



Vivendus



## ¿QUIÉNES SOMOS Y QUÉ HACEMOS?

Vivendius es una empresa que nace con la vocación de canalizar la experiencia de más de 10 años de los socios en el sector inmobiliario de Barcelona. La actividad principal de negocio se centra en la compra de apartamentos de tamaño medio, reforma integral de los mismos y su posterior venta. Como servicio/actividad secundaria ofrecemos la posibilidad de entrar como inversor externo en la empresa con una rentabilidad prefijada y garantizada.

## MISIÓN

- Ofrecer pisos completamente reformados en el área de Barcelona capital para el segmento clase media o pequeño inversor.
- Dar rentabilidad por encima de mercado al inversor externo.

## VISIÓN

- Crear valor añadido en el producto que se oferta.
- Mejorar significativamente las condiciones de habitabilidad de los inmuebles reformados.
- Ofrecer un producto diferenciado en el mercado inmobiliario de Barcelona.
- Trabajar con materiales de calidad.

## VALORES

- Eficiencia en la gestión.
- Compromiso con los clientes (garantía de los trabajos realizados).
- Responsabilidad Social Corporativa.

## OBJETIVOS CORPORATIVOS

- Satisfacción del cliente.
- Generar valor en el parque inmobiliario de Barcelona.
- Desarrollo del negocio.
- Aumentar el portfolio inversor.

## MODELO DE NEGOCIO

A partir de estos planteamientos, Vivendius ha desarrollado el siguiente modelo de negocio:

1. Compra de inmuebles (apartamentos en su totalidad) en los distritos de Horta-Guinadó y Sants-Montjuic buscando un equilibrio entre precio y valor del metro cuadrado en relación con la media de Barcelona. Esto permitirá más flexibilidad a la hora de fijar un precio de venta al final del ciclo. Los apartamentos objetivo son de entre 50 y 75 m<sup>2</sup>, fincas con ascensor (de no tenerlo máximo una primera altura) y con una localización que tenga fácil acceso al transporte público (metro o bus).

2. Reforma integral de los apartamentos externalizando este servicio a través de empresas *partner* con profesionales capacitados y resultados probados. Dicha reforma es integral al 100%, esto es, renovación íntegra de la instalación eléctrica, tuberías/cañerías hasta bajantes, renovación de suelos, puertas, carpintería de aluminio y demás adecuaciones cuyo resultado final desemboca siempre, sin excepción, en un apartamento a estrenar con los materiales de mayor calidad en la franja de precios tipo.
3. Venta de cada vivienda a través de la comercialización propia del grupo, evitando las desmesuradas comisiones y honorarios de agencias inmobiliarias que acabarían encareciendo el producto final sin ofrecer márgenes operativos suficientemente amplios. Los valores de referencia de Vivendus para la inversión inmobiliaria están calculados siempre con el objetivo de cerrar la venta de cada inmueble por debajo de los 200 mil Euros, disponiendo el comprador final de un inmueble en Barcelona ciudad, con buena ubicación, acabados de alta calidad y un valor de compra por debajo de la media del mercado. El objetivo principal es que cada operación/proyecto tenga una duración máxima de entre 4 y 6 meses desde el momento de la compra del inmueble hasta la venta de este.

La estrategia empresarial de Vivendus permite:

- A. Trabajar con **activos de muy difícil depreciación** como son inmuebles en Barcelona ciudad. La experiencia nos muestra que incluso en la famosa crisis inmobiliaria de 2008, el metro cuadrado en Barcelona ciudad apenas se depreció en comparación con las poblaciones aledañas (Hospitalet, Badalona, etc) u otras ciudades de Catalunya y España.
- B. Los ciclos de vida de cada proyecto son siempre inferiores a 6 meses por lo que la **liquidez no supone un problema** y facilita la **reinversión del capital** en nuevos proyectos.
- C. Tener un **producto diferenciado** en el mercado ya que ofrecemos apartamentos a estrenar con buenas calidades a precios equivalentes e incluso inferiores a otros inmuebles que no están "actualizados" con metros cuadrados y localizaciones similares.
- D. **Abrirse a la inversión externa** para interesados en **acabar con la incertidumbre** de invertir para alquilar, debido a los costes permanentes de mantenimiento de una vivienda o la costosa y frecuentemente problemática gestión de inquilinos (problemas económicos y/o de convivencia).
- E. **Ventajas competitivas** ya que **disminuimos el tiempo de rotación de los inmuebles** significativamente para lo que es habitual en el sector.

## ANÁLISIS MACRO

### ENTORNO FISCAL Y LEGAL

Se podría afirmar, sin riesgo a equivocación, que el sector inmobiliario es el de mayor atractivo para el inversor en términos fiscales, debido a los relativamente reducidos costes fiscales en comparación a los retornos de la inversión. A pesar de ser un sector con alta rentabilidad está gravado fiscalmente como los sectores más esenciales de la economía.

Desde el punto de vista legal, el sector inmobiliario en España es de los más claros y predecibles de Europa ya que no existen leyes cambiantes y la propiedad privada está reconocida y protegida como derecho fundamental en la Constitución Española.

### ENTORNO SOCIOECONÓMICO

Desde hace una o dos décadas España y, en concreto, Barcelona se ha convertido en destino de inversión mundial en el sector *Real Estate*. Ello lo prueba la exponencial aparición de sociedades de inversión rusas, chinas y saudíes en el sector, tal y como hicieron con anterioridad sociedades inglesas o alemanas, pero las primeras con un flujo de capitales infinitamente superior. Esto ha provocado que el sector inmobiliario sea el buque insignia de la economía española en los últimos 20 años y lo seguirá siendo por muchos años, ya que no son inversiones pensadas en el corto o medio plazo, sino en el largo y muy largo plazo.

No es casualidad el atractivo de este sector en Barcelona ya que conjuga lo que cualquier inversor desea: bien no sustitutivo. El inversor en metros cuadrados en Barcelona no puede encontrar un bien equivalente en ninguna otra parte del mundo. Barcelona ofrece estilo de vida mediterráneo, ciudad de tamaño medio en la Europa Occidental, buenas infraestructuras de transportes urbanos e interurbanos, excelente gastronomía, clima temperado y conexiones aéreas con todo el mundo.

Otra dimensión de la demanda es el inversor o comprador local. Éste está mutando debido a los cambios demográficos y al destino de las viviendas adquiridas ya que el sector está observando un aumento en la demanda de viviendas más reducidas debido al menor tamaño de los núcleos familiares y al aumento de la inversión por parte de familias en activos inmobiliarios destinados al alquiler.

### ENTORNO TECNOLÓGICO

La creciente digitalización de la economía exige que las empresas tengan una respuesta inmediata, estando siempre actualizadas para no perder posiciones respecto a sus competidores. Se puede afirmar que sector inmobiliario español es de los que van a integrarse más rápidamente a una economía 100% digital ya que sus gestiones pivotan alrededor de cambios en registros públicos como el Registro de la Propiedad, Catastro Urbano o Título Público de Propiedad. A su vez, al no ser el bien una mercancía sino un bien raíz, no existen otras consideraciones "físicas" que agreguen dificultad a esa digitalización como pudiera ser la distribución, transporte, entrega o almacenaje del bien. Todo ello hace que el interés inversor no sólo se estabilice, sino que aumente exponencialmente en los próximos años.

## ANÁLISIS MICRO

El entorno competitivo de Vivendius define claramente las ventajas, desventajas y probabilidades de éxito de la empresa. Podría definirse con los siguientes elementos:

### POSIBILIDAD DE ENTRADA DE OUTSIDERS:

- Alta inversión inicial.
- Know-how de las especificidades del sector: análisis urbanístico, técnicos y documentales.
- Especialización necesaria en el área de las reformas.

### RIVALIDAD COMPETITIVA YA EXISTENTE:

- Alta oferta inmobiliaria: Presión hacia abajo sobre precio
- Alta demanda inmobiliaria: Presión hacia arriba sobre precio
- Producto poco segmentado: Oportunidad para Vivendius ya que nuestra fortaleza es la diferenciación respecto al resto de oferta en el sector, siempre dentro de la franja de precios más competitiva.

### PRODUCTOS SUSTITUTIVOS:

- El único sustitutivo sería el mercado de alquiler, pero se trata de un sustitutivo de funcionalidad a corto plazo. A largo plazo las demandas pueden ser consideradas diferentes.

### PODER DE LOS PROVEEDORES:

- Al internalizar las reformas y la comercialización de los inmuebles sólo queda como proveedor a tener en cuenta las agencias de publicidad inmobiliaria nacional e internacional. En este sentido, la empresa no depende de la negociación con proveedores ya que ésta no influye en la actividad principal.

### PODER DE LOS CLIENTES:

- La compraventa de viviendas supone en la mayoría de los casos tratar con un cliente individual no recurrente (cliente de una sola vez), generando una mínima o nula dependencia con el mismo.
- En el apartado inversor los rendimientos son un producto financiero homogéneo y además están tasados y pactados de antemano por lo que la atención al cliente se centra en la preventa.