ser viable en Lima. Asimismo, se logró identificar cuáles son los distritos con la mayor demanda inmobiliaria en Lima Metropolitana (Figura 1).

Figura 1
Demanda de vivienda por distritos en Lima

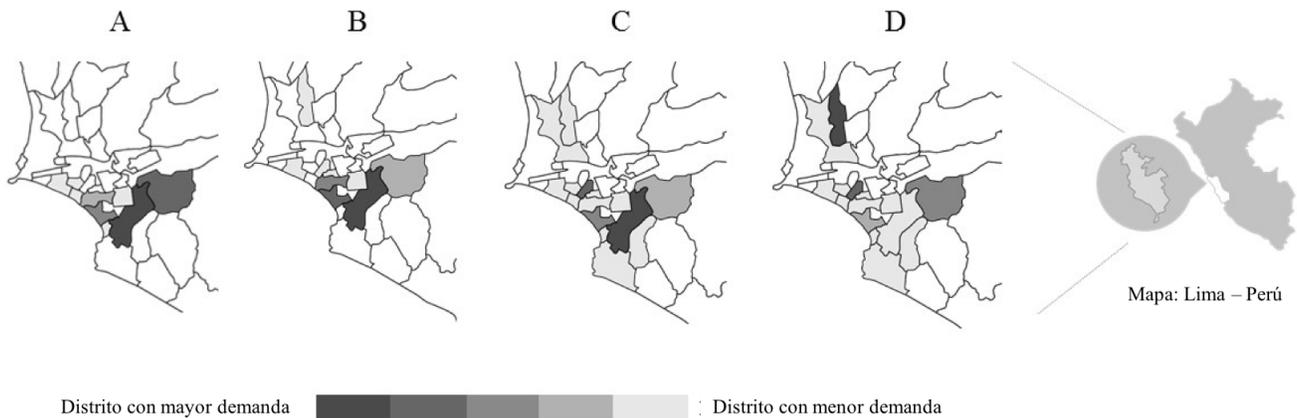


Tabla 1
Tamaño y porcentajes de la muestra

		Encuestas	Porcentaje
Sexo	Masculino	154	50,5
	Femenino	151	49,5
Edad	De 25 a 34 años	93	30,5
	De 35 a 44 años	86	28,2
	De 45 a 54 años	57	18,7
	De 55 a 70 años	69	22,6
NSE	A	45	14,8
	B	60	19,6
	C	100	32,8
	D	100	32,8

Nota: (NSE) Nivel socioeconómico.

Focus group

El objetivo de los *focus group* fue analizar el grado de aceptación del modelo cohousing en la realidad limeña. Para la selección y conformación de los grupos participantes se realizó un primer trabajo de "filtrado", utilizando encuestas que permitieron identificar personas con un alto grado de interés o experiencia hacia la vida en comunidad y a la interacción con los vecinos, con diferentes perspectivas y *backgrounds*. La necesidad de

realizar esta selección previa se torna imperativa para evitar demasiada heterogeneidad en las respuestas y congregarse a personas que mantengan características vinculantes (Escobar, 2009).

Los participantes del *focus group* fueron seleccionados por los siguientes criterios:

- Personas que se encuentran en la búsqueda de una nueva vivienda con capacidad de financiamiento.

- Personas que habitan en una vivienda multifamiliar comprada en un período no mayor a los cinco años.

Dado que en la investigación se deseaba profundizar en las diferentes perspectivas de la problemática de la vivienda, se realizaron cuatro grupos focales divididos según niveles socioeconómicos (A-B y C-D) y grupos etarios (de 25 a 39 años y de 40 a 60). Para evitar un desequilibrio entre participantes, suposiciones o prejuicios que causaran impactos considerables en sus contribuciones, se tuvo un número equitativo de hombres y mujeres y se escogieron personas que no se conocieran entre sí.

De acuerdo con las características y la complejidad del tema a tratar, se determinó que el número de participantes fuera entre siete y ocho personas (Myers, 1998). Para su selección se tuvo en cuenta la edad, sexo, condiciones socioeconómicas y el lugar de residencia (Kitzinger, 1995). Entre los instrumentos para la recolección de datos se utilizaron registros de audios y videos de cada sesión.

Al procesar la información se logró conocer el grado de satisfacción de las personas con la actual oferta inmobiliaria. Se descubrió la percepción y grado de aceptación que el *cohousing*, presentado como un nuevo “producto”, generaría en nuestra sociedad y se identificaron las características más importantes para los limeños (Figura 2).

Análisis financiero comparativo

El objetivo del análisis fue determinar la viabilidad económica-financiera de un proyecto de modelo *cohousing*, orientado al grupo del nivel socioeconómico que presente mayor interés según la encuesta y *focus group*, comparándolo con un modelo inmobiliario de financiación tradicional ofertado en Lima Metropolitana. Se hace hincapié que la comparación es netamente financiera y no proyectual, en este contexto, se generalizan áreas y funciones internas. El modelo *cohousing* prevé el diseño participativo de los futuros vecinos, por lo que no es posible pre dimensionar un proyecto *a priori*.

El proyecto se ubicó en el distrito de Santiago de Surco, en la avenida Pedro Venturo, caracterizada por pertenecer a un sector de NSE B (Cámara Peruana de la Construcción [CAPECO], 2018). La elección del distrito y nivel socioeconómico fueron determinados sobre la base de las encuestas representativas y grupos focales, mientras que la ubicación específica del lote se eligió por estar en venta y contar con el área de terreno promedio que ofertan los actuales proyectos inmobiliarios (660,33 m²). El proyecto arquitectónico está conformado por: un sótano de estacionamientos, un primer piso con dos locales comerciales destinados a la venta, un hall de ingreso con una terraza y área común, doce departamentos

ubicados desde el segundo al quinto nivel y áreas comunes, incluida la azotea (área común más extensa, 478,94m²). Los espacios comunes representan un 20,88% (708,1 m²) del área total proyectada a construir y representan el corazón del proyecto *cohousing*.

Para realizar la comparación entre ambas modalidades se realizó de forma detallada un cálculo de ingresos y egresos, un resumen de los estados de ganancias y pérdidas. Para la opción de operación con inversionistas inmobiliarios (proyecto inmobiliario tradicional) se recreó una estructura de financiamiento con presencia de una entidad bancaria y flujos de caja económico y financiero. Para la segunda opción de operación, en donde los propietarios se involucran directamente junto con un gestor inmobiliario (modelo *cohousing*) dentro de un fideicomiso, se llevó la utilidad a cero en el estado de ganancias y pérdidas. El motivo de dicha decisión radica en la optimización de los recursos de los propietarios inversionistas en una actividad carente de algún beneficio económico más allá que el bienestar de los mismos propietarios.

Estas dos opciones reflejan dos costos de endeudamiento por créditos hipotecarios distintos que serán honrados en un tiempo de veinte años y cuyo diferencial mostrará las bondades del modelo de construcción con participación directa de los propietarios con respecto al modelo de negocio convencional del mercado inmobiliario.

Resultados

El 40% de las personas encuestadas se encuentra insatisfecha con su vivienda. Este valor es comparable con el resultado obtenido en el año 2014 por el Banco Interamericano de Desarrollo, BID, que posicionó a Lima en el último puesto (56%) en América Latina y el Caribe con relación al grado de satisfacción de la vivienda. Este resultado valida la necesidad de proporcionar a la sociedad limeña una nueva alternativa de vida, que se adapte a sus necesidades y posibilidades económicas.

Satisfacción de la vivienda en el contexto limeño

De acuerdo con la encuesta realizada, los factores que determinan el grado de insatisfacción de la vivienda son ruido (21,1%), seguridad (16,8%) y barrio (13,5%), entendido como entorno inmediato de la vivienda. Se observa que, dentro de estos márgenes, son los adultos mayores quienes se sienten más incómodos con los ruidos en los alrededores de sus viviendas, mientras que los jóvenes se encuentran insatisfechos de la zona en donde residen de forma general. Si analizamos los niveles socioeconómicos, son las personas que pertenecen al NSE A quienes demuestran mayor inconformidad con el factor seguridad que el resto de la población (Tabla 2).

Tabla 2
Grado de insatisfacción de una persona con su vivienda (porcentaje)

	Total	Edad				Nivel socioeconómico			
		25-34	35-44	45-54	55-70	A	B	C	D
Ruido	21,1	18,0	20,6	20,0	27,8	21,7	21,7	19,4	22,6
Seguridad	16,8	11,7	17,8	21,4	20,0	28,3	24,6	14,3	14,2
Barrio	13,5	17,2	6,5	15,7	13,3	4,3	5,8	17,9	12,8
Falta de espacio	8,1	9,3	6,5	8,6	7,8	4,3	10,1	7,5	7,5
Distancia al trabajo	7,4	10,2	6,5	8,6	3,3	4,3	2,9	11,2	5,0
Vecinos	6,1	8,6	2,8	2,9	8,9	6,6	5,8	5,2	6,3
Mantenimiento	5,1	6,3	5,6	7,1	1,1	6,6	8,7	3,7	5,6
Falta de Iluminación	3,3	4,0	5,6	2,9	0,0	2,2	4,4	2,2	4,2
Otros	13,3	13,1	20,6	5,7	11,1	17,4	11,6	11,9	16,9
No responde	5,3	1,6	7,5	7,1	6,7	4,3	4,4	6,7	4,9
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Factores y necesidades que condicionan la elección de un inmueble

La calidad de los materiales, entendidos como acabados (94,4%), el ahorro energético (87,6%) y los servicios comunes (84,2%) son los factores que condicionan a la sociedad limeña al momento de adquirir un inmueble. En el caso del NSE D, adicionalmente se le añade el factor “diseño”, atributo que también es considerado como relevante. Asimismo, se observa que, en todos los casos, se presenta como importante la convivencia con los vecinos y se priorizan proyectos con áreas destinadas a tener relaciones de confraternidad (Tabla 3).

A fin de reconocer cuáles son las necesidades relevantes de las familias limeñas respecto de la elección de su vivienda (Tabla 4), se les propuso una lista con las características propias de los proyectos de *cohousing* a nivel mundial para conocer su priorización. De esta forma, se les preguntó si las consideraban importantes, poco importantes o sin importancia. En este marco, la seguridad (98%), las áreas

verdes (91,8%) y el ambiente familiar (88,9%) fueron las más valoradas.

Respecto de las áreas verdes, estas son una problemática en toda Lima Metropolitana, ya que solo cuatro de 43 distritos superan el estándar de vida saludable urbana de la OMS de 9 m²/hab.; a septiembre del 2016, los distritos de Lima restantes tenían un promedio de solo 2,71 m²/hab. En el caso específico de esta investigación “área verde” se refiere al área libre de terreno del proyecto de viviendas, entendido como área de uso colectivo.

A la premisa efectuada en las encuestas sobre la posibilidad de diseñar activamente junto al arquitecto su futura vivienda, todos los niveles socioeconómicos mostraron interés, mientras que la elección de futuros vecinos no es considerada un requisito de suma importancia (Tabla 4).

Interacción con los vecinos

Una de las características más importantes de los proyectos *cohousing* en el mundo es la relación que se genera entre vecinos, por esto, en la encuesta se hizo hincapié en los

vínculos que se mantienen entre ellos. Los resultados fueron diferentes entre los distintos socioeconómicos. El 67,95% de los encuestados encuentra agradable tener vecinos de distintas edades y ocupaciones, puesto que consideran que enriquecería a todo el grupo de habitantes, pero prefieren que compartan los mismos gustos y aficiones (61,9%). Asimismo, el 55,4% prefiere convivir con vecinos que cuenten con el mismo nivel cultural y social, primando por sobre una distinción netamente económica (39,3%) (Tabla 5).

Viabilidad del cohousing en Lima

Se lograron identificar los distritos de Lima Metropolitana que podrían servir como escenarios a intervenir en un futuro proyecto *cohousing*. El distrito de Santiago de Surco, uno de los distritos con mayor demanda de Lima (Lima Cómo Vamos, 2018), se consolida como primera opción para más del 45% de encuestados, teniendo en cuenta servicios, ubicación céntrica y costo.

La población de Lima desearía poder participar en el diseño de su futura vivienda y, en algunas ocasiones, sin importar el precio o tiempo que se requiera (48,44%). Más del 45% de la población estaría dispuesta a vivir en comunidad, siempre y cuando su privacidad no se vea afectada.

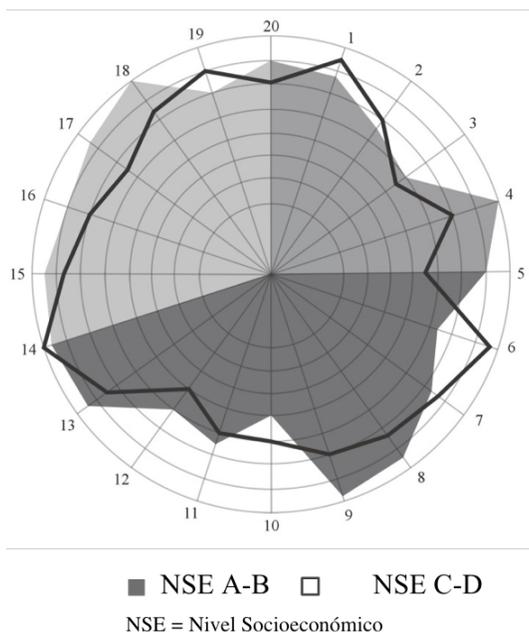
Los niveles socioeconómicos que demostraron mayor interés en la vida en comunidad fueron el A-B quienes priorizan los espacios comunes para la recreación y quienes se muestran más tolerantes a la relación vecinal.

Asimismo, este grupo considera como condiciones indispensables conocer a sus futuros vecinos y poder tener voz y voto en las decisiones que afectarán su futuro hogar.

En el *focus group*, los niveles C-D, a diferencia del resultado de las encuestas, demuestran una gran preocupación por el aspecto económico y buscan el ahorro. Se puede inferir que la diferencia radica en que en esta dinámica se logró explicar con mayor detalle cada característica propia del *cohousing*. Asimismo, la idea de un diseño participativo tiene gran acogida debido a la necesidad de espacios recreativos que no encuentra eco en el mercado actual, sobre todo debido a la relación calidad-precio (Figura 2).

En el *focus group*, los participantes identificaron ventajas y desventajas al finalizar la presentación del nuevo modelo *cohousing* en el mercado limeño. Dentro de las ventajas que señalaron, vivir en comunidad (15,1%) y compartir los gastos de los servicios comunes entre vecinos (13,1%) fueron los que obtuvieron mejores puntuaciones, mientras que como desventajas identificaron la falta de privacidad (18,7%) y el potencial problema de ponerse de acuerdo entre los vecinos para tomar decisiones (7,6%). Se les solicitó a los participantes que indicaran si estarían o no interesados en comprar una vivienda *cohousing*: el 11,3% respondió “definitivamente sí”, 36,4% “probablemente sí”, 16% “probablemente no” y 25,2% “definitivamente no”.

Figura 2
Atributos, características y problemáticas del cohousing según NSE



Atributos relevantes al adquirir una vivienda:

1. Espacios de recreación
2. Espacios de uso común
3. Ambiente familiar
4. Seguridad

Características de Cohousing:

5. Privacidad
6. Beneficios económicos
7. Servicios comunes
8. Diseño para la sociabilidad
9. Seguridad
10. Estructura no jerárquica
11. Administración local
12. Comunidad sin ideologías
13. Elección de vecinos
14. Diseño participativo

Problemáticas de la oferta inmobiliaria actual:

15. Espacios reducidos
16. Baja calidad de materiales
17. Mala relación entre vecinos
18. Inseguridad
19. Relación calidad-precio
20. Homogeneidad en la oferta actual

Tabla 3

Factores relevantes al momento de adquirir un inmueble según NSE (porcentaje)

		Nivel socioeconómico				
		Total	A	B	C	D
Diseño	(I)	83,9	88,9	83,3	82,0	84,0
	(PI)	13,5	11,1	16,7	14,0	12,0
	(SI)	2,6	0,0	0,0	4,0	4,0
		100	100	100	100	100
Calidad de Materiales	(I)	94,4	100	95	95	91
	(PI)	4,3	0	5	4	6
	(SI)	1,3	0	0	1	3
		100	100	100	100	100
Servicios comunes	(I)	84,2	93,3	91,6	81	79
	(PI)	12,2	4,5	8,4	12	18
	(SI)	3,6	2,2	0	7	3
		100	100	100	100	100
Convivencia con vecinos	(I)	77,7	80	85	72	78
	(PI)	15,7	17,8	13,3	21	11
	(SI)	6,6	2,2	1,7	7	11
		100	100	100	100	100
Gastos reducidos	(I)	83,6	86,7	88,3	82	81
	(PI)	9,8	6,7	10	12	9
	(SI)	6,6	6,6	1,7	6	10
		100	100	100	100	100
Ahorro energético	(I)	87,6	86,7	93,3	87	84
	(PI)	6,2	2,2	3,3	8	8
	(SI)	6,2	11,1	3,4	5	8
		100	100	100	100	100

Nota: Atributos: (I) Importante, (PI) Poco importante, (SI) Sin importancia.

Tabla 4

Necesidades personales y colectivas de las familias limeñas según NSE (porcentaje)

		Nivel socioeconómico				
		Total	A	B	C	D
Seguridad	(I)	98,0	100,0	96,8	100,0	96,0
	(PI)	0,7	0,0	1,6	0,0	1,0
	(SI)	1,3	0,0	1,6	0,0	3,0
		100	100	100	100	100
Ambiente familiar	(I)	88,9	95,6	93,3	91,0	81,0
	(PI)	8,2	4,4	5,0	7,0	13,0
	(SI)	2,9	0,0	1,7	2,0	6,0
		100	100	100	100	100
Área verde	(I)	91,8	100,0	90,0	96,0	85,0
	(PI)	5,6	0,0	8,3	3,0	9,0
	(SI)	2,6	0,0	1,7	1,0	6,0
		100	100	100	100	100
Espacios de uso común	(I)	81,3	82,2	80,0	84,0	79,0
	(PI)	12,8	17,8	15,0	11,0	11,0
	(SI)	5,9	0,0	5,0	5,0	10,0
		100	100	100	100	100
Diseño participativo	(I)	85,6	93,3	88,3	83,0	83,0
	(PI)	6,9	6,7	5,0	8,0	7,0
	(SI)	7,6	0,0	6,7	9,0	10,0
		100	100	100	100	100
Elección de vecinos	(I)	60,9	55,5	66,7	64,0	57,0
	(PI)	22,6	35,6	20,0	16,0	25,0
	(SI)	16,5	8,9	13,3	20,0	18,0
		100	100	100	100	100

Nota: Atributos: (I) Importante, (PI) Poco importante, (SI) Sin importancia.

Tabla 5
Relación con los vecinos según NSE (porcentaje)

		Nivel socioeconómico				
		Total	A	B	C	D
Prefiere vecinos con el mismo nivel cultural y social	(SI)	55,4	84,4	68,4	52,0	38,0
	(NO)	37,0	13,4	28,3	42,0	48,0
	(SR)	7,6	2,2	3,3	6,0	14,0
		100	100	100	100	100
Prefiere vecinos con el mismo nivel económico	(SI)	39,3	62,2	56,7	32,0	26,0
	(NO)	51,5	35,6	35,0	61,0	59,0
	(SR)	9,2	2,2	8,3	7,0	15,0
		100	100	100	100	100
No tolera a vecinos con hijos pequeños	(SI)	12,8	20,0	18,4	13,0	6,0
	(NO)	80,7	77,8	78,3	82,0	82,0
	(SR)	6,5	2,2	3,3	5,0	12,0
		100	100	100	100	100
No tolera a vecinos con animales domésticos	(SI)	19,3	31,1	18,3	23,0	11,0
	(NO)	75,5	66,7	80,0	71,0	81,0
	(SR)	5,2	2,2	1,7	6,0	8,0
		100	100	100	100	100
Encuentra agradable tener vecinos de distintas edades y ocupaciones	(SI)	67,9	95,6	66,7	63,0	61,0
	(NO)	24,9	4,4	28,3	28,0	29,0
	(SR)	7,2	0	5,0	9,0	10,0
		100	100	100	100	100
Prefiere convivir con personas con gustos afines	(SI)	61,9	80,0	73,3	60,0	49,0
	(NO)	30,2	13,3	25,0	32,0	39,0
	(SR)	7,9	6,7	1,7	8,0	12,0
		100	100	100	100	100
Prefiere no relacionarse con sus vecinos	(SI)	23,6	31,1	21,7	23,0	22,0
	(NO)	67,5	64,4	71,6	66,0	68,0
	(SR)	8,9	4,5	6,7	11,0	10,0
		100	100	100	100	100

Nota: Respuestas de acuerdo con las afirmaciones presentadas: (SI) De acuerdo, (NO) En Desacuerdo, (SR) Sin respuesta.

Tabla 6
Márgenes de utilidad sobre la inversión

	Valor del mercado	Precio ajustado del mercado	Fideicomiso autoconstrucción
Valor del m ² (USD/m ²) ^a	1.795 USD/m ²	1.947 USD/m ²	1.670 USD/m ²
Simulación de tamaño promedio de una unidad inmobiliaria (m ²)	127,60 m ²	127,60 m ²	127,60 m ²
Precio de venta de la unidad (USD)	228.818 USD	248.430 USD	213.087 USD
Precio de venta de estacionamientos (USD)	13.409 USD	13.409 USD	13.409 USD
Precio total (vivienda + estacionamiento ^b)	253.400 USD	273.014 USD	237.670 USD
Margen de utilidad neta sobre inversión (%)	13,13%	20,98%	0%

Nota: ^a Los precios por m² de departamento varían por ubicación y altura, se coloca un promedio.

^b A cada vivienda se le asignó 1,83 estacionamientos como promedio.

Las personas indicaron que su mayor cuestionamiento se debe a la desconfianza que genera la adquisición de un bien futuro sin el respaldo de un inversor inmobiliario de “confianza” que asegure la inversión. Asimismo, no estaban seguros si el proyecto *cohousing* resultaría más económico que una oferta inmobiliaria tradicional. Para evaluar la posible viabilidad, se realizó un análisis comparativo para justificar económica y financieramente la competitividad calidad-precio.

Al realizar el flujo económico y financiero del proyecto *cohousing*, adoptando un modelo de negocios convencional del mercado inmobiliario se obtuvo un margen de utilidad muy bajo, resultando el *cohousing* como un proyecto poco atractivo para un inversionista inmobiliario, incluso para la entidad bancaria que lo acoja. Para esta simulación, 1.795 USD/m² no le permite al inmobiliario alcanzar la rentabilidad, en tanto el banco al ver márgenes bajos de utilidad, no se animaría a financiar el proyecto. Ante esta necesidad, el proyecto inmobiliario ajustaría su estructura

de precios a 1.947 USD/m² y, consecuentemente, ello aumentaría los ingresos, con lo que se conseguiría mejorar el margen de utilidad, haciendo el proyecto económica y financieramente viable (Tabla 6).

Al optar por la modalidad de autoconstrucción con la constitución de un fideicomiso para realizar un proyecto de *cohousing*, la utilidad generada por la actividad inmobiliaria es cero. Al conformarse una sociedad de futuros propietarios sin la presencia de un inversionista inmobiliario, el objetivo de la ganancia económica desaparece y es suplantado por el objetivo del ahorro y autoconstrucción de viviendas para los miembros de la sociedad.

La naturaleza particular de conceptualizar un proyecto de *cohousing* permite estructurarlo financieramente bajo la forma de un proyecto de autoconstrucción de viviendas, el cual puede coberturarse con la conformación de un fideicomiso. Para ello se cambiarían las figuras de los protagonistas como los de los clientes hipotecarios por los de propietarios

inversionistas; y el del inversionista inmobiliario por el del gestor inmobiliario, haciendo que la utilidad pase a ser nula y el ahorro generado vaya al beneficio económico de comprar una vivienda a menor precio que el precio de venta que se pueda hallar en el mercado inmobiliario.

Esta diferencia en el precio de una misma vivienda demanda una menor financiación de un crédito hipotecario. Para ello se realizó una simulación de lo que sería el valor pagado por un cliente hipotecario en las dos modalidades de operación inmobiliaria: la convencional y la “autoconstrucción” mediante fideicomiso. Se consideró un área estimada de la vivienda promedio del proyecto inmobiliario simulado para el NSE B de 127,6 m² y se le asignó 1,83 estacionamientos como ratio según normativa municipal.

En el contexto limeño, el pago de los intereses que se generan por el préstamo hipotecario en una modalidad convencional corresponde a más del 50% del valor de la vivienda. Una vivienda en la modalidad de autoconstrucción es 35.344 USD más barata que una vivienda ofrecida bajo la modalidad convencional del mercado inmobiliario. Para una cuota inicial del 20% del valor de la vivienda y cuotas mensuales iguales a 2.250 USD correspondientes a 20 años de pago, la modalidad de autoconstrucción para el proyecto de *cohousing* es 192.965 USD más barata que el modelo de negocio convencional del mercado inmobiliario. En la modalidad de autoconstrucción se terminaría de pagar la deuda en el decimotercer año, en 155 meses.

A nivel económico financiero, un proyecto *cohousing* que puede desarrollar con la modalidad de autoconstrucción es 14,87% más barata que una vivienda ofrecida bajo la modalidad convencional del mercado inmobiliario limeño. Esto representa, para el propietario inversionista, un importante ahorro que permite amortizar el préstamo hipotecario siete años más rápido.

Discusión

Con relación a los resultados obtenidos, es interesante observar a los NSE C y D como los más satisfechos con su vecindario en comparación a los NSE A y B; dentro de este universo, el NSE A es el que más inseguro se siente en su vivienda. Estos resultados resultan peculiares puesto que uno podría asumir que las personas que pertenecen a los niveles socioeconómicos más elevados, que viven en los distritos más exclusivos, serían los más satisfechos; por el contrario, las personas que viven en los distritos más “peligrosos” son los que por necesidad generan un vínculo barrial más fuerte para protegerse entre ellos, logrando que la mayor cantidad de vecinos se involucre y se organice para este fin.

Dentro de los factores más relevantes al momento de adquirir un inmueble se encuentran la posibilidad de tener gastos

reducidos y obtener un ahorro energético; este resultado se alinea a los beneficios que trae consigo el *cohousing* al distribuir los gastos equitativamente entre los vecinos y dejar que ellos mismos gestionen internamente los gastos. Los NSE A y B consideran importante los servicios comunes (93,3% y 91,6%, respectivamente) y la convivencia con los vecinos (80% y 85% respectivamente), priorizando proyectos con áreas destinadas a tener relaciones de confraternidad.

Se pudo observar que la seguridad, áreas verdes y ambiente familiar son atributos que los limeños consideran necesarios en una vivienda, asimismo, la posibilidad de participar en el proceso de diseño junto con el arquitecto ha sido recibida positivamente (85,6%). Todos los atributos inherentes al proyecto *cohousing* han sido considerados como importantes por más del 80% de los encuestados, mientras la característica “elección de futuros vecinos”, alcanzó un 60,9%. El 67,9% considera agradable tener vecinos de diferentes edades y ocupaciones, del mismo modo el 80,7% se muestra tolerante a vecinos con hijos pequeños y el 75,5% tolera a vecinos con animales domésticos. Este resultado refleja a una sociedad abierta ante las diferencias y tolerante hacia los vecinos en cuanto exista diálogo y una buena comunicación entre ellos.

El 47,7% de los participantes del *focus group* indicaron que estarían interesados en comprar una vivienda en la modalidad *cohousing*, mientras que el 16% se encontraba indeciso principalmente por temas económicos y financieros, debido a la falta de respaldo por parte de una entidad bancaria, pues muchos de ellos no contaban, en ese momento, con la suma necesaria para iniciar el proyecto por su cuenta.

Según la presente investigación, todos los niveles socioeconómicos se encontrarían interesados en dicha modalidad, sin embargo, las personas de los NSE A y B serían el público más adecuado en la actualidad debido a su disponibilidad económica inmediata; de este modo, la viabilidad del *cohousing* en la ciudad de Lima se debe, principalmente, a una connotación económica y financiera para los niveles socioeconómicos más bajos.

La “autoconstrucción”, en la realidad peruana, tiene una connotación informal y se entiende como el incumplimiento de los requisitos de “título de propiedad, licencia, planos, dirección de la obra y compra de materiales” (CAPECO, 2018). En el país, esta modalidad de construcción representa el 80% de las viviendas, mientras que en Lima equivale al 70%. Asimismo, autoconstruir una vivienda resulta hasta 40% más caro debido a la adquisición al por menor de los materiales y al tiempo en el que demora construirla (Capeco: Autoconstruir una vivienda resulta hasta 40% más cara, 2017), además, solo el 3% de los “autoconstructores” son formales (Capeco, 2018)

En este contexto, el *cohousing* se presenta como una oportunidad para los arquitectos de ser gestores de proyectos y como posible programa del Gobierno con el fin asegurar la calidad de la vivienda, entrando en el marco de la promoción del financiamiento para la “autoconstrucción” con asesoría técnica a quienes pidan crédito, anunciado por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS), junto con las entidades microfinancieras del Perú (Capeco: Autoconstruir una vivienda resulta hasta 40% más caro, 2017).

Asimismo, el Fondo Hipotecario de Promoción de la Vivienda (Fondo Mi Vivienda), adscrito al MVCS, tiene como objetivo promover la adquisición, construcción y mejora de viviendas, funcionando como mecanismo de acceso para familias con bajos recursos. Este programa se instituye como la principal entidad de apoyo al crecimiento del sector inmobiliario y de la oferta de vivienda en el país (Meza, 2016), generando facilidades de financiamiento para la adquisición de viviendas previamente inscritas o para la construcción en terrenos propios.

Un proyecto de vivienda desarrollado con el modelo *cohousing* podría inserirse en este marco, en donde el objetivo no sería solamente mejorar el problema del déficit de vivienda planteado por el Estado, sino realizarlo incluyendo parámetros de inclusión social.

Del mismo modo, no solo se observa una sostenibilidad social y económica en los modelos *cohousing*, sino también ambiental, como bien indican Tummers (2015) y Marckmann et al. (2012). Al ser proyectos de gran eficiencia energética y respeto por el medioambiente, que limitan los impactos generados por la misma construcción, así como en su ciclo de vida, se podrían enmarcar en el beneficio del “Bono Mivivienda Verde” promovido por el Estado peruano en donde se facilita la adquisición de viviendas que incorporen criterios de sostenibilidad en su diseño y construcción.

Conclusiones

La investigación demostró que el *cohousing* sería viable en nuestra realidad y en todos los estratos sociales, puesto que se adapta al grupo de futuros propietarios, a sus requerimientos y posibilidades económicas. Los niveles económicos más bajos son los que mayor grado de cohesión social tienen y los que mostraron mayor interés por el *cohousing*, pero al mismo tiempo son los que más problemas económicos tendrían al momento de pedir un préstamo o financiación. Para esta realidad, en el marco de la promoción del financiamiento para la “autoconstrucción” con asistencia técnica del Estado, el *cohousing* se presenta como una oportunidad para asegurar la calidad de la vivienda y generar un vínculo de identidad con respecto a su vivienda, que se traduzca en pertenencia al lugar, vida en comunidad y cuidado del entorno físico y ambiental.

El NSE A1 tiene la capacidad adquisitiva suficiente como para comprar una vivienda unifamiliar y no demuestra la necesidad de relacionarse con sus vecinos ni de compartir servicios que ellos mismos pueden solventar. El resto de NSE, demuestran un mayor grado de aceptación respecto de la convivencia con los vecinos, la vida en comunidad y el deseo de participar en el diseño de su futura vivienda. Se concluye que los NSE desde el A2 al D serían escenario potencial de un proyecto *cohousing*, siendo un modelo que se adapta a cada usuario. Sin embargo, en el NSE B podría desarrollarse con mayor facilidad debido también a sus posibilidades económicas.

Los resultados demuestran que el tipo de financiación y costos finales por m² del proyecto influyen en la decisión de compra. Por tal motivo se realizó una comparación económica entre la modalidad tradicional del mercado inmobiliario y la modalidad de fideicomiso y “autoconstrucción” que es la que más se acerca a la dinámica del *cohousing* en Lima. Los resultados demuestran un concreto ahorro económico para el modelo *cohousing*, debido a que no existe un margen de utilidad para el inmobiliario inversionista sino una sociedad de futuros vecinos que invierten en el proyecto de vivienda que no impacta en la lógica de compraventa del mercado.

¿Contamos con políticas habitacionales que permitirían fomentar este modelo habitacional? Existen por parte del Estado peruano políticas de financiamiento de viviendas de interés social, pero esta oferta solo representa un 18% de la demanda existente (Oferta de vivienda social solo cubre el 18% de la demanda, 18 de noviembre de 2018). Se hace necesario dar mayor facilidad para la promoción de proyectos por parte de la inversión privada para fomentar la oferta.

¿Podría entonces ser el *cohousing* una alternativa viable en Lima ante el actual problema de insatisfacción? Esta investigación sugiere que sí. La vivienda colaborativa tiene potencial en el mercado inmobiliario y el análisis económico-financiero avala su rentabilidad para los futuros usuarios. Esta modalidad sería aceptada en la gran mayoría de NSE, pero depende de algunos actores: el Gobierno, al apoyar y generar políticas y normativas más flexibles para que se puedan adoptar proyectos de vivienda colaborativa de forma masiva; las entidades financieras, al apostar por este tipo de modelo de negocio, otorgando préstamos con baja tasa de interés; así como arquitectos y diversos profesionales, difundiendo y promocionando los beneficios de la vivienda colaborativa al apostar por la vida en comunidad.

Se considera de gran interés poder profundizar, en futuras investigaciones, en los marcos jurídicos compatibles con el desarrollo del modelo *cohousing*: las modalidades de promoción o adquisición de inmuebles por parte de asociaciones

o cooperativas (teniendo en cuenta su régimen de uso y propiedad), las regulaciones de las condiciones de habitabilidad y la posibilidad de colaborar financieramente entre el público y el privado.

Referencias bibliográficas

- Amerigo, M., & Aragonés, J. I. (1997). A theoretical and methodological approach to the study of residential satisfaction. *Journal of Environmental Psychology*, 17(1), 47-57. <https://doi.org/10.1006/jev.p.1996.0038>
- Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados, APEIM (2016) *Niveles socioeconómicos 2016*, Lima. <http://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2019/11/APEIM-NSE-2016.pdf>
- Bäbr, J. y Borsdorf, A. (2005). La ciudad latinoamericana. La construcción de un modelo. Vigencia y perspectivas. *Urb[es]*, 2(2), 207-221.
- Banco Interamericano de Desarrollo, BID (2014). *Voces emergentes: percepciones sobre la calidad de vida urbana en América Latina y el Caribe*. Autoedición.
- Bensús, V. (2018). Densificación (no) planificada de una metrópoli. El caso del Área Metropolitana de Lima 2000-2014. *Revista INVI*, 33(92), 9-51. <https://doi.org/10.4067/s0718-83582018000100009>
- Caldeira, T. (2001). *City of walls. Crime, segregation and citizenship in Sao Paulo*. The University of California Press.
- Caldeira, T. (2007). *Ciudad de muros*. Editorial Gedisa.
- Cámara Peruana de la Construcción, CAPECO (2018). *Informe económico de la construcción IEC 17*. <https://www.capeco.org/novedades/informe-economico-de-la-construccion-iec-17-presentacion/>
- Capeco: Autoconstruir una vivienda resulta hasta 40% más caro (15 de septiembre de 2017). *Diario Gestión*. <https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/capeco-autoconstruir-vivienda-resulta-40-caro-144287>
- Ciccolella, P. (2012). Revisitando la metrópolis latinoamericana más allá de la globalización. *Revista Iberoamericana de Urbanismo*, (8), 9-21. <https://upcommons.upc.edu/handle/2099/13012?locale-attribute=es>
- Ciccolella, P. y Mignaqui, I. (2009). Capitalismo global y transformaciones metropolitanas: enfoques e instrumentos para repensar el desarrollo urbano. En H. Poggiere y T. Cohen (Eds.), *Otro desarrollo urbano: ciudad incluyente, justicia social y gestión democrática* (pp. 35-50). CLACSO.
- Davis, M. (1992). Fortress Los Angeles: The militarization of the urban space, variations on a theme park. En M. Sorkin (Ed.), *The new American city an the end of public space* (pp. 154-155). Hill and Wang.
- De Mattos, C. (2002) Transformación de las ciudades latinoamericanas. ¿Impactos de la globalización? *EURE*, 28(85), 5-10. <https://doi.org/10.4067/s0250-71612002008500001>
- Ergas, C. (2010). A model of sustainable living: Cohousing identity in an urban ecovillage. *Organization & Environment*, 23(1), 32-54. <https://doi.org/10.1177/1086026609360324>
- Escobar, J. (2009). Grupos focales: una guía conceptual y metodológica. *Cuadernos Hispanoamericanos de Psicología*, 9(1), 51-67.
- Fromm, D. (1991). *Collaborative communities: Cohousing, central living and other new forms of housing with shared facilities*. Van Nostrand Reinhold.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática, INEI (2016). *El Perú tienen una población de 31 millones 488 mil 625 habitantes*. <https://www.inei.gov.pe/prensa/noticias/el-peru-tiene-una-poblacion-de-31-millones-488-mil-625-habitantes-9196/>
- Jakobsen, P., & Larsen, H.G (2018). An alternative for whom? The evolution and socio-economy of Danish cohousing. *Urban Research & Practice*, <https://doi.org/10.1080/17535069.2018.1465582>
- Kitzinger, J. (1995). Education and debate qualitative research: Introducing focus groups. *Sociology of Health*, 311, 299-302.
- Liettaert, M. (2010). Cohousing's relevance to degrowth theories. *Journal of Cleaner Production*, 18(6), 576-580. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2009.11.016>
- Lima Cómo Vamos (2018). *IX Informe de percepción sobre calidad de vida en Lima y Callao*. <http://www.limacomovamos.org/cm/wp-content/uploads/2018/12/EncuestaLimaComoVamos2018.pdf>
- Marckmann, B., Gram-Hanssen, K., & Christensen, T. (2012) Sustainable living and cohousing: Evidence from a case study of eco-villages. *Built Environment*, 38(3), 413-429. <https://doi.org/10.2148/benv.38.3.413>
- McCamant, K., & Durrett, C. (1994). *Cohousing: A contemporary approach to housing ourselves*. Ten Speed Press.
- McCamant, K., & Durrett, C. (2011). *Creating cohousing: Building sustainable communities*. New Society Publishers.
- Meltzer, G. (2001). Co-housing bringing communalism to the world? International communal studies association, communal living on the threshold of a new millennium: Lessons and perspectives. En *Proceedings of the Seventh International Communal Studies Conference* (pp. 25-27). Peter Forster, University of the South Pacific, Suva, Fiji.
- Meltzer, G. (2005). *Sustainable community: Learning from the cohousing model*. Trafford Press.

- Meza, K. (2016). *La vivienda social en el Perú. Evaluación de las políticas y programas sobre vivienda de interés social. Caso de estudio: Programa "Techo Propio"* [Tesis de Maestría]. Universidad Politécnica de Cataluña
- Myers, G. (1998). Displaying opinions: Topics and disagreement in focus groups. *Language in Society*, 27(1), 85-111. <https://doi.org/10.1017/S0047404500019734>
- Narayan, S. (1998). *Cohousing as a means of fostering sense of community in American high-rise public housing*. International Sociological Association.
- Oferta de vivienda social solo cubre el 18% de la demanda (18 de noviembre de 2018). *Diario La República*. <https://larepublica.pe/economia/1284341-oferta-vivienda-social-cubre-18-demanda>
- Pfannenstein, B. (24 de abril, 2017). *La urbanización cerrada y la segregación residencial. El caso de Guadalajara, México* [Sesión de conferencia]. Conferencia de Arquitectura. Universidad de Lima, Perú.
- Pereyra, O. (2006). Forma urbana y segregación residencial en Lima. *Debates en Sociología*, (31), 69-106.
- Pérez-Campuzano, E. (2011). Segregación socioespacial urbana. Debates contemporáneos e implicaciones para las ciudades mexicanas. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 26(2), 403. <https://doi.org/10.24201/edu.v26i2.1388>
- Quispe, J. (2005). El problema de la vivienda en Perú: retos y perspectivas. *Revista INVI*, 20(53), 20-44.
- Sandstedt, E., & Westin, S. (2015). Beyond gemeinschaft and gesellschaft: Cohousing life in contemporary Sweden. *Housing, Theory and Society*, 32(2), 131-150.
- Tummers, L. (2015). Understanding co-housing from a planning perspective: *Why and how? Urban Research & Practice*, 8(1), 64-78. <https://doi.org/10.1080/17535069.2015.1011427>
- Universidad Nacional Autónoma de México, UNAM (2018). Viviendas colaborativas, concepto habitacional poco viable en México. Boletín UNAM-DGCS-389. https://www.dgcs.unam.mx/boletin/bdboletin/2018_389.html
- Vera Piazzini, O. y Zenoni, M. (2013) *L'abitare sociale. Dai bisogni ai principi progettuali del chousing. Una proposta applicativa per la città di Vimercate* [Tesi di Laurea Magistrale in Architettura Politecnico di Milano, Italia]. <http://hdl.handle.net/10589/80347>
- Vera Piazzini, O., & Zenoni, M. (2015). Cohousing: vivienda y comunidad. *Revista Arkinka*, 19(239), 80-89.

Notas

1 Recibido: 29 de junio de 2020. Aceptado: 1 de junio de 2021.

2 Contacto: overap@ulima.edu.pe

3 Contacto: farispe@ulima.edu.pe