

# Residencia Casa Amelia

*Las mejores historias comienzan con un viaje*





# Contenido

01. Introducción a Casa Amelia
02. Fundamentales de Mercado
03. Oportunidad de Mercado: Flex Living
04. Modelo de Negocio: Casa Amelia.
05. Nuestra Primera Residencia: Villanueva 13
06. El Equipo

# Introducción a Casa Amelia

Casa Amelia es un proyecto pensado para ofrecer una experiencia de vivienda flexible y cómoda en el corazón del Barrio de Salamanca, una de las zonas más exclusivas de Madrid. Con habitaciones totalmente equipadas y servicios premium, Casa Amelia responde a la creciente demanda de inquilinos que buscan un espacio cómodo y con estilo, donde puedan disfrutar de todos los servicios dedicándose exclusivamente a su desarrollo personal, académico o profesional.

En este dossier, encontrarás todos los detalles sobre el proyecto, cómo funciona nuestro modelo de negocio y por qué creemos que invertir en Casa Amelia es una gran oportunidad. En un mercado en plena expansión, estamos convencidos de que Casa Amelia tiene el potencial de generar retornos sólidos y constantes, en un entorno seguro y de alto valor.





# Fundamentales del Mercado

- **Escasez de Oferta en el mercado residencial:** El crecimiento de la población en Madrid durante el año 2023 fue de 120.560 habitantes mientras que la construcción de nuevas viviendas fue de 14.000 viviendas.
- **Expansión del mercado de lujo en Madrid:** Según el informe “ La excelencia española ”, el negocio del lujo en España se podría duplicar en 2025. El Barrio de Salamanca cuenta con la presencia del “ top 10 ” de las 100 primeras marcas más exclusivas del mundo.
- **Zona Premium:** El Barrio de Salamanca es uno de los más exclusivos y solicitados de Madrid, con una fuerte demanda por parte de estudiantes internacionales, profesionales jóvenes y expatriados.







# Oportunidad de Mercado: el Flex Living

- Flex Living, una tendencia creciente dentro del mercado del Real Estate que busca proveer activos diseñados para que los inquilinos residan en estancias de semanas o meses en espacios residenciales con distintas modalidades de privacidad, servicios y amenities incluidos.
- La oferta actual de Flex Living pasa de 5.929 plazas operativas en 2023 a 11.885 plazas operativas en 2024, aumentando un 100,45% en tan solo un año.
- La falta de oferta de vivienda en las zonas premium y la dificultad de acceso al alquiler bajo la LAU hacen que el Flex Living cada vez más sea una solución habitacional para la población temporal.
- Dentro del sector Flex Living, Casa Amelia se sitúa en el nicho llamado “Coliving”: El coliving es una forma de vivir en la que los residentes comparten espacios comunes y privados. Estas comunidades fomentan la colaboración, la interacción social y la creación de redes. Los jóvenes profesionales, estudiantes y nómadas digitales encuentran en el coliving una solución asequible y socialmente enriquecedora y, generalmente, se ubican en edificios en el centro de ciudad.



# Modelo de negocio: Casa Amelia

Casa Amelia genera ingresos mediante un modelo de alquiler de habitaciones con servicios premium incluidos.

Ofrecemos opciones flexibles para estancias medias (1 mes mínimo) con un enfoque en maximizar la ocupación durante todo el año.

## Ventajas competitivas:

- **Ubicación Premium:** Estamos situados en zonas de alta demanda, cercanas a universidades, centros de negocios y áreas turísticas.
- **Servicio Integral:** Ofrecemos una gama completa de servicios que superan lo que ofrecen muchas alternativas tradicionales.
- **Atención Personalizada:** Nuestro equipo local brinda una experiencia cercana, lo que se traduce en una alta tasa de satisfacción y fidelización.
- **Eficiencia Operativa:** Utilizamos tecnología para gestionar reservas, suministros y operaciones diarias, lo que nos permite mantener costes controlados.



## Exclusividad y Privacidad

Con un número reducido de plazas, garantizamos un ambiente en el que cada residente puede crecer y prosperar. Espacios reservados solo para residentes aseguran una experiencia de vida única y exclusiva.



## Atención al Detalle

Nuestro equipo profesional está disponible las 24 horas para atender todas las necesidades, desde la limpieza diaria hasta la gestión de cualquier emergencia, asegurando que los residentes se sientan cuidados y cómodos en todo momento.



## Cultura y Amistades

Casa Amelia no es solo una residencia, es un espacio donde se cultivan relaciones significativas. A través de talleres, charlas, viajes y actividades deportivas, fomentamos un entorno que enriquece la vida de nuestros residentes tanto personal como profesionalmente.

# Nuestra Primera Residencia: Villanueva 13

- **Ubicación Estratégica:** Calle Villanueva 13, Barrio de Salamanca, Madrid.
- **Características del Activo:** Residencia situada en el último piso de un edificio señorial, con un total de 13 habitaciones, cada una con su baño privado. Cuenta con áreas comunes como salón, cocina y comedor, diseñadas para ofrecer comodidad y estilo.
- **Inversión Inicial:**
  - **Contrato de Alquiler:** Hemos asegurado un contrato de alquiler por 10 años, con un pago mensual de 7.500 € durante los primeros 5 años y 12.500 € los 5 siguientes.
  - **Inversión en Obra:** Hemos invertido 100.000 € en la reforma del inmueble.
  - **Decoración:** La decoración del espacio ha tenido un coste adicional de 20.000 €.
- **Modelo de Negocio:**
  - Anexo 1.
- **Opción de inversión.**
  - Anexo 2.



# Equipo

## Pablo Sánchez Romero

Director Desarrollo de Negocio

Una sólida trayectoria en el sector inmobiliario, con más de 7 años de experiencia en puestos de responsabilidad dentro de empresas destacadas. Su experiencia combina la expansión de negocios y la captación de propiedades, enfocándose en el mercado inmobiliario de lujo en Madrid.

- **Responsable de Expansión en Dazia Capital Real Estate** (Ene 2021 - Sep 2024, 3 años y 9 meses): Lideró la expansión de la empresa, gestionando el crecimiento estratégico y la adquisición de nuevos activos en el mercado de Madrid.
- **Head of New Properties en Home Select** (Mar 2018 - Ene 2021, 2 años y 11 meses): Encargado de gestionar la captación y adquisición de nuevas propiedades y edificios, trabajando en la ampliación del portafolio de propiedades de lujo en Madrid.

## Rafael Losana Montes

Director de Operaciones

Amplia experiencia en gestión y liderazgo en diversas áreas, incluyendo operaciones, recursos humanos y expansión empresarial. Su perfil destaca por su capacidad de liderazgo, emprendimiento y experiencia en la gestión de equipos y operaciones en el sector inmobiliario y servicios.

- **Deputy CEO en Grupo ODS (servicios de mantenimiento y limpieza)** (Sep 2021 - Presente, 3 años y 1 mes): Desempeña el cargo de subdirector general, liderando la estrategia y operaciones de la empresa en Madrid y sus alrededores.
- **Cofundador de RBL Group Servicios Integrados SL** (Jul 2020 - Presente, 4 años y 3 meses): Como cofundador, ha trabajado de manera autónoma en el desarrollo y dirección de esta empresa de servicios integrados en Madrid.



# Equipo

## María José Sánchez Romero

Directora de diseño Servicios

Hospitality Manager con más de 3 años de experiencia en la gestión de servicios en entornos educativos de alta exigencia, enfocada en garantizar la excelencia operativa y crear experiencias excepcionales para los residentes.

- **Hospitality Manager**(Abr 2021 - Presente): Responsable de asegurar altos estándares de calidad en alimentación, coordinar al equipo, y desarrollar el talento de trabajadores. Se centra en ofrecer la mejor experiencia a los residentes, diseña los servicios y eventos para residentes.
- **Formadora Colaboradora en Ceicid** (Desde 2020): Colabora desde hace 4 años en Ceicid, un centro con más de 50 años de experiencia en la formación para el cuidado de la persona en un entorno familiar, habiendo formado a más de 2.000 alumnos y ofrecido más de 500 cursos.

## Reyes Sánchez Carpintero

Directora de Reservas

Profesional con más de 5 años de experiencia en el sector comercial y la gestión de clientes, especializada en atención personalizada y en ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades del cliente. En los últimos años ha centrado su carrera en el sector inmobiliario.

**Fundadora y Directora de Inmobiliaria de Alquiler Temporal (Edmond Vibes):** Hace dos años fundó su propia inmobiliaria especializada en alquiler temporal, ofreciendo servicios extra para mejorar la experiencia de los inquilinos. Su enfoque en la satisfacción del cliente y la gestión eficiente de sus expectativas.

**Experiencia en Atención al Cliente y Gestión de Eventos:** trabajó durante 3 años en empresas de gestión de eventos, gestionando la atención al cliente y la logística de los asistentes, lo que le ha proporcionado habilidades sólidas en coordinación y trato directo con clientes.

