



WHITE INVESTING

A NUESTROS INVERSORES



Estimado inversor,

El tercer trimestre del 2022 ha sido un periodo de avance en el cierre de operaciones importantes, así como en el diseño de la estrategia de la compañía para los próximos tres años. Así, el 2022 debe de terminar con la culminación de diferentes operaciones BtB en las que se lleva trabajando desde el año pasado; además, este 2022 trae la definición de las líneas estratégicas de la compañía, a nivel de segmentación de cliente [retail ó BtC vs institucional ó BtB] tipología de producto y ubicación, lo que permite identificar las necesidades de suelo, inversión...

Durante este segundo trimestre se ha avanzado en los dos nuevos proyectos residenciales, Arenales del Sol, en Elche y el de Canet; el primero ya está listo para poder presentar a inversores, al contar con preventas, licencia solicitada... previendo la capitalización en el mes de septiembre. El proyecto de Canet sigue su proceso en cuanto a la “transformación” del suelo en residencial, algo que esperamos para el mes de marzo del 2023.

En lo relativo a los proyectos abiertos, se cerró ZEPHYROS, con la devolución de capital y un ROE para el inversor cercano al 50%. En ARPEGGIA, estamos cerrando la entrega de viviendas, previendo la retribución al inversor en el mes de noviembre; será también en noviembre cuando empezaremos a entregar viviendas en ALVA Residencial, con la intención de cumplir con los inversores antes de cierre de año.

Respecto de la situación extraordinaria de subida de costes que se inició a principios de año, podemos afirmar que ha tenido cierto freno, percibiendo todavía unos costes elevados en términos históricos, pero con ausencia de esa presión al alza continua que se vivió en marzo y abril. Considero que deberíamos ver un lento movimiento a la baja de costes como acero, cemento...

La implicación de lo anterior en los proyectos en marcha ha supuesto tener que gestionarlos de manera delicada, tanto con compradores, como con entidades financieras como con nuestro cliente: el inversor. En ese sentido, con el objetivo final de terminar la obra.

Como siempre, agradezco el apoyo y la confianza depositada en la compañía en el entorno actual, y que sin duda nos lleva a devolver en forma de éxito en los vehículos invertidos.

Valencia, Septiembre 2022

Jose A. Solero

Managing Partner
WHITE Investing

Evolución de la Actividad: entrega de viviendas e inicio de nuevos proyectos

Cerramos el tercer trimestre del 2022 con mucho trabajo en proyectos muy diferentes y en todos los estadios.

En primer lugar, estamos pendientes de cerrar los proyectos de ARPEGGIA Residencial y ALVA Residencial, con obras concluidas y en proceso de entrega de las viviendas, algo que permitirá retribuir al inversor antes de que cierre el año.

Respecto de los proyectos de NEAR Residencial y NOZOMU Villas, se sigue trabajando en todas las líneas que afectan al Plan de Negocio: coste de construcción, evaluando tanto la implicación de la subida de costes como la posibilidad de sustituir a la constructora actual; a nivel comercial, tratando de imputar en los precios de venta todo o parte del mayor coste de construcción y a nivel financiero, de la mano de los bancos, con el objetivo concluir la obra lo antes posible. Por último, el proyecto de coliving de VIENA avanza favorablemente, con un ligero retraso de tres semanas, pero con la idea de recuperarlo y poder terminar las obras en marzo del 2023 y entregar al comprador BATIPART antes de junio de ese año.

En referencia a las últimas dos promociones que se han puesto en marcha: Arenales del Sol [24 unidades] y Canet [60 unidades], ambos iniciaron su comercialización, con una evolución muy satisfactoria. En el caso del proyecto de Arenales, se han alcanzado las 16 unidades reservadas, se ha solicitado licencia, se pretende capitalizar durante el mes de octubre y se cuenta con oferta para la financiación, lo que hace prever que el inicio de la construcción será en enero del 2023. Respecto del proyecto de Canet, evoluciona algo más lento, puesto que está sujeto al cambio de uso del suelo, lo que hace que los ritmos bajen considerablemente; se espera que en Marzo 23 está arreglado, lo que supondrá un impulso al proyecto, permitiendo lanzarlo a nivel de capitalización, financiación, ... en el segundo trimestre del 23.

Evolución de la Actividad: entrega de viviendas e inicio de nuevos proyectos

En tercer lugar, como avance de las operaciones con MOZAIC en las que se venden dos proyectos geriátricos en Cullera y Vall d'Uxó, decir que se ha retrasado la firma al mes de noviembre debido al retraso en la obtención de las licencias medioambientales por parte de los respectivos ayuntamientos. De ese modo, se iniciarían obras durante el mes de diciembre, con plazos de obra de 16 y 18 meses, para Vall y Cullera respectivamente.

Para concluir, tenemos también un nuevo proyecto pendiente de cierre, como es el Proyecto GADES, una residencia de estudiantes en Cádiz, comercializada por JLL y donde se prevé la firma del SPA para el mes de noviembre. Este proyecto es muy relevante por diferentes motivos, desde la ubicación – en una zona donde no se había trabajado todavía – hasta el tipo de producto - PBSA -. Sin duda es un paso más en la apuesta de WHITE Investing RE por el negocio institucional.

Plan Estratégico 2023-25

Durante gran parte del 2022 se ha estado trabajando en el diseño del Plan estratégico para los tres próximos años; y es que después de 6 años de vida que tiene la compañía y tras estos últimos tres, donde hemos tenido un elevado incremento de negocio en operaciones diferentes a la de residencial, donde hemos vivido una crisis sanitaria convertida en económica y donde el entorno de tipos de interés hace preciso reevaluar toda clase de activos, entre ellos el inmobiliario, hemos considerado que el crecimiento a futuro se debe de sostener sobre unos pilares estratégicos que sirvan de guía.

Así y de la mano del consultor D. Pau Biot hemos definido el PE 2023-25, el cual permite principalmente:

1. Identificar las líneas de negocio, tipología de producto y ubicaciones.
2. Identificar las necesidades de capital, tanto para el desarrollo de los proyectos como para su capitalización.

Con lo anterior, se ha dibujado un escenario donde el volumen de negocio de WHITE crece en el periodo a una tasa del 30% anual, con un porcentaje de negocio del 75% en proyectos BtB, los cuales se distribuyen en:

- Healthcare: geriátricos, mentales y senior living.
- Living: BtR y coliving.

Además, la definición de este Plan Estratégico ha permitido dimensionar la compañía a ese crecimiento, dotándola también de la flexibilidad que se supone para un entorno como al que nos dirigimos.

A finales del mes de noviembre haremos una presentación a inversores, colaboradores y medios donde se detalle el Plan Estratégico que debe permitir a la compañía alcanzar nuevas metas y posicionarse como uno de los principales desarrolladores de proyectos inmobiliarios de España.

