



knowsquare .

INFORME KNOW SQUARE

25 DE JUNIO DE 2008

# CASO HÁBITAT DEL PRINCIPADO

---

“Cada paso es una victoria”

Lao-Tse

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa

---

## CASO HÁBITAT DEL PRINCIPADO

---

Durante estos últimos cuatro años, Hábitat del Principado ha conseguido posicionarse en el segmento medio-alto de construcción de viviendas unifamiliares de calidad en el entorno rural asturiano. Se trata de un modelo de negocio, una franquicia, que exportado a otras zonas asturianas, del norte de España o del resto de la geografía nacional, constituye y proporciona una fórmula racional para afrontar el desarrollo sostenible, y de calidad, del sector inmobiliario en nuestro país. El espectro de cliente potencial tiene un perfil medio/alto, que incluye:

- Mercado tradicional de segunda residencia, en especial desde la Región de Madrid, País Vasco, Galicia, Cantabria y Castilla León, que buscan en la costa asturiana una segunda vivienda para períodos vacacionales, pero también como una inversión con capacidad de revaloración y liquidez, como son este tipo de construcciones.
- Residentes en ciudades cercanas a su área de influencia, como Oviedo, Avilés y Gijón, cuyos precios de la vivienda urbana hace plantearse a muchos de sus habitantes la opción de trasladarse a zonas rurales costeras, beneficiándose de la amplia red de autovías recientemente desarrolladas. El nivel de calidad de vida en las ciudades ya no es lo que era; para muchos asturianos con poder adquisitivo medio/alto, una vez que los hijos comienzan la Universidad, la adquisición de una casa en un entorno rural comienza a ser una opción a considerar.
- No-Residentes, en especial ciudadanos británicos que están buscando en el norte de España una alternativa al arco mediterráneo que se considera ya saturado por muchos de estos clientes potenciales.

El equipo de Hábitat del Principado ofrece un servicio integral, enfocado en las necesidades del público objetivo: un cliente exigente, con las ideas claras sobre lo que quiere, solvente desde el punto de vista financiero, y que busca diferenciarse y encontrar un rincón especial donde vivir, retirarse, o simplemente descansar fines de semana, puentes y vacaciones.

Hábitat del Principado trata de adaptarse al cliente, normalmente un residente de una gran ciudad, que busca diferenciarse a través de una vivienda “especial”, en un proceso en el que, si lo considera adecuado, el propio cliente puede integrarse en la cadena de valor, participando en el diseño, eligiendo los materiales finales, etc., pero ajeno a todos los problemas tradicionales asociados con la transformación de suelo, solicitud de licencias y permisos, control técnico de la calidad y la edificación, etc. En estas situaciones, donde el cliente se integra en la completa cadena de valor de Hábitat del Principado, el producto de la empresa no es sólo la vivienda final, sino el proceso de diseño y construcción, lo que crea clientes fieles y convencidos de que han elegido lo mejor, cuya prescripción “boca a oreja” es la mejor referencia para Hábitat del Principado.

En definitiva, Hábitat del Principado constituye un ejemplo de empresa solvente y sostenible. No se desarrollan viviendas de más de dos alturas, ni adosados, ni promociones masivas al uso, siendo fiel por tanto a una vivienda de alta calidad constructiva, en un entorno rústico exclusivo, siguiendo los principios y costumbres del tratamiento artesanal de materiales nobles y a través de oficios tradicionales, enfocando su empeño y dedicación en satisfacer la demanda de un cliente de perfil alto, exigente, diferenciado, que se integra en el proyecto y cuyas expectativas se ven continuamente superadas por la realidad que Hábitat del Principado trata de aportar en cada paso.

## MERCADO DE SEGUNDA RESIDENCIA EN ESPAÑA – EL CASO ASTURIANO

Se está detectando una demanda creciente de compradores de segmento medio y medio alto, que buscan su segunda residencia más allá de los mercados tradicionales, tales como el Levante, Costa del Sol, Baleares, Canarias y Cádiz, ya sobresaturados, tanto en los accesos como en las localidades finales.

Asturias se está convirtiendo en un lugar de referencia para este segmento, debido a varias razones:

- **Proximidad**, en menos de 4 horas se accede desde Galicia, Castilla y León, Madrid, Rioja y País Vasco.
- **Exclusividad**, posicionamiento de Asturias como lugar tranquilo, privilegiado, de clima moderado, paisajes excepcionales, alimentación atractiva y ocio variado (deportes náuticos, golf, pesca, playa, excursiones y senderismo, etc.)
- **Desarrollo turístico compatible y respetuoso con el medio ambiente**, utilizando de forma mayoritaria elementos constructivos tradicionales.
- **Precios medios razonables**, por 210,000 Euros se puede acceder a una vivienda de unos 120 metros cuadrados.
- **Elementos Naturales**: disponibilidad de agua y evolución favorable de las temperaturas, especialmente en periodos veraniegos.
- **Servicios adecuados**, con desarrollo de infraestructuras y centros comerciales y ocio al más alto nivel dentro de la Península Ibérica.

Pero además, Asturias supone una oportunidad de crecimiento inmobiliario en dos segmentos adicionales al tradicional de las segundas residencias: los propios asturianos que deciden mejorar su nivel de calidad de vida saliendo de las ciudades, y el mercado de los no residentes, británicos principalmente, que suponen nichos de clientes que encajan a la perfección en modelos de negocio enfocados a una construcción de calidad, exclusiva de nivel medio/alto de poder adquisitivo.