

homiii
franquicia

EN ESTE DOSSIER...

[We are Homiii ;\)](#)

[Nuestros números](#)

[Mercado](#)

[Condiciones](#)

[Beneficios](#)


[Simulación](#)

[Contacto](#)

We are Homiii ;)

“Descubre nuestro servicio de franquiciados en coliving.”

Somos una empresa pionera en el sector del coliving y celebramos 8 años de trayectoria desde nuestra fundación en 2016. Nuestro ADN está marcado por la innovación y crecimiento constante. Destacándose en el mercado inmobiliario, Homiii se convirtió en la primera empresa en llevar una SOCIMI especializada en Coliving a cotizar en bolsa, una hazaña que subraya su liderazgo y visión en el sector.



Nuestra forma de entender el alojamiento compartido es generar un espacio de convivencia a nivel personal y profesional, una forma actual de vivir.

Proponemos distintos modelos: pisos compartidos, chalets y edificios completos en los que el inquilino busca la fórmula que más se adapta a sus necesidades.

Pero Homiii es mucho más que un portal de reservas. Conoce ahora nuestro servicio de franquiciados.



Homiii en números

De 2016 a la actualidad.

Venimos al mundo en 2016 con la misión de acompañar a nuestros miembros a lo largo de su proceso vital mediante la creación de un entorno que va más allá del alojamiento tradicional.



2016

Homiii se convierte en la primera empresa en llevar una SOCIMI especializada en Coliving a cotizar en bolsa. Un gran logro no antes conseguido.



2018

Con más de 50 pequeños inversionistas, Homiii logra un Valor Bruto de Activos (GAV) de 35 millones de euros. ¡Impresionante!



2021



2023

El año 2023 fue un punto de inflexión para la empresa, con la exitosa desinversión unitaria de todos sus activos, que incluían 47 pisos, en el tercer y cuarto trimestre, cumpliendo así con sus objetivos estratégicos.

A fecha de 2024 más de 6000 inquilinos ya han pasado por nuestros alojamientos. Entre ellos se encuentran estudiantes y jóvenes profesionales tanto extranjeros como nacionales, reflejando la diversidad y la inclusión que Homiii promueve.



2024

A día de hoy, podemos decir que hemos gestionado más de 500 habitaciones en casi un centenar de alojamientos, especialmente ubicados en la capital.

Nos convertimos en la primera franquicia en coliving del mundo.



HOMIII FRANQUICIA

BUSINESS MODEL

“En Homiii solo ganamos cuando nuestros franquiciados ganan.”

Homiii es una proptech de inversión en coliving y nuestra plataforma también es una plataforma de coinversión y gestión, siendo nuestro propósito el democratizar las oportunidades de inversión, dando acceso a invertir de forma particular en oportunidades, que hasta ahora, solo estaban al alcance de inversores profesionales.

Nuestro “Community Office” de inversores nos permite ser rápidos en el cierre de operaciones. Desde Homiii trabajamos para identificar y seleccionar oportunidades y ponerlas al acceso de todos los inversores.

Business Model

Co-inversión
Asset Management
Origenación
Estructuración
Operador coliving
Control Inversión
Desinversión

Un modelo de negocio de inversión y explotación de coliving con una gestión integral del alquiler que garantiza la ocupación de tus activos, el cobro y la rentabilidad. Trabajamos para garantizar seguridad en la inversión, mayor rentabilidad y estabilidad en la consecución de dividendos.





HOMIII FRANQUICIA

FUNDAMENTOS DEL COLIVING

“Costos más bajos, ambiente inspirador y menor responsabilidad de mantenimiento.”

El concepto de coliving, que es una extensión del coworking al mercado de la vivienda, tiene sus raíces en Silicon Valley. Surgió como respuesta a la escasez de viviendas y el aumento de jóvenes profesionales en la ciudad. En España, el coliving empezó a ganar terreno alrededor del año 2015, influenciado por el concepto de coworking. Las primeras empresas de coliving surgieron en zonas costeras como Canarias y Andalucía, atrayendo a profesionales internacionales que trabajan en remoto.

Demanda

El mercado de alquiler urbano está aumentando, a medida que aumenta el umbral de entrada al modelo de compra. Es muy difícil para los jóvenes profesionales comprar una propiedad en las principales ciudades europeas.

Las nuevas generaciones están priorizando la flexibilidad y apuntando a encontrar arrendamientos a corto plazo para la ubicación.

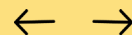
Nuevas prioridades culturales: Necesidad de encontrar un “hogar lejos del hogar” y una forma sencilla de encontrar personas en una situación similar a la de ellos, sin importar su ubicación.

Oferta

Los desafíos particulares para el mercado de construcción para alquiler han llevado a los desarrolladores a ignorar esto históricamente (regulación de planificación, impuestos, leyes de arrendamiento y conocimientos operativos).

Falta de flexibilidad en el mercado inmobiliario actual con contratos de arrendamiento de 5 a 7 años según LAU (Ley de Arrendamientos Urbanos) en opciones de alquiler tradicionales.

Stock acumulado obsoleto y la mayor parte de la oferta actual es para activos rehabilitados que no cuentan con servicios o comunidades que ya se adapten a la demanda. Sólo el 5% del mercado de vivienda en alquiler está profesionalizado en España.





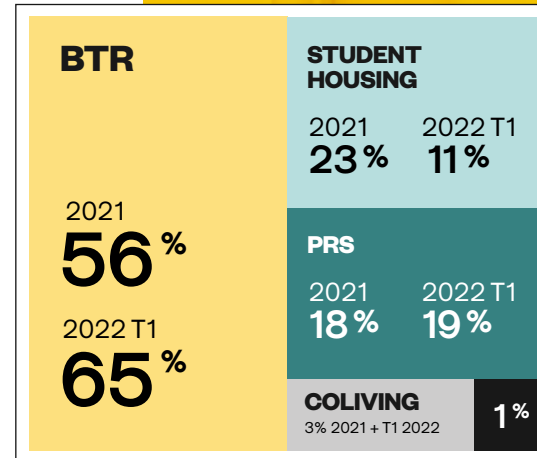
HOMIII FRANQUICIA

VOLÚMENES DE
INVERSIÓN EN VIVIENDA

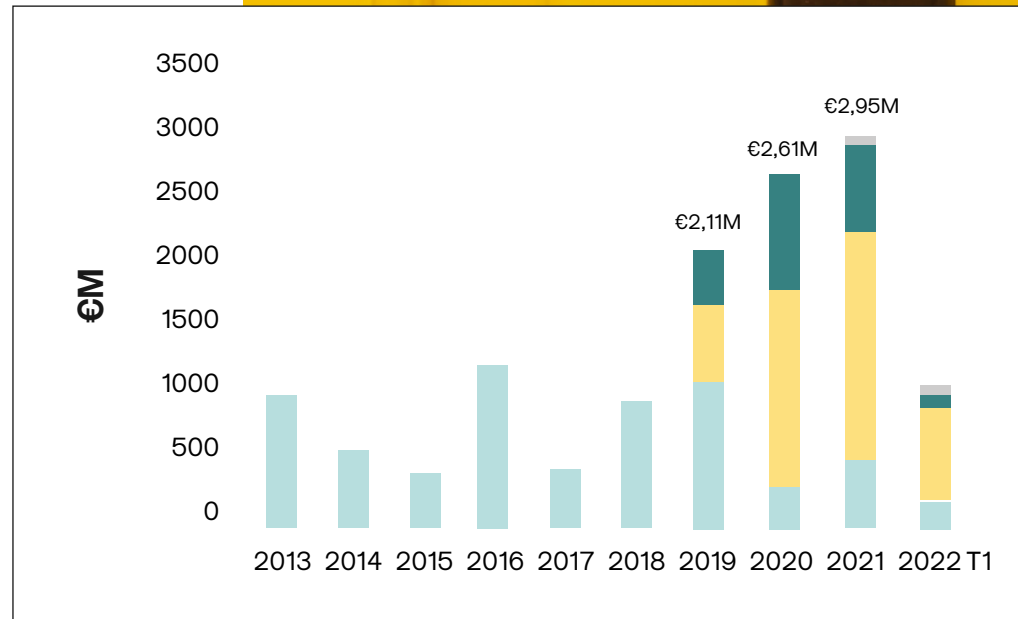
“El sector de la vivienda es uno con mejores oportunidades, mostrando grandes tasas de crecimiento en inversión.”

El volumen de inversores en vivienda de alquiler ha crecido este pasado 2023 a un ritmo del 5% interanual, pese a la entrada en vigor de la Ley de Vivienda.

Madrid está entre las ciudades que están despertando más interés en los últimos meses, una ciudad que en sus políticas urbanísticas y de viviendas está apostando por un desarrollo bajo el modelo de 'smart city'.



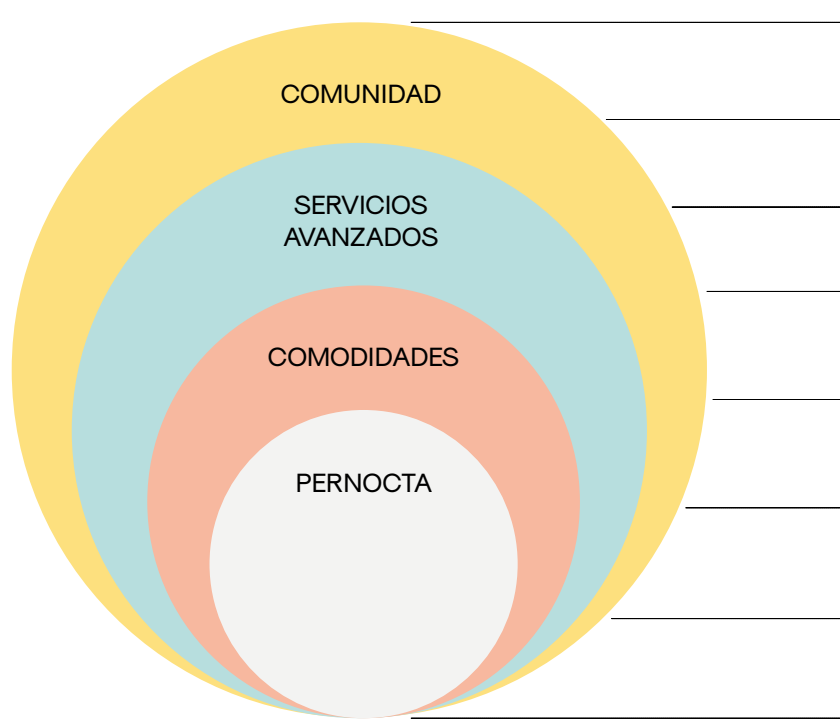
Senior Coliving





HOMIII FRANQUICIA

VALOR AGREGADO DE COLIVING PARA INQUILINOS



Selección de comunidad (mentalidad)

Curación comunitaria proactiva (eventos, incorporación, marketing)

Flexibilidad contractual

App, TV digital, música y suscripciones logísticas

Servicios (WiFi alta velocidad, agua, luz, gas, limpieza de la casa, mantenimiento)

Amueblado

Amenties (coworking, gym, pool, game room)

Solo dormir

“Gestión comunitaria, flexibilidad y servicios como la principal diferenciación características.”



COLIVING

BTR

MULTIFAMILY



Estudiantes

Representan el 80% de la naturaleza del cliente actual. Con entre 18 y 24 años, representan una fuente de demanda estable con un considerable efecto estacional durante los meses de verano. Gran red de estudiantes con un poderoso mensaje de voz entre los antiguos alumnos de Homiii.



HOMIII FRANQUICIA

ESTUDIANTES Y JÓVENES
PROFESIONALES
VIVIENDO EN MADRID

“El 6,6% de los estudiantes de Grado son extranjeros, principalmente de la UE (2,7%) y de América Latina y Caribe (1,8%).”

Jóvenes profesionales

Representan el 20% del cliente actual. Con entre 25 y 34 años, normalmente son personas con ingresos elevados (por encima del promedio nacional o local). Su conjunto principal está alineado con el sector Living As a Service, todos los servicios incluidos y activos impulsados por la comunidad.



Al analizar el centro de la ciudad, dos grupos principales de demanda de producto. Se identifican: estudiantes y jóvenes profesionales.

TRACK RECORD

Recorrido de 33 años y
operaciones cerradas por
valor de 3 BN €.



Para identificar jóvenes profesionales en Madrid que pudieran representar la demanda del futuro centro de vida alternativo, consideramos la población total entre 25 y 34 años y la hemos ajustado en función de sus características socioeconómicas y sociodemográficas y sus factores de movilidad.

OBJETIVO

c. 25.000

Jóvenes profesionales

	edad 25-29	edad 30-34
Total Madrid	375.450	439.372
Tasa de población única	81%	62%
Población total de referencia	304.115	271.604
Población económicamente activa	273.703	249.508
Ratio	90%	92%
Ocupados	202.540	209.587
Ratio	74%	84%
Desempleados	71.163	39.921
Ratio	26%	16%
Ocupados que han cambiado de residencia	14.178	10.479
Ratio	7%	5%
Ocupados con residencia fija	188.362	199.107
Ratio	93%	95%



HOMIII FRANQUICIA

POTENCIAL DEMANDA DE JÓVENES PROFESIONALES

“Se estima una demanda potencial de c. 25.000 jóvenes profesionales.”

El modelo de coliving promueve un sentido de comunidad y ofrece oportunidades para construir redes sociales y profesionales.

Los residentes suelen compartir intereses y valores, lo que facilita la creación de amistades y contactos.



HOMIII FRANQUICIA

SECTORES

Diversificamos hasta en 4 formatos flexibles de “Living as a Service”

Los nuevos formatos de alojamiento flexible se posicionan como una postura más ecológica: muchas de las nuevas construcciones para este sector se orientan a la obtención de certificaciones verdes tales como LEED o BREEAM. Por otro lado, la implementación de tecnologías y sistemas que reduzcan el consumo de energía es común en estos nuevos desarrollos sostenibles.

Coliving

Producto de vivienda en alquiler flexible que proporciona espacios en los que los residentes tienen todos los servicios incluidos y con un proceso de selección comunitaria cuidadosamente curado. Este modelo no se basa simplemente en hospedar personas sino en brindarles una experiencia y un Living as a Service. Podemos encontrar un producto núcleo en suelo residencial y un producto de valor añadido en suelo terciario, como proyectos de aparathotelse en las afueras de las grandes ciudades.

Student Housing

Alojamiento principalmente para estudiantes universitarios, pero también para estudiantes de doctorado y maestría. Purpose-Built Student Accommodation assets (PBSA) con muchas comodidades cubriendo las necesidades actuales.

Multifamily (BTR / PRS)

BTR: futura promoción residencial prevista en alquiler. También se incluyen proyectos de vivienda asequible y vivienda social.

PRS: Incluye producto residencial terminado y alquilado. Además, también incluye viviendas asequibles y viviendas sociales.

Flex Living

Es el modelo de Living as a flexible Service con una comunidad gestionada de manera proactiva. Activos residenciales en la propia ciudad en formato coliving, activos terciarios en zonas suburbanas en formato Corporate Living y activos vacacionales en ubicaciones costeras o rurales en formato Vacation Living.





CONDICIONES

“Presentamos una franquicia con una inversión muy razonable y una muy buena rentabilidad.”

Nuestro modelo de negocio cuenta con dos líneas de facturación principales: generación de ingresos vía compraventa de viviendas y generación de ingresos vía gestión de los inmuebles. Estos serán ingresos recurrentes acumulables.



INVERSIÓN TOTAL

Desde
20.000 €



CANON DE ENTRADA

15.000 €



ROYALTY
MENSUAL

10%



CANON DE
PUBLICIDAD

3%



DURACIÓN DEL
CONTRATO

5 AÑOS



POBLACIÓN
MÍNIMA

25.000

Es necesario que en la población elegida exista al menos una universidad



**POSICIONAMIENTO
DE MARCA**



**TECNOLOGÍA
SAAS**



**FORMACIÓN
CONTINUA**



**PROCESOS
DE FUNCIONAMIENTO**



**MARKETING
GLOBAL**



**ACUERDOS
ESTRATÉGICOS**



**CONTROL
CONTABLE**



**CENTRAL
DE RESERVAS**



**BASE DATOS
PRODUCTOS**



BENEFICIOS

“Nuestros franquiciados al formar parte de nuestro modelo de negocio accederán a una serie de servicios probados que conforman nuestro Know How”

En Homiii contamos con una Comunidad de inversores que pondremos al servicio de nuestros franquiciados para poder realizar operaciones de inversión y/o coinversión que se añadirán a los inversores generados por nuestro franquiciado en su zona de influencia.



SIMULACIÓN MODELO ONLINE

“Un volumen y crecimiento que dependerá de tu capacidad de captación. En este modelo no será necesaria oficina para desarrollar la actividad.”

* Gastos Operativos y Gestión		
MANTENIMIENTO	LIMPIEZA	RESERVAS
2%	3%	5%

* Desglose de los costes operativos y de gestión.

Simulación franquicia

	Agentes	1	5	10
	Pisos	3	25	50
	Años	1	2	3
INGRESOS				
		108.300 €	945.124 €	2.177.445 €
Comisión gestión rentas		19.800 €	190.344 €	353.496 €
Reserva/admin fee		13.500 €	129.780 €	241.020 €
Comisión compra venta		75.000 €	625.000 €	1.250.000 €
Otros ingresos (obras, seguros...)				
GASTOS				
		60.639 €	532.063 €	1.244.284 €
Personal (Manager, administrativo)			47.520 €	47.520 €
Marketing		3.249 €	28.354 €	65.323 €
Royalty		10.830 €	94.512 €	217.744 €
Comisión rentas agente		3.960 €	28.354 €	110.291 €
Comisión compra venta agente		30.000 €	250.000 €	500.000 €
Comisión admin fee agente		2.700 €	25.956 €	75.198 €
Costes operativos-gestión *		9.900 €	95.172 €	275.727 €
EBITDA				
		47.661 €	413.061 €	933.161 €
% sobre ingresos		44.01%	43.70%	42.86%



SIMULACIÓN MODELO OFF LINE

“En este modelo existirá oficina,
mobiliario e imagen.”

* Gastos Operativos y Gestión

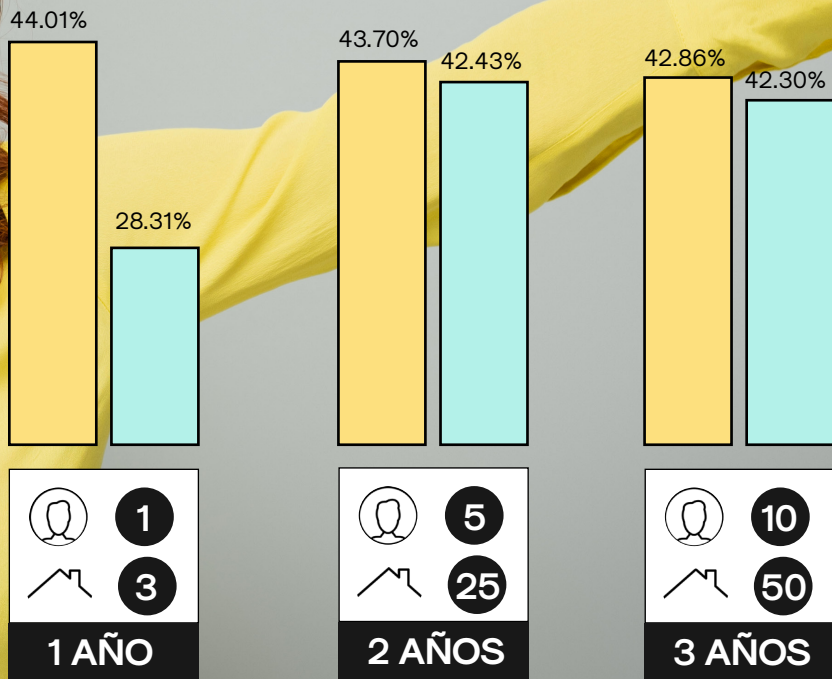
MANTENIMIENTO	LIMPIEZA	RESERVAS
2%	3%	5%

* Desglose de los costes operativos y de gestión.

Simulación franquicia

	Agentes	1	5	10
	Pisos	3	25	50
	Años	1	2	3
INGRESOS		108.300 €	945.124 €	2.177.445 €
Comisión gestión rentas		19.800 €	190.344 €	353.496 €
Reserva/admin fee		13.500 €	129.780 €	241.020 €
Comisión compra venta		75.000 €	625.000 €	1.250.000 €
Otros ingresos (obras, seguros...)				
GASTOS		77.639 €	544.063 €	1.256.284 €
Personal (Manager, administrativo)			47.520 €	47.520 €
Mobiliario e imagen		5.000 €		
Alquiler oficina		12.000 €	12.000 €	12.000 €
Marketing		3.249 €	28.354 €	65.323 €
Royalty		10.830 €	94.512 €	217.744 €
Comisión rentas agente		3.960 €	28.354 €	110.291 €
Comisión compra venta agente		30.000 €	250.000 €	500.000 €
Comisión admin fee agente		2.700 €	25.956 €	75.198 €
Costes operativos-gestión *		9.900 €	95.172 €	275.727 €
EBITDA		30.661 €	401.061 €	921.161 €
% sobre ingresos		28.31%	42.43%	42.30%

Gráfica de beneficios sobre ingresos



RENDIMIENTO

“Descubre el potencial crecimiento en función de tus agentes, modelo, pisos y continuidad.”

Recuerda que los ingresos por comisión de rentas son acumulativos, recurrentes y se mantendrán en el tiempo mientras manten-gamos activo al cliente.

gracias

OFICINAS CENTRALES

C/Modesto Lafuente 20,
Bajo Derecha. Madrid, 28003

franquicia@homiii.com

+34 625 32 33 98

FOLLOW HOMIII



**La anterior información ha sido elaborada por Generación Coliving SL ("Homiii" o la "Gestora" indistintamente), y contiene información sobre los activos que "Homiii" tiene actualmente bajo gestión o futura promoción. Al ser su contenido meramente informativo este documento no puede ser utilizado para valoración de inversión en "Homiii" o cualquier sociedad gestionada o invertida por "Homiii". "La gestora" no será responsable de ninguna pérdida financiera, ni decisión tomada sobre la base de la información contenida en este dossier. Toda inversión empresarial supone el riesgo de pérdida o beneficio. No se garantiza rentabilidades de ningún tipo. En general, ni "Homiii" ni la Sociedad invertida serán responsables de sus respectivos administradores, representantes, asociados, sociedades controladas, directores, socios, empleados o asesores asumen responsabilidad alguna en relación con dicha información, ni de cualquier uso no autorizado de la misma.*