ANÁLISIS Y BÚSQUEDA

- Constante rastreo de oportunidades con agentes de real estate: Agencias inmobiliarias, family offices, banca privada y asesores de wealth management.
- Monitoreo de la evolución del mercado y nuevos desarrollos.
- Alianzas estratégicas con compañías del sector de la construcción.
- Propuesta a inversores.

Elección de proyecto a desarrollar

DUE DILIGENCE DEL PROYECTO

- Análisis Financiero y de evaluación de escenarios.
- Negociación de precio de compra y términos de pago con la propiedad del activo.
- Estimación de costes de construcción, proyección de tiempos de la intervención y estudio de viabilidad técnica de las propuestas.
- Tasación del activo.

Señalización de la propiedad

EVALUACIÓN FINAL DEL PROYECTO

- Gestión de licencias.
- Obtención de apalancamiento financiero.
- Revisión de documentación legal.
- Gestión de contrato de arras y firma de venta.

Compra del activo

EJECUCIÓN

- Project management de la obra.
- Control de costes, cash flow y supervisión de tiempos.
- Gestión de pagos de intereses crediticios.
- Reporte periódico de avances de los proyectos.

PRE-VENTA

- Mercadeo y estrategia de venta.
- Reunión con agentes inmobiliarios y fondos especializados.

SALIDA A MERCADO

ENTREGA CLIENTE

ALQUILER

VENTA

- Gestión del Inmueble.

REPARTO BENEFICIOS

- Tramitación legal e impositiva.