

# CAPÍTULO 02

## INVESTMENT THESIS

### La Transformación del Sector Residencial Europeo

La historia de la inversión inmobiliaria está marcada por la aparición periódica de nuevas clases de activos que responden a cambios estructurales en la sociedad.

Los centros comerciales surgieron como respuesta al crecimiento del consumo moderno.

Los parques logísticos se desarrollaron impulsados por la globalización y el comercio electrónico.

Los centros de datos crecieron gracias a la digitalización de la economía.

El sector residencial europeo se encuentra actualmente al inicio de una transformación comparable.

Durante décadas, la vivienda fue concebida principalmente como un producto inmobiliario estático.

Sin embargo, las necesidades de los residentes han evolucionado de forma significativa.

La movilidad laboral, el trabajo remoto, la internacionalización del talento, el aumento de los hogares unipersonales y la creciente importancia del bienestar están redefiniendo la demanda residencial.

Las personas ya no buscan únicamente una vivienda.

Buscan una experiencia residencial más flexible, más eficiente y mejor adaptada a su estilo de vida.

Esta transformación está generando una oportunidad estructural para nuevos modelos de vivienda gestionada profesionalmente.

### La Brecha Entre Oferta y Demanda

A pesar de los profundos cambios experimentados por la sociedad durante las últimas décadas, gran parte del parque residencial europeo continúa respondiendo a modelos diseñados para una realidad diferente.

La oferta existente presenta frecuentemente una combinación de limitaciones.

Viviendas poco adaptadas al trabajo remoto.

Escasa integración tecnológica.

Procesos de gestión ineficientes.

Ausencia de servicios complementarios.

Baja calidad operativa.

Experiencias fragmentadas para el usuario.

Esta situación crea una brecha creciente entre lo que los residentes demandan y lo que el mercado ofrece actualmente.

HUS considera que esta brecha constituye una de las oportunidades de inversión más atractivas dentro del sector inmobiliario europeo.

## **El Nacimiento del Living-as-a-Service**

La evolución natural del sector residencial apunta hacia modelos donde la vivienda deja de ser únicamente un espacio físico para convertirse en una plataforma de servicios.

Living-as-a-Service representa esta nueva generación de activos residenciales.

El concepto integra vivienda, tecnología, operación profesional y servicios complementarios dentro de una experiencia unificada.

La propuesta no busca sustituir al mercado residencial tradicional.

Busca responder a segmentos específicos que valoran especialmente la calidad de vida, la flexibilidad, la eficiencia y la comodidad.

HUS considera que Living-as-a-Service evolucionará progresivamente desde una categoría emergente hacia una de las principales clases de activos residenciales de Europa.

## **La Profesionalización de la Vivienda**

Durante décadas, numerosos sectores inmobiliarios han experimentado procesos de profesionalización.

Oficinas.

Hoteles.

Logística.

Retail.

Residencias de estudiantes.

Senior Living.

El sector residencial convencional continúa siendo uno de los segmentos menos profesionalizados del mercado inmobiliario.

HUS considera que durante los próximos años se producirá una consolidación progresiva de operadores especializados capaces de ofrecer una experiencia residencial superior mediante tecnología, procesos estandarizados y gestión profesional.

Esta profesionalización representa una oportunidad significativa para plataformas capaces de operar a escala.

## **Tendencias Demográficas Favorables**

Diversas tendencias demográficas apoyan el crecimiento de modelos Living-as-a-Service.

Incremento de hogares unipersonales.

Mayor movilidad laboral.

Retraso en la compra de vivienda.

Crecimiento del talento internacional.

Envejecimiento progresivo de la población activa.

Expansión del trabajo híbrido y remoto.

Estas tendencias presentan características estructurales y previsiblemente continuarán desarrollándose durante las próximas décadas.

La estrategia HUS se ha diseñado específicamente para beneficiarse de estos cambios.

## **El Valor de la Experiencia Residencial**

Tradicionalmente, el valor de una vivienda se asociaba principalmente a su ubicación y características físicas.

Sin embargo, la experiencia residencial está adquiriendo una relevancia creciente en la toma de decisiones de los usuarios.

La calidad de la gestión.

La facilidad de uso.

La integración tecnológica.

La disponibilidad de servicios.

La calidad del diseño.

La eficiencia operativa.

Todos estos factores comienzan a desempeñar un papel cada vez más importante en la percepción de valor del residente.

HUS considera que esta evolución favorecerá a los operadores capaces de ofrecer experiencias consistentes y escalables.

## **La Tecnología Como Infraestructura**

La digitalización está transformando todos los sectores económicos.

El residencial no constituye una excepción.

La integración tecnológica permite mejorar la experiencia del residente, optimizar operaciones y aumentar la eficiencia de los activos.

HUS OS ha sido concebido como una infraestructura digital diseñada para conectar personas, activos, servicios y operaciones dentro de un único ecosistema.

A medida que la plataforma crezca, la tecnología se convertirá en un factor cada vez más relevante en la creación de valor.

## **El Efecto Plataforma**

La tesis de inversión HUS no se limita a la creación de activos individuales.

La compañía busca construir una plataforma.

Cada nuevo activo incorporado genera beneficios que trascienden al propio proyecto.

Mayor reconocimiento de marca.

Mayor eficiencia operativa.

Mayor volumen de datos.

Mayor capacidad de negociación.

Mayor utilización de la tecnología.

Mejor acceso a financiación.

Este efecto plataforma permite que el valor total del ecosistema crezca más rápidamente que la suma de sus activos individuales.

## **Estrategia de Creación de Valor**

La creación de valor dentro de HUS se produce a través de múltiples capas complementarias.

La primera capa corresponde al valor inmobiliario generado mediante el desarrollo y operación de activos de calidad.

La segunda capa procede de la optimización operativa y la mejora continua del NOI.

La tercera capa deriva de los servicios complementarios y la experiencia residencial.

La cuarta capa se genera mediante la tecnología y la automatización.

La quinta capa corresponde al valor de plataforma derivado de la escala y la marca.

La combinación de estas capas constituye uno de los elementos centrales de la tesis de inversión HUS.

## **Convicción de Inversión**

HUS considera que el sector residencial europeo se encuentra en las primeras fases de una transformación estructural que favorecerá la aparición de operadores especializados capaces de combinar vivienda, tecnología y gestión profesional.

La compañía ha sido diseñada específicamente para capturar esta oportunidad mediante una plataforma integrada orientada al crecimiento sostenible y a la creación de valor a largo plazo.

Nuestra convicción es que Living-as-a-Service evolucionará desde una tendencia emergente hacia una categoría consolidada dentro del mercado inmobiliario europeo.

Creemos que las organizaciones capaces de posicionarse tempranamente y construir ventajas competitivas sostenibles serán las principales beneficiarias de esta transformación.

## **Conclusión**

La tesis de inversión HUS se fundamenta en una convicción sencilla.

La forma de vivir está cambiando.

La forma de invertir en residencial también cambiará.

HUS aspira a situarse en el punto de encuentro entre ambas transformaciones mediante la creación de una plataforma capaz de desarrollar, operar y escalar comunidades Living-as-a-Service durante las próximas décadas.