



INFORME DE OPORTUNIDADES DICIEMBRE 2023

BRICKSTARTER

Correo electrónico:

contacto@brickstarter.com

Sitio web: <https://brickstarter.com>



CONTENIDO

PARA NUESTROS INVERSORES	3
Modelos de negocio	5
MIRANDO AL FUTURO	7
INFORMACIÓN DE LOS APARTAMENTOS	8
Proyectos en curso	10
ALICANTE.....	10
CÁDIZ.....	13
SEVILLA.....	14
ELCHE	16
CASTELLÓN	17
COMENTARIO FINAL PARA NUESTROS INVERSORES.	19

PARA NUESTROS INVERSORES

Mientras damos la bienvenida a un año nuevo lleno de oportunidades y logros, deseamos aprovechar este momento para compartir con ustedes los avances significativos en nuestros proyectos durante diciembre y un resumen general del año que acaba de concluir.

Para comenzar con una noticia alentadora, nos complace anunciar la finalización exitosa de las obras del proyecto José Más Esteve, en la ciudad de Elche y recibimos a nuestros primeros huéspedes en diciembre.

Asimismo, nos complace informar que las obras en los pisos del edificio Zorita también finalizaron con éxito. Actualmente se están instalando los últimos muebles y electrodomésticos y esperamos que entren los últimos huéspedes en la última semana de enero. No obstante, todavía falta papeleo por realizar (en concreto la división horizontal y la declaración de obra nueva. Este logro es muy importante para la empresa y para nuestros inversores, considerando que Castellón de la Plana ha sido una de nuestras nuevas áreas de inversión donde nuestros estudios han revelado una alta demanda de habitaciones esta región, esto también se demuestra con el proyecto Cardenal Costa, donde todas las habitaciones ya están alquiladas.

Por otra parte, ha sido un placer lanzar un nuevo proyecto de inversión, los Apartamentos en Calle Valencia, Alicante, en una zona que también tenemos estudiada y nos ha generado grandes beneficios. Esta es una oportunidad muy buena que hemos conseguido a un precio por metro cuadrado 38% por debajo del precio de mercado actual.

Además, queremos compartir algunos datos relevantes de la gestión e inversión de los proyectos que se han realizado durante este año. Este año ha sido especialmente positivo productivo en términos de expansión y rendimiento financiero.

En el transcurso del año 2023, hemos logrado una expansión notable en nuestra cartera de inversiones, con la apertura de 16 nuevos proyectos. A pesar de la variación en los precios de los inmuebles, hemos mantenido un enfoque equilibrado y estratégico en nuestras adquisiciones. Esto ha resultado en una inversión promedio de €105,185 por proyecto, sumando un financiamiento total de €1,682,954.

Asimismo, Uno de los aspectos más destacados de este año ha sido el rendimiento sólido y consistente de nuestras inversiones. Con una Tasa Interna de Retorno promedio del 11%, hemos superado significativamente las expectativas del mercado. Estos resultados sumamente positivos son un buen indicador de la solidez y eficacia de nuestras estrategias de inversión, así como de nuestra profunda experiencia en la gestión de proyectos. Con este pequeño resumen esperamos continuar oportunidades de inversión de alto valor e implementar las estrategias de gestión eficientes para lograr rendimientos consistentes.

Por último, queremos destacar el significativo progreso en las obras del edificio Benalúa, que avanzan según lo planificado. Este proyecto no solo está cumpliendo con las expectativas, sino que también está evidenciando resultados sumamente prometedores en cada etapa de su ejecución. Estaremos emocionados por compartir los logros con ustedes a medida que el desarrollo avanza hacia su conclusión.

En nombre de todo el equipo de Brickstarter, queremos expresar nuestro sincero agradecimiento por la confianza continua que depositan en nosotros. Cada inversión representa un voto de confianza, y nos esforzamos incansablemente para asegurar que cada proyecto sea un testimonio de nuestro compromiso con la gestión efectiva y la promoción de inversiones rentables. Estamos emocionados por el futuro y ansiosos por compartir más éxitos con ustedes en los próximos meses. Su confianza y apoyo son los cimientos de nuestro éxito conjunto.

Modelos de negocio

Actualmente, estas son los 3 modelos de negocio en la que estamos centrando nuestras estrategias de alquiler. Anteriormente mencionábamos el modelo de negocio de “Media Estancia”, este último lo vamos a incluir en el modelo VACACIONAL ya que realmente es parte de nuestra estrategia vacacional.

A continuación, detallamos los modelos de negocio:

VACACIONAL: La mayoría de nuestros apartamentos están diseñados para alojamiento vacacional, especialmente durante los meses de verano. Esto se debe a que, por sus características y ubicación, el alojamiento vacacional suele ser la opción más rentable para nosotros. Sin embargo, es natural que la demanda disminuya durante la temporada baja. Para abordar esta situación, hemos desarrollado varias estrategias para continuar generando ingresos durante este período como, por ejemplo, combinar alquileres vacacionales con alquileres de media estancias en algunos de nuestros apartamentos. De esta forma maximizamos los ingresos para nuestros inversores.

- Media estancia: El alquiler de media estancia ofrece diversas ventajas:
 - Seguridad al proporcionar una renta fija mensual, por lo que no tenemos un descenso de ingresos en temporada baja.
 - Reducción de comisiones debido a que los costos de mantenimiento y gestión son menores.

Gracias a nuestra experiencia durante el período de la pandemia y el primer año después de ella. Hemos podido identificar los mejores momentos y lugares para implementar tanto el alquiler de media estancia como el vacacional, con el fin de maximizar nuestros ingresos y obtener una mayor rentabilidad para nuestros inversores.

Para este 2023 tenemos unas previsiones muy favorables con la combinación de las dos estrategias mencionadas.

CO-LIVING: Después de poner en marcha nuestros apartamentos de Co-living, hemos corroborado el estudio de mercado que realizamos en el año 2022. Este es un nicho de negocio muy rentable que nos brinda una forma constante de ingresos. Por lo tanto, estamos poniendo mucho enfoque en este segmento de mercado de alquiler, sin perder de

vista las otras líneas de negocio. Actualmente ya contamos con 5 apartamentos en operación bajo esta modalidad. Además, de varias oportunidades adquiridas que están en proceso de implementación, como nuestro gran proyecto en Zorita o el edificio Benalúa.

Para el año 2023, estamos buscando proyectos que se ajusten a esta modalidad en las nuevas zonas de explotación que queremos abrir. No obstante, seguimos buscando inmuebles de manera rigurosa en los lugares donde ya estamos consolidados.

ESTUDIOS: Estamos introduciendo una nueva vertiente empresarial en el edificio Benalúa, la cual representa un enfoque innovador y acorde con las tendencias actuales del mercado inmobiliario. Se trata de una propuesta que se dirige especialmente a parejas y personas que buscan disfrutar de su privacidad sin incurrir en el arrendamiento de un apartamento completo. Este concepto se basa en la división de una vivienda en unidades habitacionales autónomas, equipadas con todas las comodidades necesarias. Nuestro principal objetivo con esta iniciativa es brindar a los arrendatarios un nivel óptimo de confort y privacidad, al disponer de espacios individuales y prescindir de cualquier espacio compartido con otros inquilinos en el inmueble.

Las principales ventajas de esta línea de negocio son las siguiente:

- Alta demanda de alquiler en el mercado en estos momentos por profesionales jóvenes, estudiantes y parejas que buscan una solución de vida conveniente y asequible.
- Mayor rendimiento de alquiler, un espacio más reducido y costos operativos más bajos en comparación con apartamentos más grandes.
- Flexibilidad y Adaptabilidad, la naturaleza compacta de los apartamentos estudio permite un uso versátil. Esto se pueden utilizar con distintos fines tanto alquileres de larga duración como alquileres vacacionales.
- Demanda y Competencia en el Mercado, la creciente popularidad de los apartamentos estudio es evidente en el mercado, ya que otros actores de la industria también reconocen su potencial.

Pueden consultar con más detalle esta nueva línea de negocio en nuestro blog.

<https://brickstarter.com/blog/nuestro-nuevo-modelo-de-negocio-apartamentos-tipo-estudio>

MIRANDO AL FUTURO

En nuestro continuo compromiso con la excelencia, nos proyectamos hacia el futuro con entusiasmo y determinación. Nuestra meta es identificar y ofrecer constantemente las oportunidades más sólidas y prometedoras para nuestros inversores.

Trataremos de mantener una mayor regularidad en nuestras publicaciones, pero sin descuidar en ningún caso el exhaustivo análisis de todas y cada una de las oportunidades que presentamos, así como del mercado inmobiliario en general y de los ciclos económicos.

José María Pascual Muguerza
CEO de Brickstarter

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'JPM', with a large, sweeping underline that extends to the right.

INFORMACIÓN DE LOS APARTAMENTOS



El año 2023 ha representado un período de logros significativos para nuestra empresa para nuestros inversores. Los ingresos totales han experimentado un aumento considerable de alrededor del 20% en comparación con el año 2022. Esta tendencia se puede observar en el gráfico adjunto, que muestra un crecimiento sólido y constante a lo largo de los últimos años, y que también se deriva de una estrategia de negocio eficaz, así como de una exitosa expansión en nuestra base de clientes e inversores que continúan confiando en nuestro trabajo, además, de la ampliación y refinamiento de nuestros productos y servicios.



Gráfico 1. Ingresos totales de los apartamentos por año

Nuestra estrategia se centra en la implementación de proyectos de alto valor, donde las reformas significativas que llevamos a cabo juegan un papel muy importante. La división horizontal de propiedades, la reasignación de usos en determinadas plantas y la gestión meticulosa de los trámites para la obtención de licencias turísticas son ejemplos de cómo potenciamos el valor de cada proyecto. Hemos replicado este exitoso modelo en nuestro más reciente proyecto, "Estudios Calle Valencia" y "Apartamentos C. Donoso" en Alicante, son espaciosos apartamentos que también se proyectan para proporcionar un incremento sustancial en el valor para nuestros inversores.

Alicante, con su creciente afluencia turística y la elevada demanda de habitaciones y estudios, está produciendo excelentes rendimientos. Esta tendencia positiva queda reflejada en el gráfico adjunto, que ilustra la evolución de los ingresos por ciudad año tras año, poniendo de manifiesto el éxito de nuestra aproximación y la pertinencia de nuestras elecciones geográficas en términos de inversión.

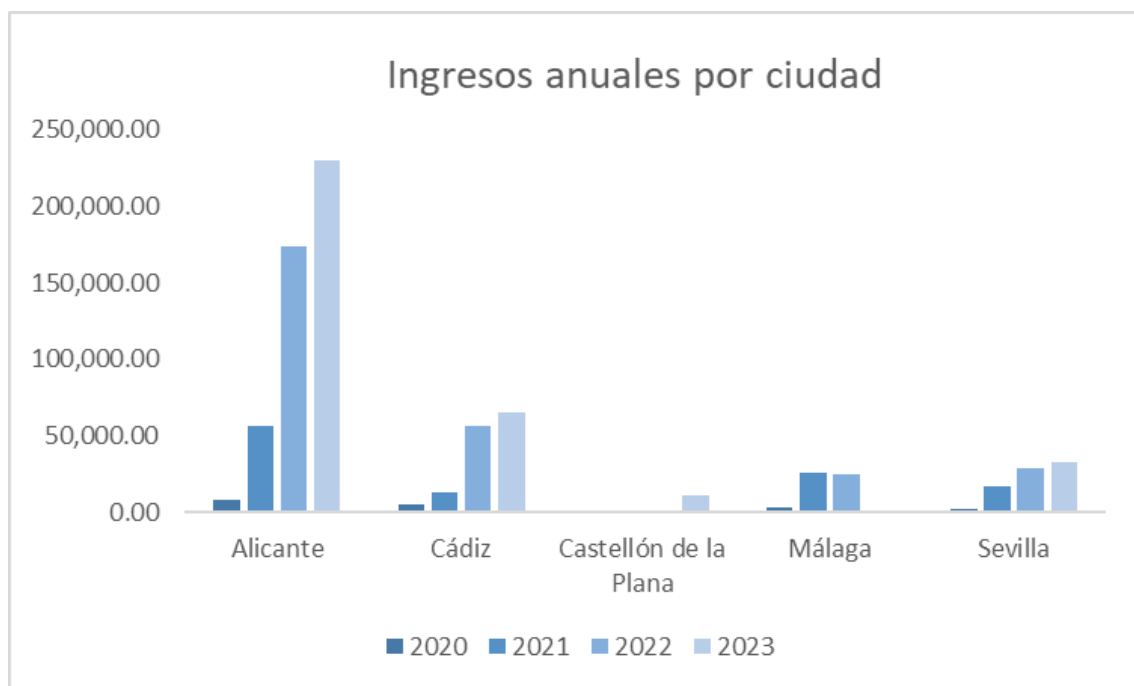


Gráfico 2. Ingresos totales de los apartamentos por ciudad y por año

Asimismo, nuestro equipo está centrado en la gestión de los apartamentos que ya tenemos en explotación. A continuación, les compartimos datos relevantes respecto a la situación de cada uno de los apartamentos gestionados por Brickstarter de los últimos meses, en especial el mes de diciembre.

Proyectos en curso



Gráfico 3. Ingresos mensuales por reservas Alicante, 2023

El Gráfico 3 contiene los ingresos mensuales, sin las comisiones de todos los apartamentos de Alicante. También, están incluidos los ingresos provenientes de los apartamentos en modalidad de Co-living. Es importante subrayar que no se han tomado en cuenta los resultados del inmueble Jorge Juan, ya que ha sido vendido y afectaría la comparación de los datos. Se puede observar que, a partir de agosto, luego de la temporada de verano, los ingresos comienzan a disminuir, sin embargo, se mantienen relativamente estables en comparación con los primeros meses del año.

A continuación, presentamos información relevante sobre los apartamentos:

- **Ático Abad Nájera:** Anticipándonos a la tendencia de menor ocupación que sigue a la temporada alta de verano, hemos optado por una estrategia de alquiler de media estancia para este inmueble. Esta decisión no solo nos permite mantener una tasa de ocupación consistente en los meses de menor demanda.

Asimismo, queremos comunicarles que es necesario realizar el pago de una derrama en la comunidad para realizar reparaciones en la fachada, actualización de la infraestructura y preparar el edificio para la Inspección Técnica de Edificios, el monto de la derrama es de 4,241€. Como resultado de estas mejoras, anticipamos un aumento en el valor de venta del inmueble. Este incremento será equivalente a la cantidad de la derrama que hemos adelantado. Una vez se realice la venta, recuperaremos este monto del precio final de venta. Esta estrategia asegura que el valor añadido por las mejoras se refleje directamente en el retorno de la inversión para todos los involucrados.

- **Carmen:** Durante noviembre este inmueble ha tenido un muy buen desempeño con sin embargo ha presentado una leve disminución en los ingresos de 2.93% comparación con el mismo periodo del año anterior.
- **Calle Mayor:** Uno de nuestros proyectos que más tiempo lleva en explotación y que sigue generando intereses sustanciales para nuestros inversores. Durante este mes, el número se registrado ha incremento de 7.98% en comparación con los ingresos del mes anterior.
- **Ático San Isidro:** Este inmueble ha tenido un muy buen desempeño registrando un incremento de 4.49% en los ingresos en comparación con los resultados del mismo periodo del año anterior.
- **Bajo y Ático Mercado Central (San Leandro):** Ambos inmuebles se encuentran alquilados a corto plazo para hacer frente a la previsible disminución en la ocupación después de los meses de verano, con el objetivo de maximizar los beneficios del inmueble

- **Santos Médicos:** Este mes, hemos observado una disminución en la ocupación y, por ende, en los ingresos del apartamento. A pesar de esta tendencia, es importante destacar que la propiedad ha mantenido una corriente de ingresos constante, lo cual es positivo en el contexto de una temporada habitualmente lenta
- **Dagniol, Avd. Valencia:** Forma parte de nuestra nueva línea de inversión de alquiler de habitaciones. Durante este periodo ha permanecido completamente ocupado al 100% de su capacidad. Generando los ingresos esperados de 1210€.
- **Elda:** Es uno de nuestros apartamentos de la modalidad de Co-living. En estos momentos el piso está con todas las habitaciones alquiladas teniendo un rendimiento de 100%.
- **Jijona:** Es uno de nuestros proyectos de alquiler de habitaciones de larga estancia para parejas que está funcionando óptimamente, con una ocupación de 100% durante este periodo.
- **Just:** Este apartamento es otro de nuestros proyectos de alquiler de habitaciones de larga estancia. Aunque en diciembre una de las habitaciones quedó vacante temporalmente debido a la singularidad del período festivo, estamos encantados de informar que dicha habitación ya ha sido alquilada nuevamente. Comenzamos el nuevo año con el apartamento a plena capacidad, con todas sus habitaciones ocupadas.
- **San Fernando:** Forma parte de nuestros proyectos de Co-living, este mes ha tenido un rendimiento del 100% con todas las habitaciones alquiladas.
- **Edificio Benalúa:** Actualmente, estamos avanzando en las reformas del edificio con resultados alentadores. Estas mejoras están orientadas a revitalizar y modernizar la estructura, para adaptarlo a las necesidades del mercado y garantizar su funcionalidad. Entre las intervenciones realizadas se incluyen la actualización de las instalaciones eléctricas, la reparación de la estructura y la renovación de los acabados. Esperamos tener listos los primeros apartamentos en el mes de diciembre, de forma que podamos empezar a tener inquilinos a primeros de Enero.



Gráfico 4. Ingresos mensuales por reservas Cádiz, 2023

El Gráfico 4 contiene los ingresos mensuales generados en Cádiz durante el año 2023, sin comisiones de todos los apartamentos. Se puede observar que los apartamentos han tenido una buena evolución durante el año, siendo julio y agosto los meses más importantes del año.

Se ha tomado la decisión de colocar los inmuebles de Cádiz que integran en nuestra oferta de alquileres vacacionales, dentro de una estrategia que se centra en arrendamientos a corto plazo. Con el objetivo de hacer frente a la previsible disminución en la ocupación después de los meses de verano, con el objetivo de maximizar los beneficios del inmueble (menos ingresos, pero también menos gastos de gestión)

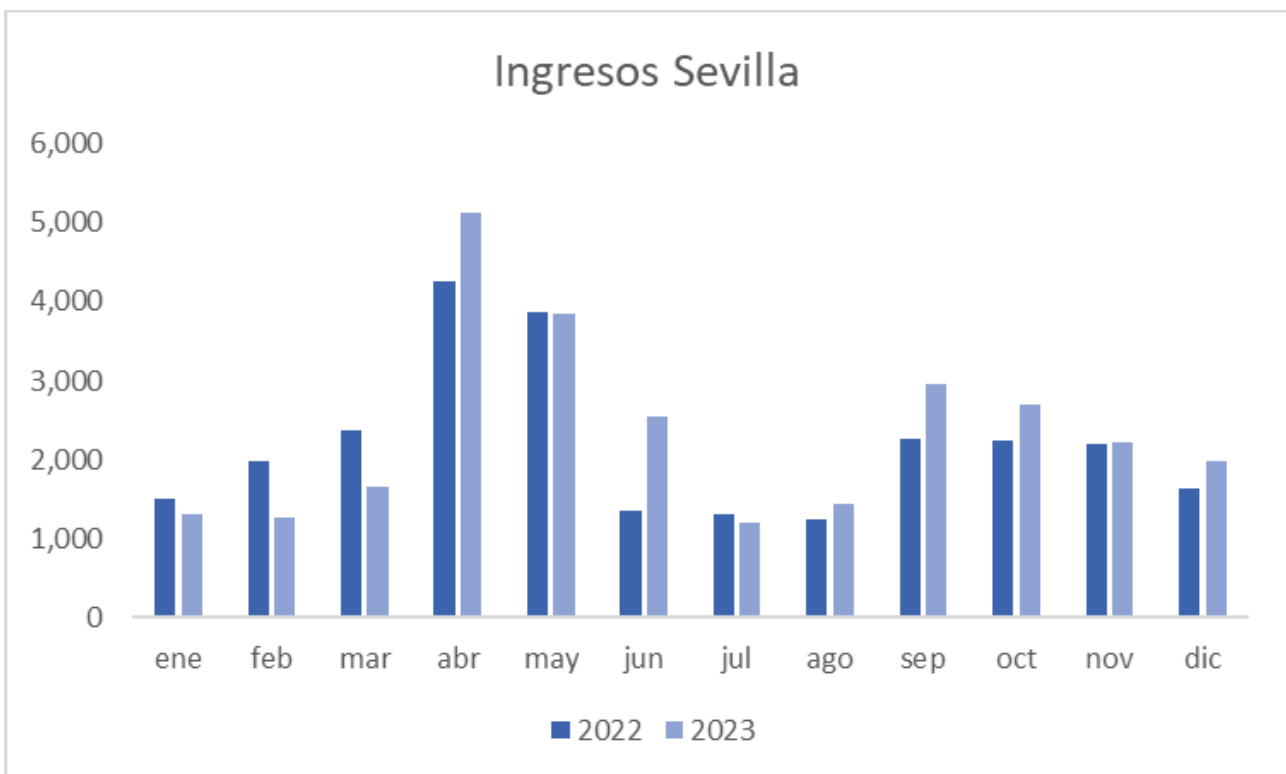


Gráfico 5. Ingresos mensuales por reservas Sevilla, 2022 - 2023

El Gráfico 5 muestra los ingresos mensuales generados por los apartamentos de en la ciudad de Sevilla de los años 2022 y 2023. Esta ciudad experimenta una marcada temporada alta en primavera (especialmente en abril y mayo), seguida de una disminución en la demanda durante los meses de verano, generado principalmente por el calor que afecta la ciudad y los pocos turistas que la visitan y esto se refleja en los resultados que observamos. Los ingresos muestran una tendencia a recuperarse en y octubre, sugiriendo

una posible reactivación en la demanda a medida que avanza el otoño un clima más agradable que atrae a muchos turistas.

A continuación, presentamos información relevante sobre los apartamentos:

- **Leoncillos:** Este apartamento el mes de diciembre ha tenido un desempeño muy positivo. Teniendo un rendimiento superior en 23% en comparación con el mismo mes del año anterior.
- **Castellar:** En el caso de este apartamento durante el mes de diciembre ha tenido un rendimiento superior respecto al mismo mes del año pasado. La ocupación del año actual ha experimentado un aumento del 16% en comparación con el mes anterior.



- **Espronceda:** Con gran entusiasmo y expectativa, nos complace anunciar que estamos en la fase de culminación de los detalles finales de nuestro inmueble Espronceda. Este proceso de dar los toques finales garantiza que todos los aspectos del apartamento no sólo satisfagan nuestras altas expectativas, sino que también superen las de nuestros futuros huéspedes. Con la vista puesta en la excelencia y la comodidad, estamos esperando dar la bienvenida a los primeros visitantes en febrero.
- **José Más Esteve:** Nos complace enormemente anunciar que las obras del proyecto José Más Esteve han concluido con éxito. Desde su inauguración en diciembre, hemos tenido el placer de acoger a los primeros huéspedes y, mientras nos acercamos a la ocupación total, algunas habitaciones siguen disponibles, ofreciendo nuevas oportunidades para los interesados en comenzar el año con una estancia en este magnífico inmueble. Es importante señalar que la demanda ha sido notable, reflejada en el elevado número de llamadas de interesados que hemos recibido. Actualmente, nos encontramos en una fase selectiva, realizando entrevistas para asegurarse de que cada nuevo ocupante es el adecuado para el inmueble.



- **Edificio Zorita:** Nos complace anunciar que luego de un esfuerzo significativo se ha podido culminar con éxito el proyecto del Edificio Zorita. Hemos completado todas las fases permitidas por la normativa vigente, y actualmente, los pisos 1, 2, 3 y 4 están finalizados y ocupados.

Con este logro, nos movemos de la etapa promocional del 5% a la fase de explotación del proyecto, donde empezamos a distribuir los ingresos generados por la operación de las propiedades. Sin embargo, queremos informar que, en relación con el Bajo y el Ático, estamos a la espera de la licencia final por parte del Ayuntamiento. Mientras tanto, continuaremos con el pago del 5% en estos inmuebles hasta obtener la aprobación necesaria. Agradecemos su comprensión y seguimos comprometidos con la transparencia y el éxito continuo de este proyecto.

Actualización Enero: a día de hoy han finalizados las obras de todo el edificio y se están instalando los muebles y electrodomésticos. Esperamos tener a los últimos huéspedes este mes de enero.

- **Cardenal Costa:** Nos emociona anunciar que el proyecto Cardenal Costa ha alcanzado su punto culminante, con la conclusión con éxito de la remodelación del piso, y nos complace igualmente informar que todas las habitaciones se encuentran alquiladas. Esto también se refleja en los pagos de intereses correspondientes al mes de noviembre, marcando la transición a la fase de explotación del proyecto. En

esta nueva etapa, dejamos atrás el pago promocional del 5%, avanzando hacia la distribución de los ingresos generados por la operación de la propiedad. Estamos entusiasmados por esta nueva fase y la alta demanda de las habitaciones.

COMENTARIO FINAL PARA NUESTROS INVERSORES.

El año 2023 ha sido un periodo de nuestro esfuerzo y dedicación, también un año de crecimiento y aprendizaje por medio de los diferentes imprevistos que hemos enfrentado. Sin embargo, también un período que muy importante en la trayectoria de nuestra empresa, evidenciado en la exitosa apertura de 16 nuevos proyectos de inversión.

La inversión total desembolsada en estos proyectos asciende a una cifra considerable, junto con una Tasa Interna de Retorno (TIR) promedio por proyecto muy buena que resalta la eficacia de nuestra estrategia en la búsqueda de oportunidades y rentabilidad para nuestras inversiones.

Mirando hacia el futuro, en 2024, nos sentimos motivados y preparados para continuar esta trayectoria de crecimiento. Estamos enfocados en identificar y desarrollar aún más proyectos de inversión que no solo cumplan con nuestras expectativas de rentabilidad, sino que también aporten valor a nuestras comunidades y clientes. Asimismo, nos esforzaremos por innovar y adaptarnos a las cambiantes dinámicas del mercado, asegurándonos de permanecer a la vanguardia de la industria.

Finalmente, este éxito no habría sido posible sin la confianza y el apoyo de nuestros inversores y colaboradores. A ellos les extendemos nuestro más sincero agradecimiento y la promesa de que seguiremos trabajando incansablemente para alcanzar y superar nuestras metas comunes.