

CAPÍTULO 03

MARKET OPPORTUNITY

La Evolución del Mercado Residencial

El mercado residencial representa una de las mayores clases de activos del mundo.

Sin embargo, gran parte de la oferta existente fue desarrollada para responder a patrones de vida y trabajo que están evolucionando rápidamente.

La aparición del trabajo remoto, la movilidad internacional del talento, el crecimiento de los hogares unipersonales y la búsqueda de una mayor calidad de vida están transformando las expectativas de los residentes.

La vivienda ya no se percibe únicamente como un espacio físico.

Se ha convertido en un componente fundamental de la experiencia personal y profesional de millones de personas.

Esta evolución está impulsando la aparición de nuevas categorías residenciales capaces de responder a estas necesidades emergentes.

La Crisis de Acceso a la Vivienda

Las principales ciudades europeas experimentan una creciente presión sobre la oferta residencial.

El aumento de los precios de compra, las dificultades de acceso a financiación y la limitada disponibilidad de vivienda de calidad han modificado el comportamiento de una parte importante de la población.

Cada vez más personas optan por modelos de alquiler de larga duración y buscan soluciones que ofrezcan mayor flexibilidad sin renunciar a la calidad.

Esta tendencia está favoreciendo el crecimiento de formatos residenciales gestionados profesionalmente.

La Movilidad Profesional

Europa cuenta con millones de profesionales que cambian de ciudad, empresa o país a lo largo de su carrera profesional.

Médicos.

Investigadores.

Ingenieros.

Consultores.

Profesores universitarios.

Profesionales tecnológicos.

Directivos internacionales.

Estos perfiles demandan viviendas que les permitan incorporarse rápidamente a una nueva ciudad sin asumir las complejidades asociadas a los modelos residenciales tradicionales.

La movilidad profesional se ha convertido en uno de los principales motores de crecimiento para el sector Living-as-a-Service.

El Crecimiento del Trabajo Remoto

La digitalización de la economía ha permitido que un número creciente de profesionales pueda desarrollar su actividad desde prácticamente cualquier ubicación.

Esta transformación ha modificado profundamente los criterios de selección residencial.

Los residentes valoran cada vez más aspectos como:

Calidad de vida.

Conectividad.

Bienestar.

Diseño de la vivienda.

Entorno urbano.

Acceso a servicios.

Las comunidades HUS han sido diseñadas específicamente para responder a estas prioridades.

La Internacionalización del Talento

Europa continúa atrayendo profesionales altamente cualificados procedentes de todo el mundo.

Empresas tecnológicas.

Hospitales.

Universidades.

Centros de investigación.

Corporaciones multinacionales.

Todas ellas generan una demanda creciente de vivienda de calidad para profesionales desplazados y residentes internacionales.

Este segmento constituye uno de los principales mercados objetivo de HUS.

La Consolidación del Build-to-Rent

Durante la última década, el Build-to-Rent ha experimentado un crecimiento significativo en numerosos mercados europeos.

La entrada de capital institucional ha demostrado que existe una fuerte demanda de activos residenciales gestionados profesionalmente.

Sin embargo, gran parte de la oferta Build-to-Rent continúa centrándose principalmente en la provisión de vivienda.

HUS considera que la próxima evolución natural del sector consistirá en integrar servicios, tecnología y experiencia residencial dentro de una plataforma unificada.

Living-as-a-Service representa esta evolución.

El Auge del Living-as-a-Service

La convergencia entre vivienda, hospitalidad, tecnología y servicios está dando lugar a una nueva categoría residencial.

Los residentes buscan cada vez más experiencias completas que simplifiquen su vida diaria.

Las comunidades Living-as-a-Service permiten responder a esta demanda mediante una combinación equilibrada de:

Vivienda privada.

Servicios opcionales.

Tecnología integrada.

Operación profesional.

Bienestar.

Comunidad.

Esta categoría se encuentra todavía en una fase temprana de desarrollo en Europa, lo que crea una oportunidad significativa para nuevos operadores especializados.

Portugal Como Mercado Estratégico

Portugal reúne una combinación excepcional de factores favorables para el lanzamiento de HUS.

Elevada calidad de vida.

Entorno empresarial en crecimiento.

Importante actividad universitaria.

Atracción de talento internacional.

Estabilidad institucional.

Mercado inmobiliario dinámico.

Creciente demanda de vivienda de calidad.

La combinación de estos elementos convierte al país en un entorno ideal para validar y perfeccionar el modelo operativo de HUS.

Ciudades Objetivo

La estrategia inicial de HUS se centra en mercados urbanos con elevada actividad económica y fuerte demanda residencial.

Porto representa el principal mercado de entrada debido a su combinación de actividad empresarial, universidades, hospitales y capacidad de atracción de talento.

Matosinhos, Vila Nova de Gaia, Braga, Aveiro y Coimbra constituyen mercados complementarios con características especialmente favorables para el desarrollo de comunidades Living-as-a-Service.

Estas ciudades presentan perfiles de demanda compatibles con las tipologías y el posicionamiento definidos por HUS.

Una Oportunidad de Largo Plazo

La oportunidad identificada por HUS no depende de ciclos inmobiliarios de corto plazo.

Se fundamenta en tendencias estructurales que previsiblemente continuarán desarrollándose durante las próximas décadas.

Movilidad profesional.

Digitalización.

Flexibilidad laboral.

Internacionalización del talento.

Profesionalización del alquiler.

Búsqueda de calidad de vida.

Estas tendencias constituyen la base sobre la que se apoya la estrategia de crecimiento de la plataforma.

Conclusión

HUS opera en la intersección de algunas de las transformaciones más relevantes que está experimentando actualmente el mercado residencial europeo.

La creciente demanda de vivienda flexible, profesionalmente gestionada y orientada a la experiencia del residente está creando una oportunidad significativa para plataformas especializadas en Living-as-a-Service.

La combinación de factores demográficos, económicos y sociales proporciona un entorno especialmente favorable para el desarrollo y expansión de HUS durante los próximos años.

La oportunidad no reside únicamente en construir viviendas.

La oportunidad reside en construir la próxima generación de comunidades residenciales europeas.