

BEHOLDER

TU SEGUNDA VIVIENDA AL ALCANCE DE TODOS

RESUMEN EJECUTIVO

Trabajo Fin de Master 2018-2019

AUTORES

Cesar Corbacho

Javier de la Campa

Idoia de la Cuesta

Ana Laura Preve

Pablo Rodríguez

TUTOR

Rafael Sancho Zamora

¿Qué es BeHolder?

BeHolder es un startup situada entre los sectores de la construcción y del diseño, tratando de dar una respuesta que se adapte a los cambios en los hábitos de la sociedad en la concepción de la vivienda. Su objetivo es el de revolucionar el mercado inmobiliario ofreciendo viviendas móviles completamente equipadas y autosuficientes, orientadas principalmente a la segunda vivienda, pretendiendo romper con la visión de bien de lujo y acercando esta posibilidad a un mayor espectro de población.

Problemas en la sociedad



Parcelas de terreno
Infrautilizadas



Altos precios debido
a la especulación



Elevados niveles de
consumo de las
viviendas tradicionales.

Ofrecemos una solución a la acumulación de contenedores marítimos en las zonas portuarias, empleando nuestra filosofía de economía circular para darles una nueva vida útil sin necesidad de que sean fundidos para la reutilización de acero con el ahorro en CO2 y energía que supone.

¿Qué ofrecemos?



Las viviendas móviles creadas a partir del reciclado y acondicionamiento de contenedores marítimos High-Cube, dotándolos de un alto nivel tecnológico que permite su movilidad sin depender de instalaciones y reducir el impacto de los mismos en el terreno en el que son situados.

La casa cuenta con todos los elementos de confort de una vivienda tradicional, haciendo al cliente participe del proyecto otorgándole la posibilidad de diseñar la disposición de su vivienda desde nuestra web o desde la aplicación móvil que facilitamos.

Ofrecemos una solución diferente a las necesidades de vivienda aportando un producto más estandarizado, reduciendo al máximo las ineficiencias en su producción apoyándose en avances como la tecnología BIM y abriendo un nuevo segmento de mercado.

Nuestro Target Objetivo

El target principal de BeHolder son personas jóvenes entre los 30 y los 40 años de edad, residentes en España, con un nivel adquisitivo medio-alto que estén interesados en una segunda vivienda en un área rural o costera a un precio asequible y con unos plazos de entrega aproximado de 90 días.

Nuestro perfil se centra en un público joven para el cuál las preferencias y necesidades han cambiado, llevando un estilo de vida mucho más propenso a la movilidad, con menor interés en la propiedad de las cosas y que valora más la eficiencia y el corto plazo. Además, se trata de un colectivo con una formación digital superior al de las generaciones que le preceden, lo que implica una valoración mayor del componente tecnológico y abre cantidad de posibilidades a la hora de realizar campañas de marketing.



Validación del proyecto

El proceso de validación de hipótesis se ha llevado a cabo utilizando la metodología Lean Startup. La contrastación de las hipótesis se ha realizado principalmente a través de dos métodos: la realización de encuestas a particulares y entrevistas a stakeholders clave como pueden ser inmobiliarias y arquitectos.

Hemos destacado cuatro de las hipótesis validadas como especialmente relevantes a la hora de afrontar nuestro proyecto:



“El estilo tradicional no es el único que hay en el mercado”, cada vez hay una mayor apertura al cambio y a la modernización de la vivienda tradicional.

“Alta movilidad, trabajos temporales o por proyectos”, los cambios en las tendencias del mercado laboral condicionan el estilo de vida de las personas.

“El tiempo es un factor relevante en la sociedad actual”, la inestabilidad laboral y los cambios provocados por la irrupción de la industria 4.0

“Los jóvenes no suelen apostar por la compra de viviendas”, la falta de medios y de estabilidad hace que los jóvenes no puedan plantearse la compra de una vivienda tradicional.

Tecnología



La tecnología es uno de los pilares de nuestro proyecto estando integrada tanto en la producción como en el producto final que es entregado al cliente. La tecnología BIM (Building Information Modeling) integra todo el proyecto dentro de un mismo modelo común para todos los trabajadores, ayudando a una mayor eficiencia y una reducción de costes. El uso de herramientas como impresoras 3D es clave para el acondicionamiento de nuestro producto. Por otra parte, nuestros productos utilizan energías limpias como la solar para el abastecimiento energético de la vivienda.

Como van a conocer BeHolder

Ante el crecimiento constante en el tráfico de información en internet, BeHolder opta por centrar su plan de comunicación exclusivamente en el ámbito tecnológico. Nos centraremos principalmente en:



Youtube



Página Web y App

Nuestro plan de comunicación se dividiría en niveles, en un primer estrato se encontrarían las redes sociales como Instagram y Facebook en las que se actualizará contenido de manera constante tratando de captar la atención del cliente a través de muestras de nuestros proyectos y ofrecen herramientas publicitarias sencillas ya que se contratan en función del alcance deseado. En un segundo nivel se encontraría YouTube, dando la posibilidad de mostrar de manera detallada nuestro producto y permitiendo la elaboración de campañas. Por último, la web y la app servirán como punto de encuentro con el cliente, tanto para obtener información, como para diseñar y obtener una vivienda; a través de las cuales extraeremos conclusiones para perfeccionar nuestros servicios.

Servicios de BeHolder

BeHolder se compromete con el cliente a la planificación, producción y transporte de la vivienda móvil al lugar escogido por el mismo.

BeHolder tiene en cuenta las posibles problemáticas que puedan surgirle al cliente como no disponer de un terreno en propiedad en el que establecer la vivienda o la necesidad de desplazarlo a otro lugar. Para esto nuestra empresa realizará labores de intermediación entre propietarios de parcelas o terrenos no utilizados con clientes interesados en establecerse de manera temporal en zonas rurales o de costa. Además, se ofrece la posibilidad de transportar la vivienda modular en lugares destinados por parte de la firma a esta función.

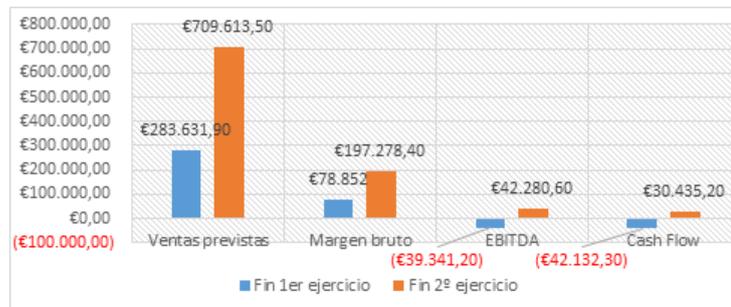
Unido a todo esto, nuestros clientes recibirán una maqueta elaborada a través de impresión 3D de su vivienda tras su planificación y antes de la entrega a modo de servicio adicional de la empresa.



Datos Financieros

A continuación, se presentan algunos datos importantes relacionados con la viabilidad del proyecto y su operativa a lo largo de 2 ejercicios:

Se presenta una gráfica del estado de resultados donde se puede observar que el primer año se registran pérdidas, pero a partir del segundo año se genera beneficio.



BeHolder maneja un precio de venta de 25.784,7€ + IVA del 21%. Una vez registrados los costes directos se genera un margen por venta de 31,5%.

	Fin 1er ejercicio	Fin 2º ejercicio
ROE	-	82,5 %
ROI	-	28,3 %
Endeudamiento	92 %	75,7 %
Tesorería (Prueba ácida)	1,3	1,4
Punto de equilibrio	de 441.638,9 €	572.254,7 €
Coficiente de seguridad	de 0,64	1,24

Crecimiento de ventas 2º ejercicio	150,2 %
Pay-back	5,4 años