

Un nuevo modelo residencial de "co-ownership" que responde a las necesidades de los nómadas digitales

Abriqot, la startup recién lanzada en España, dirigida a comercializar y gestionar segundas viviendas de lujo vendidas de forma fraccionada a un máximo de 8 copropietarios, cuenta ya con una amplia demanda de inversores que prefieren la calidad residencial máxima de su propia vivienda a cualquier otra opción de alojamiento de lujo

Desde el reciente inicio de sus actividades, Abriqot ha experimentado una demanda exponencial de propietarios que teletrabajan desde segundas residencias. Abriqot se nutre de las tendencias "prop tech" (property y technology) que integran las nuevas tecnologías en el sector inmobiliario. El perfil de cliente es muy variado, y cada vez es más relevante en su cartera de inversores el "nómada digital", un profesional en auge por la expansión del teletrabajo con la pandemia del coronavirus. Una de sus peculiaridades es que es un perfil muy vinculado a las nuevas tecnologías y suele trabajar en remoto desde cualquier lugar del mundo, sin necesidad de un enclave fijo, con un estilo de vida muy dinámico para compartir trabajo y ocio convirtiendo a menudo su propia casa en la oficina.

Abriqot integra además las nuevas corrientes de economía colaborativa aplicadas al ámbito residencial y laboral -de espacios compartidos para ahorrar costes al inversor. Asimismo, una de las claves del negocio es la propiedad fraccionada, por la que el inversor es copropietario de la vivienda, de la que puede hacer uso por períodos de tiempo. Una de las muchas ventajas de este método es que el propietario puede vender su participación cuando lo desee, con el consiguiente rendimiento del mercado, debido a que cada fracción es un activo inmobiliario, y no sólo un periodo de tiempo de disfrute como ocurre con otros modelos residenciales colaborativos. Se trata además de un negocio de disfrute ocupacional "inteligente" porque se ajusta a las tendencias globales de sostenibilidad vinculadas a la reutilización de recursos en defensa del planeta. Además, favorece la actividad comercial de las comunidades locales en donde se ubican los inmuebles, porque de otra manera estarían largo tiempo desocupados.

Lejos de oficinas lúgubres y ruidosas en las grandes ciudades, la posibilidad de teletrabajar junto a una playa paradisíaca o un oasis desde la mansión soñada es ya una realidad accesible para un amplio segmento de población de clase media, sin necesidad de disponer de presupuestos millonarios. Ello es posible gracias a innovadores modelos de negocio residencial inspirados en nuevas corrientes sociales, económicas y de sostenibilidad. "El cambio generacional hacia un estilo de vida más dinámico está propiciando nuevos modelos de negocio muy demandados", asegura Nicholas. En otros países, como Estados Unidos y México, se han lanzado negocios con un concepto similar que están arrojando un éxito espectacular y una aceptación muy importante por parte de los compradores. "Todos los estudios nos indican que hay un alto deseo de acceder a una segunda residencia de alto nivel, tanto para poder pasar unos días de descanso, como para poder combinar ocio y trabajo en un entorno especial y seguro. De ahí, el gran potencial de los modelos de negocio residencial que permiten conciliar ambos mundos en los lugares más codiciados del planeta a precios asequibles", explica Carter Nicholas, CEO y fundador de Abriqot.

El sol, la playa, el carácter amable y alegre de la población y la rica oferta de servicios y bienes culturales, junto con la percepción de España como un destino seguro a nivel sanitario y social, convierten a nuestro país en uno de los principales focos de atracción de la movilidad internacional. Las comunidades mediterráneas son foco principal de turismo. Entre enero y agosto, como suele ser habitual, Baleares fue la región más visitada (casi 3,9 millones de visitantes). Tras ella, Cataluña, la Comunidad Valenciana y Andalucía.

Pero no es solo turismo lo que atrae la movilidad a España. Actualmente, está en pleno auge el despertar del perfil profesional denominado "nómada digital", muy vinculado con el empleo tecnológico y un estilo de vida muy dinámico que se mueve fácilmente por el mundo para conciliar ocio y trabajo, para ubicarse en lugares atractivos junto al mar o con buen clima porque no necesitan acudir a una oficina fija cada día. Con el despliegue de tecnologías de comunicación digital mucho más veloces y un ordenador portátil trabajan en la distancia desde cualquier lugar.

Es por ello que la periferia de grandes ciudades como Barcelona o Madrid se ha convertido en un gran atractivo como consecuencia de la pandemia, el confinamiento y la generalización del teletrabajo. Todo ello ha disparado el éxodo de este tipo de trabajadores, solos o con sus familias, desde el centro urbano a ciudades próximas más residenciales y ajardinadas o pueblos con mejor calidad de vida para trabajar. Este perfil tecnológico elige a menudo estar cerca de grandes ciudades, pero fuera de ellas para vivir más cómodos, de forma continuada o por períodos limitados de tiempo, y suele preferir viviendas "top" propias con jardín, piscina y otro tipo de servicios de los que no dispone fácilmente en centros urbanos muy poblados. Solo la Comunidad de Madrid absorbe un tercio de los puestos de trabajo en España relacionados con la tecnología, lo que hace muy atractiva a esta región para este tipo de profesionales. "En nuestro caso el destino elegido ha sido Barcelona. La fórmula residencial que ofrece Abriqot, al permitir el acceso a una calidad residencial máxima de vivienda propia en lugares privilegiados a precios asequibles, me parece el modelo idóneo para disfrutar de una casa con flexibilidad, mientras trabajo en cualquier rincón atractivo del mundo". Así lo asegura Ramesh Haridas, uno de los muchos profesionales digitales en el mundo con flexibilidad en sus empresas, que viaja por temporadas a la región mediterránea española para compatibilizar trabajo, con el mar, la cultura y el ambiente de la Ciudad Condal. "Prefiero, sin duda, alojarme en una vivienda propia de máximas calidades, siempre a punto, en las mejores condiciones de mantenimiento, en lugar de tener que acudir a un hotel", añade.

Cómo funciona el modelo de Abriqot

El modelo de negocio de Abriqot funciona así: la propiedad de la vivienda se divide en ocho fracciones, relativas al máximo número posible de copropietarios. Cada fracción da derecho a disfrutar del inmueble, de forma escalonada, un máximo de seis semanas y media al año o 45 días, en escapadas, por ejemplo, de fin de semana o en cualquier otro momento, y con la flexibilidad de planificar en el último momento o hasta con 24 meses de antelación. Además, se permite elegir "fechas especiales", tipo puentes, Navidad, vacaciones de verano u otras. "Una de las grandes ventajas económicas para el inversor, nuestro cliente, es que la fracción obtenida de la propiedad es un verdadero activo inmobiliario, una propiedad real, cuyo valor oscila con el mercado, y por tanto, no solo un tiempo de uso, como ocurre con otros modelos de negocio residencial de economía compartida. Por ello, si suben los precios y se revaloriza el inmueble, los usuarios también obtendrán un rendimiento en caso de vender su fracción, de la que, por otra parte, se pueden desprender cuando lo deseen de forma

sencilla. En cualquier caso, se trata de activos especialmente demandados porque las viviendas se encuentran en lugares muy cotizados”, asegura el CEO de Abriqot.

“La compañía acaba de comenzar sus operaciones en España y ya cuenta con una amplia demanda de inversores, tanto en zonas urbanas como en el campo o la costa. Por ejemplo, en los mejores barrios de Madrid y Barcelona, y otras ciudades próximas muy visitadas los fines de semana y en períodos de vacaciones”, prosigue el directivo. “El perfil de los interesados es variado: desde profesionales que visitan un mismo destino con frecuencia y buscan calidad máxima sin tener que ir a un alojamiento de lujo, hasta personas vinculadas con la tecnología dispuestas a desplazarse solos o en familia, para combinar trabajo y ocio en distintos momentos del año”, concluye Carter Nicholas.

Datos de contacto:

Flor Fernández
911 101 354

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Viaje](#) [Turismo](#) [Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>