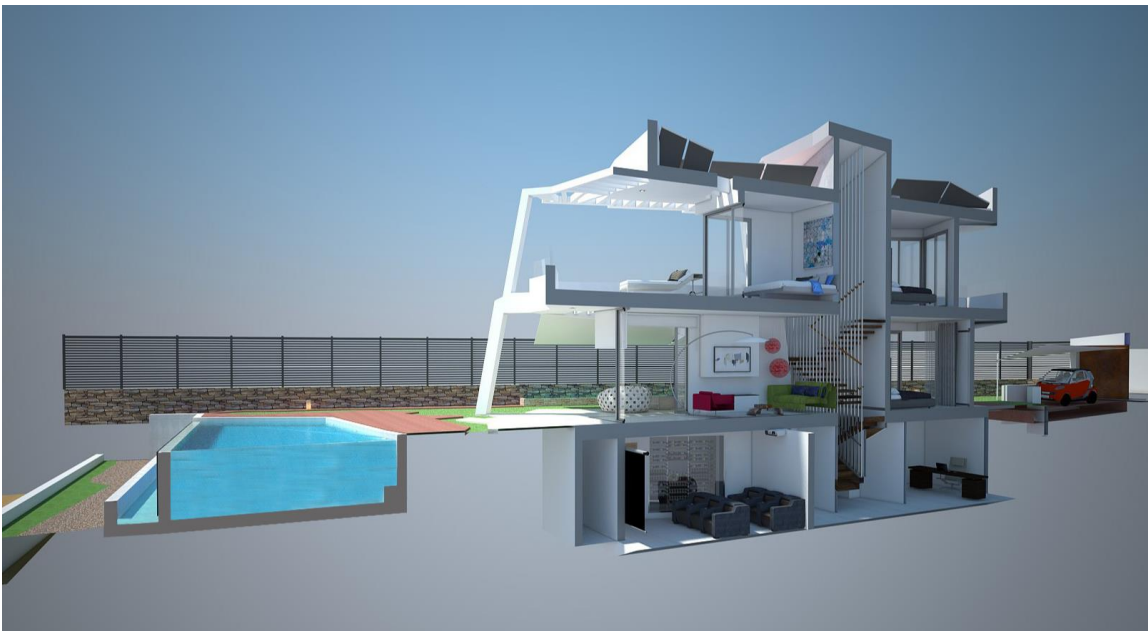


URBAIN UTE

OTIUM PERNET

ANÁLISIS DE IMPLANTACIÓN EN MERCADO



Conjunto de 4 villas de lujo boutique, vanguardistas, eco-eficientes y de diferente diseño. En el entorno privilegiado del Triángulo de Oro, Marbella-Estepona-Benahavis. Costa del Sol.



Universidad
de Huelva



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA



OTIUMHOME

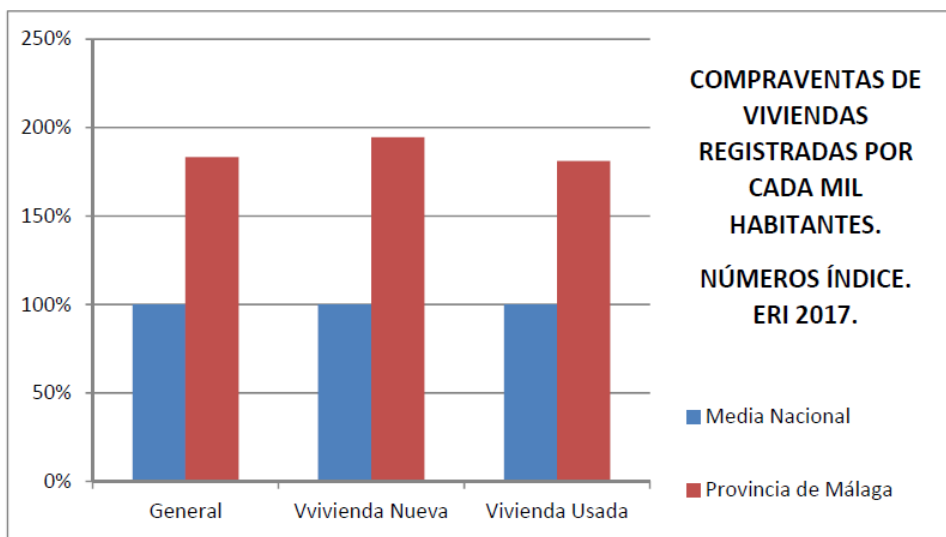
NEW BUILDING FOR A BETTER LIFE

EL MERCADO

El mercado inmobiliario residencial en la Costa del Sol se sitúa en un nuevo ciclo expansivo en el que las cifras record de turistas en nuestro país, el incremento de la compraventa de viviendas, el acceso al crédito hipotecario y la implantación de nuevos modelos de desarrollo urbanístico auguran la pervivencia de este nuevo ciclo alcista.

El Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España en su Estadística Registral Inmobiliaria (ERI) 2017, constata el hecho de que el mercado inmobiliario presenta una excelente salud, habiendo presentado un importante ritmo de recuperación durante 2017. Un año 2017 en el que el precio de la vivienda ha subido un 7,6 % en nuestro país (en los tres últimos años se acumula un incremento del 20,87%) y en el que las **compraventas de vivienda se han incrementado en un 15%** sobre 2016.

Pero, es que si estudiamos la estadística pormenorizadamente, podemos valorar la pujanza del mercado inmobiliario en la **provincia de Málaga** con datos ciertamente espectaculares, si en 2017 Málaga ha sido la segunda provincia española con **mayor número de compraventas de vivienda por cada mil habitantes** (18,75 cuando la media nacional es de 10,33), en lo que respecta a **vivienda nueva no ha tenido rival**, llegando a casi duplicar la media nacional. De hecho, en la provincia de Málaga se ha producido un **incremento de compraventas de vivienda nueva de un 22,46%** con respecto a 2016.



Y, en este despegue de Málaga como motor del rejuvenecimiento del mercado inmobiliario, tiene mucho que decir la **Costa del Sol Occidental**, en el que las cifras son excelentes: el número de compraventas en Estepona, Marbella y Benahavís ha superado en un 10,4 % las cifras anteriores a la crisis, y, en

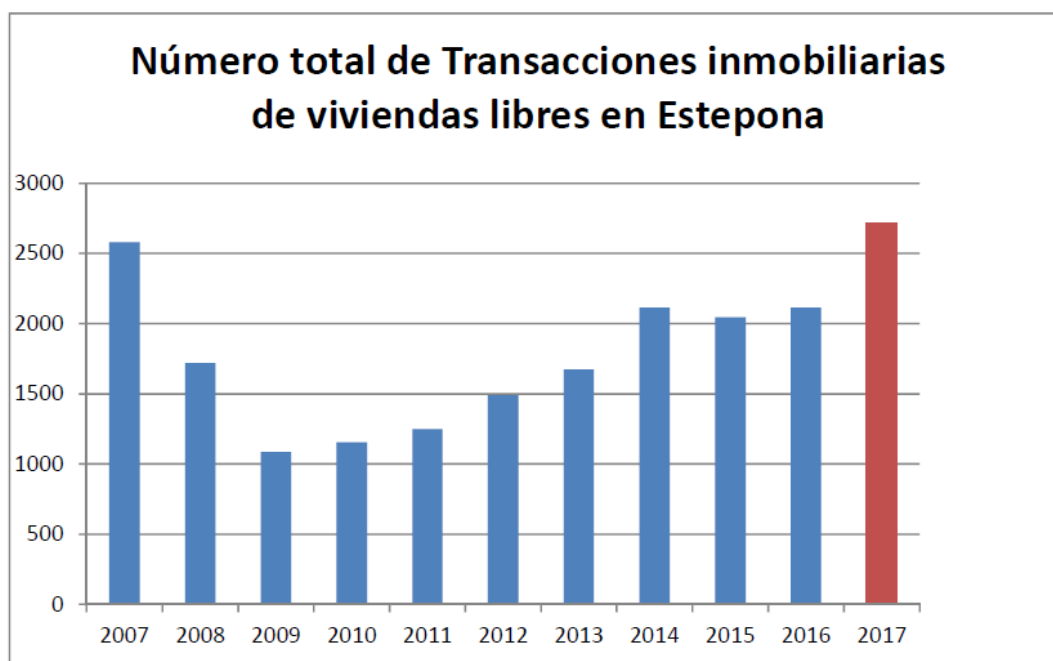
URBAIN UTE

C/ Sierra Morena, Edificio Las Lomas, Apto. 89

29680 Estepona (Málaga)

CIF U93452894

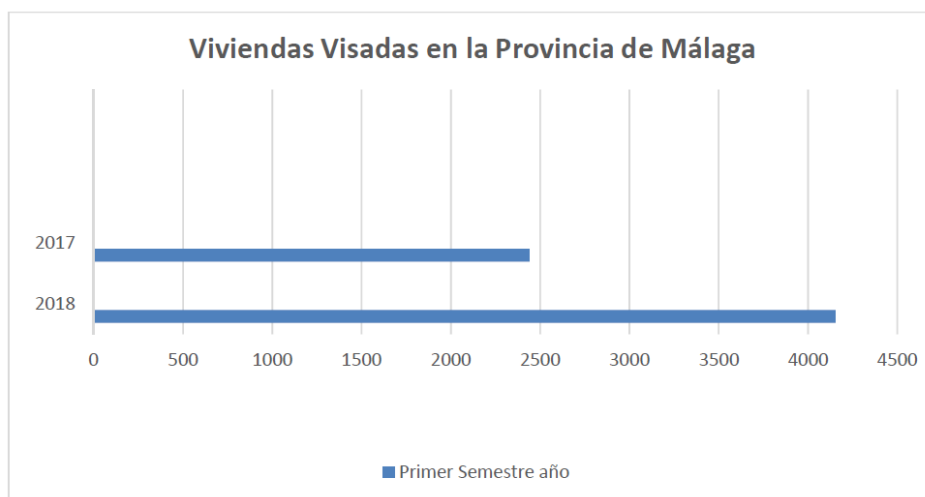
especial ha sido **Estepona** la impulsora de esta mejora, ya que han crecido en un **28.33%** las transacciones inmobiliarias de viviendas libres con respecto a 2016.



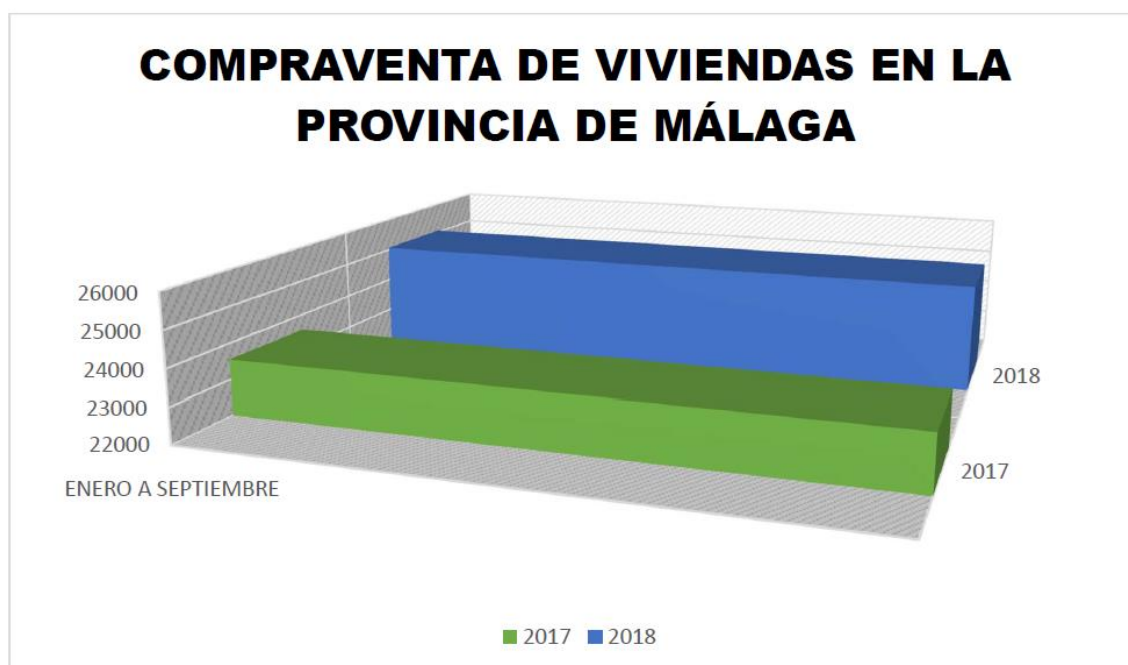
El **Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga** avala la fortaleza del mercado con los datos que publica acerca del **número de viviendas visadas en la provincia de Málaga en el primer semestre de 2018**. Con respecto al primer semestre de 2017, año que podemos calificar de histórico, el número de viviendas visadas en nuestra provincia **ha aumentado un 70%**. Frente a las 2.441 unidades del primer semestre de 2017, hemos pasado a 4.154 en el mismo periodo del 2018, y la aceleración es manifiesta porque si abordamos los datos del segundo trimestre el incremento es mucho mayor, de un 143%. Nuevamente, **Estepona** se sitúa a la cabeza del mercado, siendo el municipio de la provincia en el que más vivienda se ha terminado en este periodo.

URBAIN UTE

C/ Sierra Morena, Edificio Las Lomas, Apto. 89
29680 Estepona (Málaga)
CIF U93452894



La Estadística de Transmisiones de Derechos de la Propiedad (ETDP) del Instituto Nacional de Estadística (INE) del mes de **Septiembre de 2018** certifica sin lugar a dudas el afianzamiento del ciclo expansivo del sector inmobiliario en la Provincia de Málaga. En los primeros nueve meses de este año, se ha producido un **incremento de la compraventa de viviendas de un 6,4% con respecto al año 2017**, y volvemos a recordar que 2017 ha sido calificado como un año histórico por todos los agentes del sector inmobiliario. Para encontrar un mejor dato en compraventa de viviendas hay que retrotraerse al año 2007. Si comparamos este mes de septiembre de 2018 con el mismo mes de 2017, el incremento ha sido del 7,88%.



Del mismo modo, la **compraventa de solares** se ha visto incrementada en un **26%** en estos primeros nueve meses de 2018 con respecto al mismo periodo

URBAIN UTE

C/ Sierra Morena, Edificio Las Lomas, Apto. 89
29680 Estepona (Málaga)
CIF U93452894

de 2017, otro indicativo de la pujanza y salud del sector inmobiliario en la Provincia de Málaga.

Se demuestra, por tanto, que el crecimiento es sostenido, saludable, y que si el año 2018 finaliza de una manera inmejorable, el 2019 va a recoger el testigo con mayor fuerza, si cabe, en el impulso del ciclo expansivo del Mercado inmobiliario de la Costa del Sol.

LOS CLIENTES

En cuanto a los **compradores potenciales de nuestro producto**, el área geográfica que se pretende cubrir fundamentalmente proviene de la Unión Europea, en especial de los países escandinavos, Benelux y Alemania y , también los provenientes de Europa del Este, Suiza y países de Oriente Medio, aprovechando el interés que despierta el clima de la Costa del Sol entre los países del centro y norte de Europa, la cada vez más presente conciencia de que la salud reside en el medio ambiente en el que vivimos y la visión de futuro en el ahorro, reciclaje, así como la oportunidad de inversión.

La segmentación de clientes consiste en consumidores o inversores de alto o medio valor adquisitivo, conscientes del cambio de paradigma en la construcción clásica de los materiales y procesos constructivos, teniendo la oportunidad de intervenir en el diseño y distribución interior de su vivienda, así como optar por instalaciones extras según las últimas tendencias en el sector.

El segmento de edad a que va dirigido el producto es muy amplio, siempre que el cliente cuente con los fondos suficientes para realizar los correspondientes desembolsos durante la construcción y pago final del precio, sin necesidad de acudir a financiación bancaria. En caso contrario, el comprador debería reunir los requisitos de edad, solvencia, etc. exigidos por las entidades financieras para operaciones crediticias.

El envejecimiento de la población europea y la percepción pensiones de jubilación considerablemente elevadas, hace de este colectivo de la tercera edad un segmento idóneo para el tipo de producto, saludable y de bajo coste de mantenimiento.

Pero, en general, la calidad y la exclusividad del producto que ofrecemos lo hace apetecible para todo tipo de público, también para niños y personas con alta sensibilidad a tóxicos y alérgenos, de los que nuestras edificaciones se encuentran exentas.

En cuanto a la nacionalidad de los clientes, si en España el 13,11% de las compras de viviendas en 2017 han sido formalizadas por extranjeros, y por tanto, el 86,89 % por nacionales, en la provincia Málaga este número se

URBAIN UTE

C/ Sierra Morena, Edificio Las Lomas, Apto. 89

29680 Estepona (Málaga)

CIF U93452894

incrementa al 29,64% para los primeros y se reduce al 70,36 % para los nacionales. Y no sólo es que el número de compras formalizadas por extranjeros ascienda hasta casi el 30%, es que el valor medio de las transacciones inmobiliarias que realizan los extranjeros residentes se eleva a más de 300.000 euros, muy por encima del valor medio de las transacciones inmobiliarias realizadas por nacionales.

El Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital cifró en 82 millones el número de turistas internacionales llegados a nuestro país en 2017, record absoluto de llegadas, de ellos, más de 11 millones lo hicieron a Andalucía, lo que representa un incremento del 9,1% con respecto al año anterior. En el primer trimestre de 2018 la evolución continúa marcando records, un 6% más de visitantes a nivel nacional con respecto al primer trimestre del año pasado, y lo que es igual o más importante, el gasto de estos visitantes fue un 7% superior al del año anterior.

Por ello, sin desdeñar en absoluto el mercado nacional, que goza de una excelente salud, entendemos que nuestro producto va dirigido a un comprador potencial de nacionalidad extranjera.

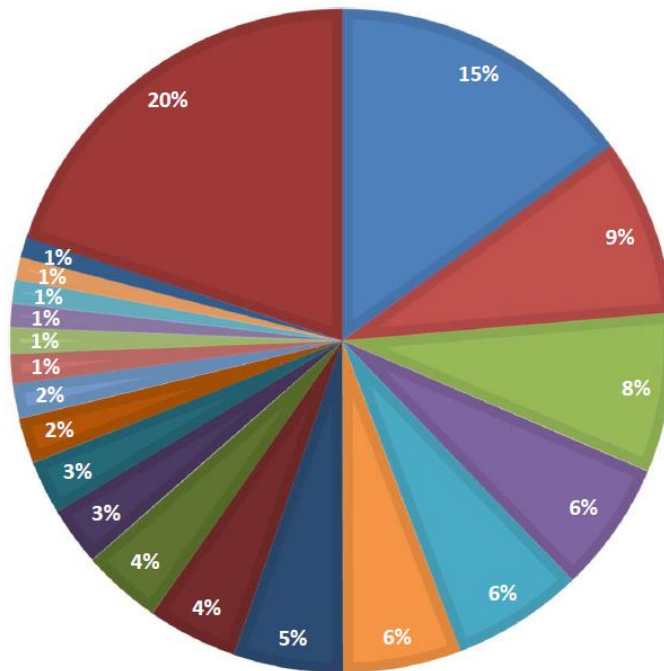
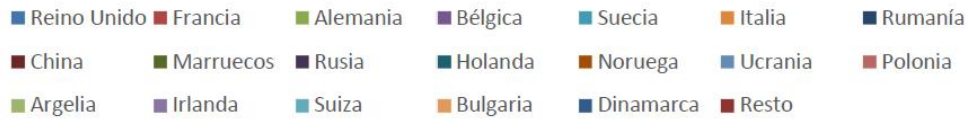
Y es que la demanda extranjera de vivienda en España demuestra una importante fortaleza, de las poco más de 53.000 viviendas compradas por extranjeros en el año 2016 se ha pasado a más de 61.000 en 2017, y, no sólo se han superado las 15.000 compras de vivienda en el último trimestre de 2017, sino que se ha dado el mayor porcentaje de compra de los últimos ocho trimestres y uno de los más elevados de la serie histórica, concretamente un 13, 64%. En la provincia de Málaga, en este último trimestre, el número de compras formalizadas por extranjeros ha alcanzado un 31,8% del total.

Además, en este último trimestre se invierte la tendencia de reducción de demanda de clientes británicos desde el Brexit, en el cuarto trimestre del año han alcanzado el 15,62% de las compras de extranjeros, muy por encima del 14,75% del trimestre precedente, un cambio relevante en cuanto se trata de una nacionalidad con un papel destacado en el mercado inmobiliario.

URBAIN UTE

C/ Sierra Morena, Edificio Las Lomas, Apto. 89
29680 Estepona (Málaga)
CIF U93452894

COMPRAVENTAS DE VIVIENDA REGISTRADAS EN ESPAÑA POR EXTRANJEROS EN 2017 SEGÚN NACIONALIDAD DEL COMPRADOR



La ERI 2017 concluye que se constata la estabilidad de resultados, configurándose el destino de la demanda de vivienda extranjera como un factor con una notable estabilidad.

Más datos avalan esta estabilidad: la **Estadística Notarial del Centro de Información Estadística del Notariado** registra que en el primer semestre de 2018 la compraventa de vivienda libre por parte de compradores extranjeros en España ha experimentado un crecimiento interanual de 5,6%, crecimiento que en Andalucía llega al 8,2%. En lo que respecta al precio medio por metro cuadrado de las viviendas libres adquiridas por extranjeros, el crecimiento interanual es del 0,9% a nivel estatal, pero crece al 3,0% en la Comunidad Autónoma Andaluza.

LA COMPETENCIA

URBAIN UTE

C/ Sierra Morena, Edificio Las Lomas, Apto. 89
 29680 Estepona (Málaga)
 CIF U93452894

En un mercado en expansión las posibilidades de negocio son grandes y la necesidad de diversificación de productos es fundamental para definir un nicho de mercado satisfactorio y con proyección de futuro.

En un análisis exhaustivo de nuestros competidores en el Mercado detectamos un incremento de las opciones de **personalización** de las viviendas para clientes de nivel adquisitivo medio-alto o alto, el sector ha identificado la demanda de proyectos en los que el consumidor pueda configurar la vivienda en función de sus necesidades. Sin ser más que una opción residual ni permitir gran número de variantes, sí que surgen opciones a *“diseñar a medida su entorno”*, *“to adapt from the beginning to your choices and needs”* etc... En este aspecto de la personalización existen en nuestro entorno, por tanto, diversas promociones que avanzan en este sentido, pero que no alcanzan los niveles constructivos, de eficiencia e innovación de nuestro modelo **OTIUM HOME**.

En cuanto a la competencia en los aspectos de sostenibilidad, reducción de impacto ambiental, innovación de los materiales constructivos, generación de energías renovables y eficiencia energética **nuestro proyecto no tiene similitudes con ningún otro de nuestro entorno**. La obtención de certificaciones ecológicas y energéticas, el uso de materiales antialérgicos y certificados, la inclusión de soluciones domóticas, de generación de energías renovables y de estudio de la envolvente térmica de Grupos de Investigación de las Facultades de Ingeniería de las Universidades de Huelva y Málaga en nuestro proyecto, así como las ideas propuestas por **OTIUMHOME NEW BUILDING FOR A BETTER LIFE** , no tienen parangón en toda España y posiblemente en el mundo.

En concreto, el **Instituto de Investigación de Domótica y Eficiencia Energética de la Universidad de Málaga (UMA)**, nos realiza trabajos de Investigación e Implantación de control, Iluminación, Climatización, Sonido, Comunicaciones, Red Eléctrica, Visualización y Sensores, Seguridad e Inteligencia Artificial.

Igualmente, el **Grupo de Investigación, Control y Robótica TEP 192 de la Escuela Técnica Superior de Ingeniería, Departamento de Ingeniería Electrónica de Sistemas Informáticos y Automática (DIESIA) de la Universidad de Huelva (UHU)**, nos realiza trabajos de Investigación de Eficiencia Energética, Generación de Energías Renovables y optimización de la Envolvente Térmica.

El compromiso medioambiental de nuestro modelo es absoluto, como absoluto es el vacío en la Costa del Sol de proyectos con alguna similitud con **OTIUM PERNET**. No es sólo que prioricemos las energías renovables, es que implantamos planes energéticos de última tecnología que no están todavía al alcance de otras promotoras o constructoras. Creamos un nuevo sistema de construcción en el que prestigiosas Universidades van a planificar el proceso

URBAIN UTE

C/ Sierra Morena, Edificio Las Lomas, Apto. 89

29680 Estepona (Málaga)

CIF U93452894

constructivo, controlarlo y avalar sus resultados. En este aspecto, la colaboración con nuestras Universidades, con los centros de conocimiento y desarrollo de las Innovación, de nuevo, nuestra competencia no ha avanzado lo más mínimo, lo que proyecta unas posibilidades de futuro para nuestro modelo maravillosas y totalmente realistas.



URBAIN UTE

C/ Sierra Morena, Edificio Las Lomas, Apto. 89
29680 Estepona (Málaga)
CIF U93452894