

# Memorando para inversores

Proyecto Añelo 30 Casas | Documento ejecutivo preliminar

## Resumen ejecutivo

El proyecto consiste en el desarrollo y operación de un conjunto habitacional corporativo compuesto por 10 lotes y 30 casas modulares equipadas en Añelo, Neuquén. El activo busca capturar demanda de alojamiento vinculada a empresas y contratistas de Vaca Muerta.

## Racional de inversión

La tesis combina tres elementos: demanda corporativa recurrente, producto habitacional repetible y operación centralizada. La escala de 30 unidades permite ofrecer disponibilidad real a empresas, ordenar mantenimiento y construir una propuesta más profesional que alquileres residenciales dispersos.

|                       |                                |
|-----------------------|--------------------------------|
| Activo                | <b>30 unidades funcionales</b> |
| Capacidad             | <b>120 camas estimadas</b>     |
| Superficie cubierta   | <b>1.380 m<sup>2</sup></b>     |
| Cliente objetivo      | <b>B2B corporativo</b>         |
| Horizonte de análisis | <b>10 años</b>                 |

## Estructura operativa

La operación debe contemplar comercialización, administración de contratos, cobranza, mantenimiento preventivo, limpieza, reposición de equipamiento, control de ocupación y reportes mensuales. El desempeño financiero dependerá más de la disciplina operativa que de la construcción en sí misma.

## Principales riesgos

| Riesgo                        | Mitigación sugerida   |
|-------------------------------|---|
| Ocupación menor a la esperada | Preventas, contratos marco, estrategia por cama/casa/lote y reservas de caja.           |
| Sobrecostos de instalación    | Presupuesto ejecutivo, contingencia, contratos con hitos y control técnico.             |
| Demoras de habilitación       | Ruta crítica de permisos, conexiones y proveedores antes de comprometer fechas de obra. |
| Concentración de clientes     | Diversificar empresas, contratistas y modalidades de contratación.                      |

## Due diligence recomendada

Legal: titularidad, permisos, estructura contractual, servidumbres, habilitaciones y régimen fiscal. Técnico: proyecto ejecutivo, cómputo, fundaciones, conexiones, montaje y garantías. Comercial: cartas de intención, tarifas, duración contractual, actualización y sensibilidad de ocupación.

## Criterios de decisión

|                     |   |
|---------------------|---|
| Caso base           | <b>Ocupación estabilizada 82%, costos 38%</b>                       |
| Escenario de estrés | <b>Ocupación inferior, demora comercial o mayor costo operativo</b> |
| Upside              | <b>Ocupación &gt;90% o contratos corporativos de mayor plazo</b>    |
| Decisión clave      | <b>Validar contratos antes de escalar todo el capex</b>             |

## Aviso

Este memorando es preliminar y debe complementarse con asesoramiento legal, fiscal, técnico y financiero independiente.