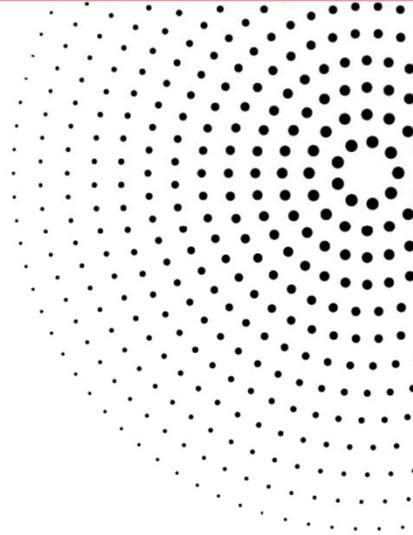


JointVenture

Propuesta de Inversión



Team Gestor
Oscar serrano
Marc de Antonio Fiol
Isma Ferro
Laura Corominas



Información de la inversión

→ Características de la propiedad



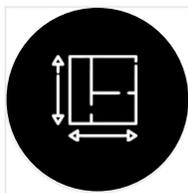
1 vivienda



2 baño



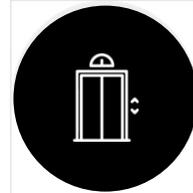
2 habitaciones



82 m2



1balcón



ascensor



→ El Activo

El activo se encuentra en **Barcelona**. Concretamente en el barrio de l'antiga Esquerra de l'Eixample. Uno de los mejores barrios de Barcelona con un precio medio del micromercado de la zona de **6585e/m2**

Ubicación EXCEPCIONAL,. Ubicado en el corazón de la ciudad; c. Muntaner entre c.Provenza y c.Mallorca

- Buenas conexiones de transporte: FF.CC, metro y autobuses
- Rodeado de supermercados, restaurantes, comercios
- Tiene un colegio a una calle
- Paralelo a la c.Aribau (una de las calles con más gastronomía y “ambiente” (en todos los sentidos) de Barcelona)

Se trata de una emblemática finca regia de l'Eixample del año 1900 con la ITE pasada y sin derramas en la comunidad.

Es una planta Principal (segundo real) con techos altos (2,80m) y posibilidad de recuperar techos de bóveda catalana y paredes de ladrillo original.

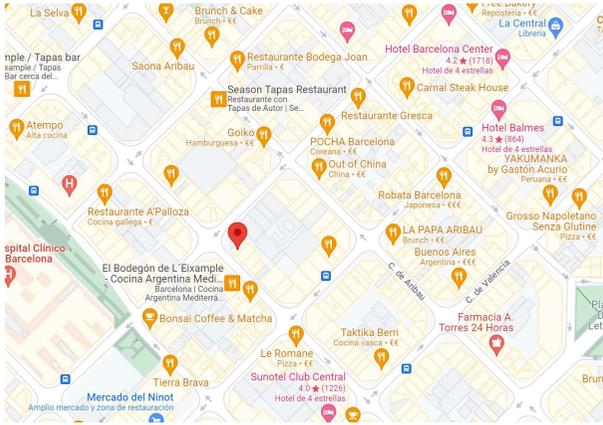
Su doble orientación proporciona una mayor entrada de luz natural en diferentes momentos del día y una ventilación cruzada para mantener un ambiente agradable.

Hasta el momento se ha usado como oficina con lo que la distribución es de varios despachos.

Claramente es una **oportunidad de inversión sólida**. El mercado inmobiliario de Barcelona ha demostrado ser una inversión sólida y esta ubicación central es especialmente atractiva tanto para vivir como para invertir en propiedades.

→ Valoración en venta

Ubicación



Mercat del Ninot



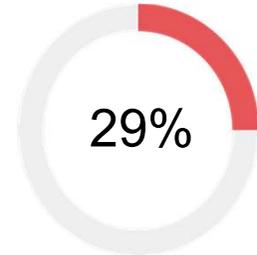
Parada Hospital Clinic



Hospital clínico de Barcelona

525.000

Rentabilidad Neta
Comprar-AV-Vender



→ La Oportunidad

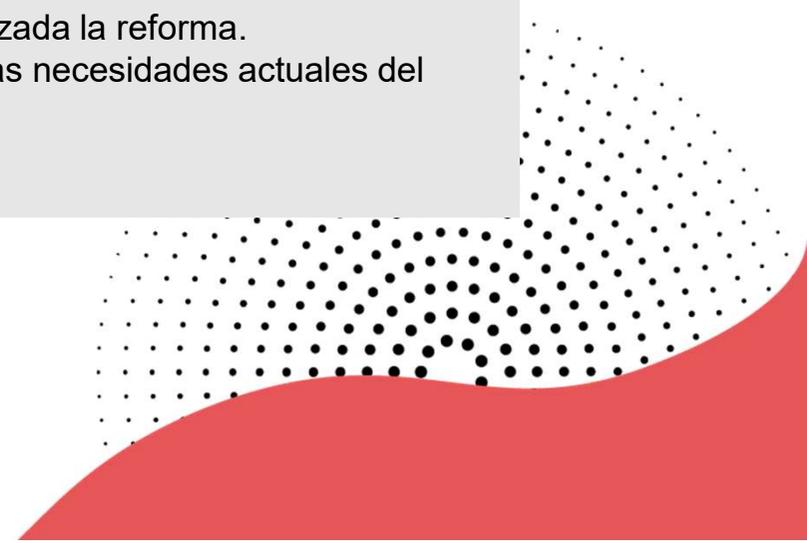


→ ¿Cuál es el problema?

1. Se está usando como oficina y no tiene cédula de habitabilidad. Aunque en la nota simple consta como vivienda
2. Está totalmente desactualizado y es necesario cambiar toda la distribución
3. Está para hacer una reforma integral

→ ¿Cómo lo vamos a resolver?

1. Tramitando vía arquitecto la renovación de la cédula de habitabilidad una vez realizada la reforma.
2. Transformaremos la oficina actual en un piso moderno, confortable y acorde con las necesidades actuales del mercado



→ Fases de la Aportación de Valor

☰ Dividir la Aportación de Valor (AV) en fases

🎯 Acciones y objetivos para cada fase

🕒 Tiempo de cada fase

Fase 1: presentación de la oferta	Hacer oferta a la propiedad para llegar a un punto de acuerdo.	Fase ya terminada. Oferta aceptada
Fase 2: Firma de la nota de encargo	Se firma la nota de encargo de 2000e	Fase ya terminada. Encargo aceptado y abonado 2000e
Fase 3: Firma de arras y firma de escritura	Directo a escritura no hacemos arras	6-7 noviembre
Fase 4: Reforma	Reforma integral de la vivienda con un listo para vivir de 4*	Aproximadamente 8 semanas
Fase 5: Comercialización	Fotos, contratar agencia y venta inmueble	6 semanas

Fotos estado actual



Fotos estado actual



Fotos estado actual



→ Análisis de inversión

Inversión mediante JOINT VENTURE con la parte gestora para la compra del piso en: c. Muntaner 130 de Barcelona.

Inversión necesaria 386.000	→	Aportación gestores 120.000€	Comisión gestores 34% beneficio +	Rentabilidad estimada Operación	Rentabilidad estimada Inversor
	→	Aportación inversores 266.000€	50% beneficio pv > 525.000€	29%	20,01%

Conclusiones:

1. Ubicación en centro de Barcelona, muy bien comunicado y zona muy valorada.
2. No existen apenas pisos reformados en esta zona y es lo que el cliente busca
3. El piso quedará muy completo con 2 habitaciones dobles, 2 baños, cocina abierta con isla y balcón
4. Piso ideal para un cliente extranjero que busca pasar temporadas y alquilarlo
5. Mercado líquido y cliente sin problemas para financiación y pago al contado.

Estudio de mercado con el método total de valoración

[VER EL INFORME](#)

Presupuesto de la Aportación de Valor

[VER EL INFORME](#)

Tabla de Análisis de INversión

[VER EL INFORME](#)

→ El plan

¿Quién compra? → ¿Por qué? → Figura jurídica

Compra Intresmen ventures, SL de uno de los partícipes gestores para poder acogernos al 3% de itp

La fiscalidad → Compra → Venta
→ Alquiler

La compra y la venta se llevará a cabo con ITP

¿Cuál es el destino del activo y por qué?

El destino del activo es comprar- reformar y vender. En la zona no hay activos reformados y hay clientes buscando activos reformados.

Explicación de escenarios

Escenario pesimista

Venta: 495.000€

Caída del mercado

Rentabilidad Inversor: 14,82%

Escenario conservador/real

Venta: 525.000€

Factible según PASO 4

Rentabilidad Inversor: 20,01%

Escenario optimista

Venta: 560.000€

Posible comprador extranjero

Rentabilidad Inversor: 25,94%

→ La propuesta

→ ¿Qué beneficio solicitamos?

Esperamos un beneficio basado en un precio de venta conservador de 525.000€ generando una rentabilidad por la operación estimada en 5 meses del 20,01% para el inversor.
La aportación de la parte gestora es de 120.000e y solicita el 34% del beneficio por gestión más el 50% de este para ventas superiores al escenario conservador.

→ ¿Qué capital pedimos?

Solicitamos un capital de 386.000e de los cuales 120.000e los cubren los gestores. Con lo que la inversión pendiente a cubrir es de 266.000.
El ticket mínimo para la operación será de 20.000e

→ ¿Qué vamos a hacer?

- Aportar Sociedad para la compra del activo.
- Gestionar toda la documentación referente al Joint Venture.
- Gestión de la oferta de compra.
- Gestión de la reforma.
- Gestión de la comercialización.

→ ¿Qué esperamos de la otra parte?

1. Confianza en el equipo gestor. Para ello resolveremos todas las dudas necesarias antes de la operación
2. Aportación del capital sin necesidad de requerirles gestión ni tiempo por su parte.

Resumen económico de la propuesta (WATERFALL)

	Aportación		Distribución de resultados		Rentabilidad sobre el capital aportado
	%	euros	%	euros	%
Participe inversor	68,92%	266.000€	45,49%	53.215€	20,01%
Participe gestor <small>Aportación 120k + 34% beneficio por gestión</small>	31,08%	120.000€	54,51%	63.787€	53,16%
La operación en conjunto		386.000€		117.002€	29%

Resumen económico de la propuesta (Waterfall)

	Aportación	Rentabilidad de la operación	Beneficio estimado
Participe Gestor Aportación 120k + 34% beneficio por gestión	120.000€	53,16%	63.787 €

BONUS del participe gestor

Sobre el nuevo beneficio / 50% si supera 525.000€ el precio de venta

→ Descripción del servicio y condiciones del incentivo

El funcionamiento del bonus funcionará de la siguiente forma:

- Precio de venta final cerrado **a 525.000e o inferior**: el gestor no percibirá ningún bonus
- Precio de venta final cerrado **superior a 525.001e**: el gestor adicionalmente percibirá un 50% del beneficio adicional obtenido por superar dicho importe de venta. Por su parte, el inversor percibirá el otro 50% de forma proporcional al % invertido sobre el total de la inversión.

Ej: venta en 560.000e -- + 35.000e sobre la previsión que se repartirán; 17.500e parte gestora y 17.500e inversores. Si hemos invertido un 10% del total de la inversión, nos corresponderán 1.750e adicionales de beneficio.



Documentación



Carpeta compartida en Drive:

Nota simple

Valor de referencia

Ficha catastral

Plano del activo

Certificado ITE

Certificado energético

Acta junta comunidad



¿En base a qué decidiremos los inversores?

Personas del programa que nos han contactado con anterioridad para invertir en caso de lanzar una Joint venture.

Tickets mínimos de 20.000e pero valoraremos los tickets de más importe para poder dar un trato más personalizado a cada inversor

¿Cómo trabajaremos con los inversores?

Abriremos un grupo de Telegram con todos los inversores.

Cada lunes enviaremos una actualización de los avances y cómo va la operación (en video, audio o texto)

Se harán reuniones periódicas al inicio-fin de cada una de las fases.

