

CAPÍTULO 07

DEVELOPMENT STRATEGY

Introducción

La capacidad de identificar, desarrollar y estabilizar activos de calidad constituye uno de los pilares fundamentales del modelo HUS.

La creación de valor no comienza con la construcción de un edificio.

Comienza mucho antes, con la selección rigurosa de mercados, la identificación de oportunidades y la aplicación disciplinada de criterios de inversión.

La estrategia de desarrollo de HUS ha sido diseñada para construir una cartera de comunidades Living-as-a-Service capaces de generar valor sostenible para residentes e inversores a largo plazo.

El objetivo no consiste en maximizar el volumen de proyectos.

El objetivo consiste en desarrollar los proyectos adecuados.

Principios de Desarrollo

Todas las decisiones de inversión y desarrollo deben alinearse con los principios fundamentales de la plataforma.

Disciplina.

Calidad.

Escalabilidad.

Rentabilidad.

Ubicación.

Capacidad operativa.

La expansión de HUS debe producirse de forma controlada y sostenible, evitando comprometer la calidad del producto o la experiencia del residente.

Selección de Mercados

La estrategia de crecimiento comienza con la selección de mercados capaces de sostener comunidades Living-as-a-Service a largo plazo.

Los mercados objetivo deben presentar una combinación favorable de factores económicos, demográficos y residenciales.

Crecimiento poblacional.

Actividad empresarial.

Presencia universitaria.

Movilidad profesional.

Escasez de vivienda de calidad.

Demanda de alquiler.

Estabilidad regulatoria.

Potencial de crecimiento económico.

La selección adecuada del mercado constituye uno de los principales determinantes del éxito de cada activo.

Estrategia Inicial: Portugal

Portugal representa el mercado inicial de expansión de HUS.

El país ofrece una combinación excepcional de calidad de vida, crecimiento económico, atracción de talento internacional y demanda residencial.

La estrategia inicial se concentra en mercados urbanos capaces de generar demanda sostenida para las comunidades HUS.

Las áreas prioritarias incluyen:

Porto.

Matosinhos.

Vila Nova de Gaia.

Braga.

Aveiro.

Coimbra.

Estas ciudades ofrecen perfiles especialmente compatibles con el posicionamiento de la plataforma.

Filosofía de Selección de Activos

HUS no busca cualquier oportunidad inmobiliaria.

Busca oportunidades capaces de convertirse en comunidades Living-as-a-Service de alta calidad.

Los criterios de evaluación incluyen:

Ubicación.

Conectividad.

Demanda potencial.

Escalabilidad.

Capacidad de diferenciación.

Potencial de creación de valor.

Viabilidad urbanística.

Compatibilidad con las tipologías HUS.

La prioridad consiste en identificar activos capaces de mantener su atractivo durante décadas.

Terrenos y Desarrollo de Obra Nueva

La promoción de obra nueva constituye uno de los principales mecanismos de crecimiento de HUS.

La construcción desde cero permite:

Optimizar el diseño.

Integrar HUS OS desde el inicio.

Adaptar completamente las tipologías.

Maximizar la eficiencia operativa.

Incorporar los estándares HUS.

La obra nueva proporciona un mayor control sobre el producto final y facilita la creación de comunidades plenamente alineadas con la visión de la plataforma.

Rehabilitación y Reposicionamiento

Además de la promoción de obra nueva, HUS podrá adquirir activos existentes susceptibles de reposicionamiento.

Estos activos pueden incluir:

Edificios residenciales.

Activos infrautilizados.

Inmuebles obsoletos.

Edificios con potencial de cambio de uso.

La rehabilitación permite acelerar determinados proyectos y aprovechar oportunidades específicas de mercado.

Deal Flow Propio

La generación continua de oportunidades constituye una prioridad estratégica.

HUS desarrollará una red de relaciones capaz de proporcionar acceso a oportunidades tanto públicas como fuera de mercado.

Entre las fuentes potenciales se incluyen:

Propietarios.

Brokers.

Promotores.

Arquitectos.

Consultores.

Entidades financieras.

Administraciones públicas.

La calidad del deal flow constituye una ventaja competitiva fundamental para cualquier plataforma inmobiliaria.

Sistema de Evaluación de Oportunidades

Todas las oportunidades analizadas deberán someterse a un proceso estandarizado de evaluación.

Los principales criterios incluyen:

Potencial HUS.

Rentabilidad esperada.

Capacidad de estabilización.

Riesgo urbanístico.

Riesgo técnico.

Potencial de refinanciación.

Contribución a la cartera.

Compatibilidad con la estrategia de expansión.

Este enfoque permite mantener disciplina inversora a medida que aumenta el volumen de oportunidades analizadas.

Diseño Orientado a la Operación

Uno de los principios fundamentales de HUS consiste en diseñar los activos pensando en su operación futura.

La arquitectura, las instalaciones y las tipologías deben contribuir simultáneamente a:

La experiencia del residente.

La eficiencia operativa.

La reducción de costes.

La facilidad de mantenimiento.

La integración tecnológica.

Este enfoque permite optimizar el rendimiento durante todo el ciclo de vida del activo.

Creación de Valor Desde el Desarrollo

La creación de valor comienza antes de la apertura de la comunidad.

Las principales fuentes de valor durante la fase de desarrollo incluyen:

Selección adecuada del suelo.

Optimización urbanística.

Diseño eficiente.

Control de costes.

Integración tecnológica.

Diferenciación del producto.

Las decisiones adoptadas durante esta fase condicionarán gran parte del rendimiento futuro del activo.

Pipeline de Desarrollo

HUS busca construir un pipeline permanente de oportunidades clasificadas según su nivel de madurez.

Oportunidades identificadas.

Oportunidades en análisis.

Oportunidades en negociación.

Proyectos en desarrollo.

Proyectos en construcción.

Activos operativos.

Esta estructura permite garantizar la continuidad del crecimiento y mejorar la planificación estratégica de la plataforma.

Escalabilidad Geográfica

Una vez consolidado el modelo en Portugal, HUS evaluará nuevas oportunidades en otros mercados europeos.

La expansión se realizará de forma progresiva, priorizando mercados que presenten características similares a las identificadas en las fases iniciales de desarrollo.

La replicabilidad del modelo constituye uno de los elementos centrales de la estrategia de crecimiento.

Disciplina de Inversión

El crecimiento sostenible requiere disciplina.

No todas las oportunidades deben convertirse en proyectos.

La capacidad de descartar operaciones que no cumplen los criterios definidos resulta tan importante como la capacidad de identificar nuevas oportunidades.

La preservación del capital y la calidad de la cartera deben prevalecer siempre sobre el crecimiento acelerado.

Conclusión

La estrategia de desarrollo de HUS se basa en una combinación de selección rigurosa de mercados, generación constante de oportunidades, disciplina inversora y diseño orientado a la operación.

La compañía busca construir una cartera de comunidades Living-as-a-Service capaces de generar valor sostenible mediante una ejecución consistente y una expansión progresiva.

El crecimiento de HUS no dependerá únicamente de la cantidad de activos desarrollados.

Dependerá de la capacidad de seleccionar los activos adecuados y convertirlos en comunidades excepcionales.