

CAPÍTULO 06

BUSINESS MODEL

Introducción

El modelo de negocio de HUS ha sido diseñado para generar valor mediante la integración de activos inmobiliarios, operación profesional, tecnología y servicios complementarios dentro de una única plataforma.

A diferencia de los modelos residenciales tradicionales, donde la rentabilidad depende principalmente de las rentas generadas por las viviendas, HUS busca construir múltiples capas de creación de valor que permitan aumentar la rentabilidad operativa, mejorar la resiliencia del negocio y acelerar el crecimiento de la plataforma.

La estrategia no se basa únicamente en poseer inmuebles.

La estrategia consiste en operar comunidades capaces de generar ingresos recurrentes y crecimiento patrimonial a largo plazo.

Filosofía Económica

El modelo HUS se fundamenta en cuatro principios esenciales.

Generar ingresos recurrentes y predecibles.

Optimizar continuamente el rendimiento operativo.

Crear valor patrimonial mediante la mejora de los activos.

Construir una plataforma escalable capaz de aumentar su eficiencia con el crecimiento.

Estos principios guían todas las decisiones relacionadas con desarrollo, operación y expansión.

Fuente Principal de Ingresos

La principal fuente de ingresos de HUS procede de la explotación residencial de sus comunidades.

Los residentes contratan viviendas diseñadas específicamente para profesionales, trabajadores remotos, talento internacional y usuarios de media y larga estancia.

Estos ingresos constituyen la base económica de cada activo y proporcionan estabilidad a largo plazo.

La estrategia de diseño, ubicación y operación tiene como objetivo maximizar la ocupación y la permanencia de los residentes.

Servicios Bajo Demanda

Además de la renta residencial, HUS ofrece una gama de servicios opcionales que los residentes pueden contratar según sus necesidades.

Entre ellos pueden incluirse:

Limpieza.

Cambio de ropa de cama.

Lavandería.

Servicios de restauración.

Entrega de comidas.

Wellness.

Servicios de terceros integrados mediante HUS OS.

La contratación es completamente voluntaria y permite aumentar el nivel de personalización de la experiencia residencial.

Estos servicios generan ingresos complementarios y refuerzan la satisfacción del residente.

Restauración

El restaurante HUS constituye una unidad de negocio complementaria dentro de determinadas comunidades.

Su función principal consiste en mejorar la experiencia del residente y facilitar su vida cotidiana.

Dependiendo del activo, también podrá prestar servicio a usuarios externos.

La restauración contribuye a generar actividad dentro de la comunidad, fortalecer la marca y diversificar las fuentes de ingresos.

HUS OS Como Multiplicador de Valor

HUS OS no se concibe únicamente como una herramienta tecnológica.

La plataforma actúa como infraestructura operativa capaz de mejorar simultáneamente la experiencia del residente y la eficiencia del activo.

La digitalización permite reducir costes administrativos, automatizar procesos y optimizar recursos.

A medida que aumenta la escala de la cartera, los beneficios generados por la tecnología se amplifican.

Esta capacidad convierte a HUS OS en un activo estratégico dentro del modelo económico.

Optimización del NOI

Uno de los principales objetivos de HUS consiste en maximizar el Net Operating Income de cada comunidad.

La creación de valor se produce mediante una combinación de factores.

Diseño eficiente.

Operación profesional.

Tecnología.

Servicios complementarios.

Control de costes.

Elevada ocupación.

Retención de residentes.

La mejora continua del NOI contribuye directamente al incremento del valor de los activos.

Retención y Permanencia

La permanencia de los residentes constituye una variable económica fundamental.

Una mayor duración de las estancias permite reducir costes comerciales, minimizar periodos de vacancia y mejorar la estabilidad de los ingresos.

La experiencia HUS ha sido diseñada para favorecer relaciones de largo plazo con los residentes.

La combinación de calidad residencial, servicios, tecnología y operación profesional contribuye a aumentar los niveles de satisfacción y retención.

Economías de Escala

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

Los procesos se estandarizan.

La tecnología se comparte.

La marca gana reconocimiento.

La capacidad de negociación mejora.

La experiencia acumulada aumenta.

Estas economías de escala permiten incrementar progresivamente la eficiencia operativa de la organización.

La Estrategia de Plataforma

La visión de HUS no consiste en desarrollar activos aislados.

El objetivo es construir una plataforma integrada capaz de generar valor en múltiples niveles.

Nivel inmobiliario.

Nivel operativo.

Nivel tecnológico.

Nivel de marca.

Nivel corporativo.

La interacción entre estas capas permite crear ventajas competitivas que aumentan con el tiempo.

Creación de Valor Patrimonial

La estrategia HUS combina ingresos recurrentes con crecimiento patrimonial.

Cada activo pasa por diferentes etapas.

Identificación.

Desarrollo.

Lanzamiento.

Estabilización.

Optimización.

Refinanciación.

Expansión.

Durante este proceso se busca incrementar progresivamente el valor del activo mediante una mejora continua de su rendimiento operativo.

Refinanciación y Reciclaje de Capital

Una vez estabilizadas las comunidades, HUS podrá utilizar refinanciaciones estratégicas para liberar parte del capital invertido.

El capital liberado podrá destinarse a nuevos desarrollos, adquisiciones o expansiones de cartera.

Este mecanismo permite acelerar el crecimiento sin depender exclusivamente de nuevas aportaciones de capital.

La refinanciación constituye uno de los elementos centrales de la estrategia de expansión de la plataforma.

Múltiples Capas de Creación de Valor

El modelo HUS genera valor a través de distintas capas complementarias.

La primera capa corresponde al valor inmobiliario derivado de los activos.

La segunda capa procede de la operación profesional.

La tercera capa se genera mediante servicios complementarios.

La cuarta capa deriva de la tecnología y la automatización.

La quinta capa corresponde al valor de plataforma construido mediante la escala, la marca y la integración del ecosistema.

La combinación de estas capas diferencia a HUS de los modelos residenciales convencionales.

Evolución del Modelo

Durante las primeras fases de crecimiento, la mayor parte del valor procederá de los activos y de la operación.

A medida que aumente el tamaño de la cartera, la tecnología, la marca y las economías de escala adquirirán una relevancia creciente.

La evolución natural de la compañía consiste en transformar una cartera de comunidades en una plataforma residencial de alcance europeo.

Conclusión

El modelo de negocio HUS combina activos inmobiliarios, operación profesional, servicios complementarios, tecnología y crecimiento patrimonial dentro de una única estructura integrada.

Esta combinación permite construir una organización capaz de generar ingresos recurrentes, optimizar el rendimiento de los activos y crear valor sostenible para los inversores a largo plazo.

La fortaleza del modelo no reside únicamente en los edificios que desarrolla.

Reside en la capacidad de convertir esos edificios en una plataforma escalable de Living-as-a-Service.