

BizRental - Propuesta de valor

Problemas que resolvemos:

En Bizkaia , donde hay una alta densidad de emprendedores y pequeñas empresas (pymes), identificamos tres problemas principales:

1. **Altos costes iniciales:** Los emprendedores y empresas pequeñas se enfrentan a dificultades de encontrar espacios comerciales fijos debido a los precios elevados que hay en el mercado inmobiliario para los contratos de largo plazo.
2. **Subutilización de espacios:** Muchos locales comerciales y oficinas permanecen vacíos durante largos periodos de tiempo, haciendo que los propietarios no tengan ningún beneficio de estos durante ese tiempo, generando pérdidas económicas para los propietarios.
3. **Falta de flexibilidad:** Las empresas buscan espacios con los recursos y especificaciones necesarias para su empresa, como puede ser: ubicaciones estratégicas, horarios específicos y servicios adicionales , pero no encuentran opciones accesibles o si es que logran encontrar algo parecido a lo que buscan, haciendo que inviertan mucho de su tiempo valioso y energía en hacerlo .

Solución y propuesta:

BizRental es una plataforma que conecta de manera eficiente y optimizada a propietarios de espacios comerciales infrautilizados con empresas, emprendedores y freelancers que buscan una opción económica de manera rápida y segura , con alquileres flexibles y adaptados a sus necesidades. Nuestro sistema utiliza la inteligencia artificial junto a un software para:

1. **Analizar oferta y demanda local**
2. **Personalizar recomendaciones**
3. **Optimizar el uso de espacios**

Características de diferenciación:

- **Innovación Tecnológica:** La integración de inteligencia artificial y software dinámico y personalizable.
- **Flexibilidad:** Alquileres adaptados a diferentes necesidades.
- **Escalabilidad Local:** El enfoque en Bizkaia, donde hay un buen mercado, con potencial de expansión a otras regiones, países...
- **Servicios Complementarios**

Factores clave:

1. **Precio Competitivo:** El precio de nuestros servicios está pensado para que todos los involucrados tengan un beneficio rentable y justo.
2. **Optimización para propietarios:** Los propietarios tendrán una herramienta nueva y útil para tener más clientes.
3. **Facilidad de uso:** El sistema está pensado para ser lo más intuitivo posible.

Datos de apoyo:

Emprendedores en Bizkaia. Aproximadamente 5000 nuevas empresas se crean cada año en la región, según ; <https://www.eustat.eus>.

Espacios comerciales vacíos: se estima que el 20% de los locales comerciales en Bilbao permanecen sin uso. **Ayuntamiento de Bilbao.** (2022). *Informe sobre locales comerciales en desuso*. Recuperado de <https://www.bilbao.eus>

Demanda: Un estudio de tendencias laborales revela que el 40% de los profesionales independientes buscan espacios de trabajo flexibles. Este aumento refleja la necesidad de ambientes adaptables que impulsen la productividad y la colaboración, siendo los coworkings una solución clave.

[Global Coworking Growth Study - CoworkingResources](#)

[Statista: Demand for Flexible Workspaces](#)

[FlexJobs: Flexible Work Trends](#)

[Harvard Business Review: The Shift to Flexibility](#)

[CBRE: The Future of Flexible Workspaces](#)

Impacto esperado:

-Propietarios: Incremento del 30% a 50% por alquiler al reducir tiempos, optimizar.

-Usuarios(emprendedor, pymes...): Ahorro de hasta un 40% en comparación con alquileres tradicionales.

-Economía local: Estimulación de emprendimiento en la zona gracias a las comodidades y reducción de barreras económicas.