

BizRental - Fuentes de Ingresos

Principales fuentes de ingresos:

BizRental utilizará un modelo diversificado para generar ingresos, maximizando las oportunidades de monetización en el mercado objetivo, esperando que gracias a la escalabilidad de nuestro proyecto tener más ingresos en poco tiempo. Las fuentes de ingresos serán las siguientes:

1. Comisiones:

Cobro de un 10-15% sobre el valor total de cada alquiler (sin tomar en cuenta impuestos) gestionado en la plataforma.

Ya que puede haber cualquier tipo de alquiler gracias a la flexibilidad de nuestra plataforma optimizada con Ai, podríamos encontrarnos con alquiler desde 50 euros a mucho más, ejemplo: Para un alquiler promedio de 50€, la plataforma generaría 5-7,5€ por transacción. Proyección en solamente alquileres de bajo coste: 500 alquileres mensuales x 50€ x 10% = **2.500€/mes-----30.000€/año** en ingresos iniciales.

2. Suscripciones Premium para propietarios:

Herramientas avanzadas como análisis de mercado, optimización de precios y promoción **destacada** en la plataforma.

-Tarifa mensual de 20€/propietario premium, proyección de solamente ingresos a través de la suscripción premium:(100 propietarios premium x 20€/mes = **2.000€/mes-----24.000€/año**)

3. Publicidad Local: Espacios promocionales en la plataforma para empresas locales (por ejemplo, servicios de catering, limpieza, equipamiento audiovisual).

-Tarifas estimadas:

-50€/mes por anuncio básico.

-100€/mes por anuncios destacados.

Proyección del Primer Año: 20 anunciantes x promedio de 75€/mes = **1.500€/mes-----18.000€/año.**

4. Alquiler de oficinas digitales :

Los propietarios pueden registrar sus espacios como domicilios fiscales para los emprendedores, empresas, pymes... Sobre todo para los que trabajan desde casa.

-Tarifa mensual estimada: 20€ por oficina digital. Proyección del Primer Año: 50 oficinas digitales registradas x 20€/mes = **1000€/mes----12.000€/año.**

Estrategias de crecimiento de ingresos:

-El incremento de volumen de usuarios:

La expansión a nuevas áreas y marketing dirigido a captar más propietarios.

-Diversificación de servicios: A la llegada de nuevas necesidades, la adaptación rápida y eficaz.

-Software + Inteligencia Artificial: Gracias a estas herramientas en constante crecimiento y poder de mejora.

Datos de Mercado de Respaldo:

- El mercado de alquileres flexibles está creciendo un 12% anualmente en España.
- En Bizkaia, el 20% de los propietarios considera monetizar sus espacios vacíos mediante plataformas digitales (Informe Inmobiliario Regional 2023).
- El 40% de los freelancers prefieren servicios personalizados, lo que impulsa la contratación de suscripciones premium y servicios adicionales.

Año	Alquileres Gestionados Mensuales	Ingresos Mensuales por Comisión (€)	Ingresos Anuales por Comisión (€)	Ingresos Adicionales (€)	Total Anual (€)
1º Año	2.000	11.250	135.000	15.000	150.000
2º Año	2.500	14.583	175.000	25.000	175.000
3º Año	3.000	18.750	225.000	50.000	275.000
5º Año	15.000	93.750	1.125.000	250.000	1.375.000

(En la tabla no se toman en cuenta los gastos...)

Bibliografía: [Global Coworking Growth Study - CoworkingResources](#) / [Statista: Flexible Workspace / Market Growth in Spain](#) / [Informe Inmobiliario Regional 2023 - Idealista](#) / [FlexJobs: Premium Subscriptions for Freelancers](#)