

PROPUESTA DE COLABORACIÓN · AGOSTO DE 2026

Colina del Paraíso, los doce meses del año

Un club de pádel, un resort de entrenamiento
de invierno y un plan comercial conjunto

PARA	La propiedad de Colina del Paraíso – Apartamentos Turísticos, Benahavís (29679), Málaga
DE	Braian Yoel Tascón (BT Projects) · Esteban Novoa (dirección deportiva) · Michael Lindh (inversor)
QUÉ CONTIENE	El plan completo: seis pistas construidas y financiadas por nosotros, su complejo abierto en invierno, y su participación en el negocio que sale de las dos cosas
RECOGE	Las tres ideas que usted planteó en nuestra última conversación, incorporadas al plan

0 1

El plan, en una página

Colina del Paraíso tiene ya casi todo lo que hace falta para ser el mejor destino de pádel de esta parte de la costa: la ubicación, los apartamentos, el restaurante, las piscinas y una zona deportiva que hoy rinde una fracción de lo que puede. Le faltan dos cosas. Un club de verdad, y un motivo para que el norte de Europa venga a Benahavís entre noviembre y marzo.

Este documento propone las dos, unidas en un solo plan, y recoge las tres ideas que usted puso sobre la mesa: que la obra no salga de su tesorería, que el complejo pueda usar las pistas, y que seamos nosotros quienes vendamos sus apartamentos en temporada baja. Las tres están dentro.

LO QUE OCURRE	LO QUE SIGNIFICA PARA USTED
Se construye el club	Seis pistas –cuatro nuevas y dos reformadas–, módulo con recepción, pro-shop y vestuarios, y terraza. 739.050 € financiados por nosotros. Todo revierte a usted al vencimiento.
El complejo abre en invierno	Camps de entrenamiento y paquetes Stay & Play vendidos por nuestra red en Escandinavia y Benelux. Del orden de 1.400 pernoctaciones al año que hoy no existen, en los meses en que hoy factura cero.
Usted entra en el negocio	Renta del suelo, participación en los ingresos del club y dividendo de la sociedad. Su capital se invierte en obra sobre su propia parcela.
Su año 3	Entre 181.000 y 196.000 € entre renta, participación, alojamiento y restauración – más dividendo.
Los veinte años	Del orden de 1.258.000 € de renta acumulada, más dividendos, más un activo deportivo nuevo de 677.050 € que pasa a ser suyo.

El resto del documento explica cómo, con qué números y en qué calendario.

0 2

Sus tres ideas, dentro del plan

Las tres peticiones que nos hizo son buenas ideas y han cambiado el proyecto para mejor. Así es como las hemos incorporado.

LO QUE PLANTEÓ	CÓMO LO HEMOS INCORPORADO	QUÉ LE APORTA
----------------	---------------------------	---------------

Que la obra no salga de su tesorería

La financiamos íntegramente: 677.050 € de obra y equipamiento más 62.000 € de fondo de maniobra, con capital propio y deuda bancaria a nuestro nombre, sin aval suyo y sin gravar la finca.

Cero riesgo de obra y cero riesgo de explotación. Y un activo nuevo que revierte a usted al final del contrato.

Que el complejo pueda usar las pistas

Un bono anual de horas a su nombre, tarifa preferente permanente para huéspedes y propietarios, reserva prioritaria por recepción y clinics gratuitos de animación.

Su complejo pasa a tener un club de seis pistas desde el día uno, sin montar ni mantener nada.

Que comercialicemos su hotel

Mandato de comercialización de temporada baja: camps, paquetes y grupos vendidos por los canales de pádel del norte de Europa, con calendario conjunto y fondo de marketing compartido.

Cinco meses que hoy están cerrados pasan a producir alojamiento y restauración.

Al meter las tres en el mismo plan, el proyecto dejó de ser un arrendamiento y pasó a ser una operación conjunta: nosotros construimos y operamos, usted aporta el emplazamiento y el alojamiento, y los dos vendemos lo mismo a los mismos clientes. Las estructuras de solo alquiler que planteamos en julio se han quedado cortas para eso –repartían el suelo, no el negocio–. Por eso este plan se articula sobre su participación, y por eso le paga bastante más.

0 3

Su participación

Su capital no se invierte en nuestro activo: se invierte en el suyo. Va íntegramente a la obra que se queda en su parcela –demolición del tenis, cimentación y soleras, saneamiento y drenaje, instalaciones y la nueva recepción– y revierte a usted al vencimiento. A cambio, deja de cobrar solo

una renta y pasa a cobrar por tres vías: el suelo, los ingresos del club y el dividendo de la sociedad.

C1 · ENTRADA

200.000 €

aplicados a obra en su parcela

- Renta fija 24.000 €/año, IPC (años 1-2 al 50 %)
- 6 % de los ingresos netos del club
- 8 % del capital de la sociedad
- Comité de seguimiento e información semestral

C2 · ENTRADA

350.000 €

aplicados a obra en su parcela

- Renta fija 24.000 €/año, IPC (años 1-2 al 50 %)
- 7 % de los ingresos netos del club
- 14 % del capital de la sociedad
- Comité de seguimiento con voto sobre el presupuesto anual

C1 · 200.000 €

C2 · 350.000 €

Cobra en el año 3	≈ 55.400 € + dividendo	≈ 60.600 € + dividendo
Cobra en 20 años	≈ 1.258.000 € + dividendos	≈ 1.374.000 € + dividendos

Sobre los ingresos y el EBITDA del modelo financiero de julio de 2026, que puede auditar línea a línea. Renta a 20 años con actualización al IPC estimada al 2 % anual.

Los 200.000 € de la C1 convierten una renta de suelo en algo más de 1,25 millones más dividendos, y siguen siendo obra pagada sobre su propia

parcela. La C2 sube la participación al 14 % y le da voto sobre el presupuesto anual del club, para quien prefiera estar dentro del todo.

En ambos casos la participación es ampliable hasta el 25 % con una inversión proporcionalmente mayor, en las mismas condiciones que el inversor principal. Y en ambos casos conserva el derecho de acompañamiento si el inversor principal vende, el derecho de tanteo sobre sus participaciones y la opción preferente de comprar el 100 % del club al término del plazo inicial: **si el club funciona, usted tiene la primera llave para quedárselo entero.**

0 4

El club, para su complejo

Desde el día de la apertura, Colina del Paraíso tiene seis pistas panorámicas, escuela, torneos y un equipo deportivo en la puerta. Sin obra, sin personal y sin mantenimiento a su cargo. Así queda el acceso del complejo.

CONCEPTO	CÓMO FUNCIONA
Su bono anual	300 horas de pista al año a nombre de la propiedad, a 18 €/hora –alrededor de la mitad de la tarifa pública–. Son suyas para lo que quiera: dirección, personal, cortesías comerciales, clientes o invitados. Se prepagan al inicio del ejercicio y se actualizan al IPC. Lo que no consuma, hasta un 10 %, pasa al año siguiente.
Sus huéspedes	Tarifa preferente permanente del -15 % sobre la pública, para huéspedes del complejo y propietarios de apartamentos, con reserva prioritaria a 48 horas gestionada desde su propia recepción.
Animación incluida	Un clinic de iniciación gratuito por semana entre noviembre y marzo, ocho plazas, impartido por el equipo del club. Es actividad de complejo sin coste para usted, y de las que se notan en las reseñas.

Sus eventos	Torneos de huéspedes y eventos de la propiedad a tarifa de socio, con reserva de bloque y organización a cargo del club.
Mantenimiento	Íntegramente nuestro, todo el año, incluida la temporada baja: césped, arena, cristales, iluminación y entorno. Trabajo que hoy hace su equipo y que deja de hacer.

Fuera del bono, de la tarifa preferente y de los clinics, la hora de pista se factura. Y conviene que así sea también para usted: como cobra un porcentaje de los ingresos del club, cada hora que se regala se descuenta de su propia renta variable. Con el bono prepagado, en cambio, el uso del complejo está garantizado y no depende de la disponibilidad de un sábado por la tarde.

0 5

El invierno: de cinco meses cerrados a temporada alta

Esta es la parte que más nos entusiasma, y la que más puede cambiar su cuenta de resultados. Hoy el complejo cierra en invierno y factura cero durante cinco meses con los costes fijos corriendo. En Estocolmo, Ámsterdam o Múnich, en esos mismos meses, no se puede jugar al aire libre. La Costa del Sol tiene 17 grados y sol.

Ese desajuste es un mercado, y es exactamente el mercado en el que Esteban tiene nombre y contactos. **La propuesta es posicionar Colina del Paraíso como el Padel Training Resort de Benahavís:** ocho camps por temporada de una y dos semanas, grupos de dieciséis a veinticuatro jugadores más acompañantes, entrenamiento por la mañana, partidos por la tarde y media pensión en el restaurante del complejo. A eso se suman paquetes Stay & Play, concentraciones de clubes visitantes y eventos de empresa.

Cómo se vende, y qué cobra cada uno

	VÍA PAQUETE	VÍA REFERENCIA
Cómo funciona	El club compra las noches en neto y las integra en un camp o en un paquete que vende cerrado	El club le deriva la reserva y el huésped contrata directamente con usted, a su tarifa
Qué cobra usted	La tarifa neta, íntegra y sin comisión	Su tarifa completa menos la comisión del club
Qué cobra el club	El margen del paquete que construye	15 % del importe de alojamiento
Cuándo se cobra	Prepago del bloque según el calendario del evento	Liquidación mensual, sobre noches efectivamente consumidas

Cada noche se cobra por una vía o por la otra, nunca por las dos. No hay doble comisión.

La tarifa: por qué le conviene que sea buena

Para vender una semana de camp en Suecia competimos contra hoteles de Alicante, Estepona y Portugal que ya trabajan con esos clubes desde hace años. La única forma de ganar esas reservas es llegar con un paquete cerrado y un precio que compense el vuelo. Ese precio se construye sobre la tarifa de alojamiento, y por eso le pedimos una tarifa neta preferente: cuanto mejor sea, más noches suyas vendemos.

- **Tarifa neta de camp.** Un 25 % por debajo de su mejor tarifa pública para las mismas fechas, aplicable solo a los bloques de evento confirmados. Es tarifa de grupo sobre inventario que en esas fechas está vacío.
- **Paridad con sus mejores condiciones.** Si en algún momento concede a un turoperador, agencia u OTA una tarifa neta mejor que la nuestra, la nuestra se ajusta automáticamente para quedar cinco puntos por debajo. No es una exigencia caprichosa: somos el canal que le llena noviembre, y necesitamos poder competir al menos tan bien como quien le llena agosto.
- **Transparencia.** Verificación anual por auditor independiente, a nuestro coste, limitada a las tarifas netas de noviembre a marzo. Ni entramos ni queremos entrar en su comercialización de verano.

Inventario, presupuesto y calendario

CONCEPTO	CÓMO FUNCIONA
Bloques de invierno	12 apartamentos reservados del 1 de noviembre al 31 de marzo, con liberación automática 21 días antes de cada fecha. Si un camp no se llena, no se abre: usted recupera el inventario y no pierde nada.
Fondo conjunto de marketing	24.000 € al año a partes iguales – 12.000 € cada uno. Por cada euro que usted pone, ponemos otro, y se destina íntegramente a captación en los mercados de pádel del norte de Europa y Benelux, con rendición de cuentas semestral.
Su equipo comercial de pádel	Lo ponemos nosotros. El club es el canal del complejo para el segmento deportivo, de modo que usted no tiene que montar ni pagar una estructura para vender camps, y nosotros no competimos con su comercialización de siempre.
Marca y contenido	Posicionamiento del complejo como Padel Training Resort de Benahavís . Todo el material fotográfico y audiovisual del club se le cede para su uso comercial, sin coste.
Calendario conjunto	Dos reuniones de planificación al año. El programa se construye alrededor de sus semanas vacías: usted conoce sus huecos, nosotros sabemos qué los llena.
Sin compromisos en firme	El club no le exige mínimos de ocupación ni le compra inventario que no vaya a vender. Solo se bloquea lo que hay confirmado.

0 6

Lo que ponemos nosotros

Conviene tener a la vista, en una sola lista, lo que este plan pone de nuestro lado de la mesa.

- **739.050 € de inversión.** 677.050 € de obra y equipamiento más 62.000 € de fondo de maniobra, con capital propio y financiación bancaria a nuestro nombre, sin aval ni garantía suya y sin gravar la finca. Su aportación forma parte de esa cifra, no se suma a ella.
- **Seis pistas y un club de verdad.** Retirada de las dos de tenis, cuatro pistas panorámicas nuevas con cristal templado de 12 mm e iluminación LED, reforma integral de las dos existentes, módulo de unos 55 m² con recepción, pro-shop y vestuarios, y terraza.
- **Todo revierte a usted.** Al término del contrato, obras, instalaciones y equipamiento fijo pasan a la propiedad en pleno dominio, sin coste, indemnización ni derecho de retención.
- **La restauración sigue siendo suya, entera.** El club no montará bar, cafetería ni cocina. Es una renuncia deliberada: diseñaremos la circulación para que la salida natural del club sea la terraza del restaurante, y los camps comerán allí.
- **El mantenimiento, a nuestro cargo.** Toda la zona deportiva y su entorno inmediato, los doce meses.
- **Un equipo con oficio.** Esteban Novoa ha sido head coach del Villa Padierna Racquet Club –a cinco kilómetros–, de De Padel en Baréin y del Manila Padel Club, y ha montado clubes desde cero en mercados sin cultura de pádel. Estará en la pista todos los días.
- **Garantías.** Fianza de tres mensualidades, aval durante la fase de obra, todo riesgo construcción y responsabilidad civil con la propiedad como asegurado adicional.
- **Cuentas abiertas.** Reporting semestral con cuenta de resultados y ocupación, y acceso a la contabilidad para verificar su participación en los ingresos.
- **Plazo.** Veinte años desde la firma, con dos prórrogas de tres años. El contrato acompañará al inmueble si algún día decide venderlo – es lo que exige el banco, y también lo que hace que el club sume valor a una eventual venta en lugar de complicarla.

Año 3 — primer ejercicio de régimen

CONCEPTO	C1 · 200.000 €	C2 · 350.000 €
Renta fija del suelo	24.000 €	24.000 €
Participación en ingresos del club	31.400 € (6 %)	36.600 € (7 %)
Alojamiento vendido por el club	≈ 113.000 €	≈ 113.000 €
Restauración asociada a los camps	25.000 - 40.000 €	25.000 - 40.000 €
Su mitad del fondo de marketing	- 12.000 €	- 12.000 €
Total del año 3	181.000 - 196.000 €	187.000 - 202.000 €
Más	dividendo sobre el 8 %	dividendo sobre el 14 %

Alojamiento: 1.120 pernoctaciones de camps a tarifa neta de invierno (95 € públicos, -25 %) más 300 noches por vía referencia a 130 €, netos de comisión. Ocho camps por temporada, veinte huéspedes, siete noches. Cifras prudentes: no incluyen eventos de empresa ni concentraciones de clubes visitantes, que vendrán encima.

Hoy esa misma parcela y esos mismos cinco meses le producen prácticamente cero. Y la inversión que abre esa diferencia se queda físicamente en su finca.

El contrato completo, a 20 años

	C1	C2
Renta acumulada	≈ 1.258.000 €	≈ 1.374.000 €
Dividendos	Sobre el 8 % de la sociedad	Sobre el 14 % de la sociedad

Activo revertido	677.050 € en instalaciones nuevas	677.050 € en instalaciones nuevas
Programa de invierno	Recurrente y creciente, además de todo lo anterior	Recurrente y creciente, además de todo lo anterior
Y el aparthotel	«Tiene un club de pádel» no es lo mismo que «tiene pistas», ni en un portal de reservas ni en una valoración	Igual, con usted como socia del club

0 8

El calendario, y por qué corre

El club no abre cuando se firma, sino catorce a dieciocho meses después: la licencia de obra mayor y la de actividad se llevan de seis a ocho meses en Benahavís, la obra cinco y la preapertura dos. Y los camps de invierno no se venden sobre la marcha: los clubes nórdicos cierran su pretemporada con casi un año de antelación, así que la primera temporada que podemos vender hay que empezar a comercializarla mucho antes de abrir.

	PASO	CONTENIDO
1	Elección de estructura	C1 o C2, con los ajustes que quiera comentar.
2	Term sheet	Actualización de la carta de intenciones de julio con estas condiciones. No vinculante salvo exclusividad, confidencialidad y ley aplicable.
3	Consulta urbanística previa	Ante el Ayuntamiento de Benahavís, a nuestro cargo, para confirmar uso y edificabilidad antes de que nadie comprometa un euro.

4	Titularidad e inventario	Acreditación de la superficie deportiva libre de cargas y de la capacidad para comprometer los bloques de alojamiento.
5	Contrato definitivo	Arrendamiento y anexo comercial, revisados por los asesores de ambas partes.

Con el term sheet firmado antes del 30 de septiembre de 2026, el club abre a tiempo de vender la temporada de invierno 2027–2028. Si se pasa esa fecha, la apertura se desplaza un ciclo entero y el primer invierno vendible se va a 2028–2029: no se pierde el proyecto, se pierde un año de ingresos – buena parte de ellos suyos. Es la única razón por la que insistimos con el calendario.

El capital y el equipo están comprometidos con este emplazamiento y con esta temporada. Preferimos hacerlo aquí, y preferimos hacerlo con usted.

0 9

Por qué creemos que es su mejor plan

Hay tres maneras de que esa zona deportiva produzca. Puede reformarla usted, con su dinero y su riesgo, y montar el equipo que la explote. Puede alquilarla a un tercero por una renta pequeña y desentenderse. O puede hacer esto: que la obra, la deuda, el personal y el riesgo los ponga otro, quedarse el activo al final, cobrar una renta desde el primer año, participar en los ingresos del club y, con una inversión que no sale de su parcela, sentarse en el capital de la sociedad que lo explota.

Y por encima de todo eso, la parte que ningún arrendamiento le va a dar: cinco meses cerrados convertidos en temporada, con un equipo comercial que solo gana dinero cuando sus apartamentos se llenan.

Estamos preparados para empezar. Lo que falta es sentarnos, elegir C1 o C2 y ajustar juntos lo que haga falta ajustar.

BT Projects · Dirección de proyecto y control económico

ESTEBAN NOVOA

Dirección deportiva y operación

DESCARGAR LA PROPUESTA EN PDF ↓

DOCUMENTO CONFIDENCIAL PREPARADO POR BT PROJECTS · AGOSTO DE 2026

LAS CIFRAS PROCEDEN DEL MODELO FINANCIERO DE JULIO DE 2026 Y DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO PÚBLICA.

SON ESTIMACIONES PRELIMINARES Y NO CONSTITUYEN UNA OFERTA VINCULANTE.