

CARTA TRIMESTRAL

A NUESTROS INVERSORES



1° TRIMESTRE 2020

Estimado inversor,

Sin duda alguna, este principio del 2020 está siendo histórico por la crisis del COVID-19, y marcará un antes y un después en muchos aspectos: social, económico, tecnológico, ... pero el primero sin duda va a ser para aquellas personas que han perdido la vida y sus familias, que no han tenido la oportunidad de despedirse; desde WHITE Investing y a todos ellos, nuestro más sincero pésame.

Y es que esta pandemia global nos ha tomado por sorpresa a todos: a gobiernos, a instituciones globales, a empresas y a todos nosotros a nivel personal. Su impacto humano y las repercusiones que ya estamos sufriendo a nivel económico y social van a superar en mucho a las generadas por ninguna de las otras grandes crisis a las que nos hemos enfrentado en muchos años.

En ese sentido, nuestra compañía ha puesto en marcha distintas medidas desde el inicio de la crisis y hemos ido adaptándonos a la situación cambiante, prácticamente día a día; nuestra estrategia en el corto plazo se ha basado en tres pilares:

- Detener cualquier proyecto de inversión para los próximos seis meses, al considerar que nuestra labor como gestor es la de proteger el capital de nuestros inversores y el nuestro propio como co inversores.
- Imponer internamente un sistema de teletrabajo, manteniendo a todo el equipo de WHITE Investing operativo y adaptándolo a la situación excepcional.
- Analizar proyecto a proyecto la situación, identificando las debilidades y fortalezas de cada uno de ellos ante una situación de incertidumbre y riesgo en el capital de nuestros inversores.

Cuando toda esta dolorosa crisis sanitaria pase, tenemos que estar preparados para la lucha por nuestro futuro económico. Si el COVID-19 nos pilló desprevenidos, la crisis económica que va a venir a continuación nos tiene que encontrar perfectamente preparados.

Debemos disponer de planes específicos de gestión y de inversión, algo en lo que todo el equipo de WHITE Investing está trabajando en estas semanas de cara a mantener incluso elevar los estándares de calidad de gestión en el capital de nuestros inversores.

Aunque el desafío sea monumental, pasará y saldremos adelante.

Valencia, Abril 2020

José A. Solero

Managing Partner

WHITE Investing

WHITE Investing ha puesto en marcha distintas medidas desde el inicio de la crisis, con una estrategia basada en tres pilares:

1. Inversores
2. Equipo Gestor
3. Modelo de Gestión

El objetivo principal es la preservación del valor de la inversión inicial y la consecución de la rentabilidad financiera o ROE recogido en el Plan de Viabilidad.

COVID-19: adaptándonos a la situación

Como apuntaba nuestro CEO al inicio, WHITE Investing ha puesto en marcha distintas medidas desde el inicio de la crisis, adaptándonos a una situación cambiante día a día.

Nuestra estrategia en el corto plazo se ha basado en tres pilares:

- Inversores
Detener cualquier proyecto de inversión para los próximos seis meses, al considerar que nuestra labor como gestor es la de proteger el capital de nuestros inversores y el nuestro propio como co inversores.
Además, hemos elevado el nivel de cercanía y comunicación con el inversor, tratando de que éste permanezca al corriente de la situación de cada proyecto en el que invierte.
- Equipo Gestor
Dentro de la propia compañía, hemos impuesto un sistema de teletrabajo, manteniendo a todo el equipo de WHITE Investing operativo y adaptándolo a la situación excepcional.
Cada semana se mantienen reuniones de trabajo por áreas y por proyecto, haciendo un análisis de 360 grados en cada proyecto.
- Modelo de Gestión
Desde el primer día de la crisis, se analizó proyecto a proyecto la situación, identificando las debilidades y fortalezas de cada uno de ellos ante una situación de incertidumbre y riesgo en el capital de nuestros inversores.
En el siguiente punto, resumimos las actuaciones que se han puesto en marcha para cada proyecto.

Como se ha visto, nuestro objetivo en estos momentos se centra en la protección del capital de inversor, poniendo todo nuestro interés en la consecución de objetivos de rentabilidad financiera o ROE y asumiendo que los plazos de cada proyecto van a ser superiores a los presentados en su día en cada Plan de Viabilidad.

Adaptando la Gestión

El análisis de cada proyecto ha permitido realizar un análisis DAFO de cada uno de ellos, con el objetivo final de adecuar el desarrollo de este a la situación de crisis actual. Así, se acompaña a continuación un resumen de dicho análisis y las actuaciones que van a guiar la gestión de cada proyecto en las próximas semanas, al menos hasta que exista mayor certidumbre ó podamos hablar de un final de la crisis del COVID-19.

DESCRIPCIÓN SITUACIÓN DEL PROYECTO	OBJETIVO	ACCIONES REALIZADAS HASTA LA FECHA	FORTALEZAS DEL PROYECTO	ACTUACIONES
SCALA Patraix El proyecto se encuentra en un 40% de su fase de construcción, con 12 de las 14 unidades vendidas y con un ligero retraso en el plazo del Plan de Negocio.	Conservar las ventas realizadas hasta el momento y finalizar la construcción.	Nos hemos puesto en contacto con todos los clientes/compradores informándoles de la situación actual y aplazándoles los pagos mensuales pendientes hasta nueva orden. Los pagos se reactivarán junto con una modificación del contrato aprobada por los clientes, en el que se fijarán nuevos plazos de entrega de viviendas. De esta manera, garantizamos que ningún contrato entre en causa de disolución. Todos los clientes han mostrado su voluntad de continuar con la compra. Estamos trabajando de la mano de la constructora para reducir el impacto en plazos en el Plan de Negocio .	1. Elevado nivel de ventas con voluntad de permanecer. 2. Constructora cercana a inversor y gestor.	1. Conversación con la entidad financiera para tratar la situación. 2. Comunicación fluida con los clientes. 3. Análisis de riesgo con la constructora.
ZEPHYROS Residencial El proyecto se encuentra en un 15% de su fase de construcción, todavía en la dimensión; se cuenta con un volumen de ventas superior al 65% [26/35].	Conservar las ventas realizadas hasta el momento y avanzar en la construcción, de cara a no "alentar" que los vendedores se retiren al perder la confianza.	Nos hemos puesto en contacto con todos los clientes/compradores informándoles de la situación actual y aplazándoles los pagos mensuales pendientes hasta nueva orden. Los pagos se reactivarán junto con una modificación del contrato aprobada por los clientes, en el que se fijarán nuevos plazos de entrega de viviendas. De esta manera, garantizamos que ningún contrato entre en causa de disolución. Todos los clientes han mostrado su voluntad de continuar con la compra. Estamos trabajando de la mano de la constructora para reducir el impacto en plazos en el Plan de Negocio .	1. Elevado nivel de ventas con voluntad de permanecer. 2. Constructora cercana a inversor y gestor.	1. Conversación con la entidad financiera para tratar la situación. 2. Comunicación fluida con los clientes. 3. Análisis de riesgo con la constructora.
VEGA Residencial El proyecto se encuentra en un 90% de su fase de construcción; se cuenta con un volumen de ventas superior al 85%.	Conservar las ventas realizadas hasta el momento y terminar la obra, de cara a no "alentar" que los vendedores se retiren al perder la confianza.	Nos hemos puesto en contacto con todos los clientes/compradores informándoles de la situación actual y aplazándoles los pagos mensuales pendientes hasta nueva orden. Los pagos se reactivarán junto con una modificación del contrato aprobada por los clientes, en el que se fijarán nuevos plazos de entrega de viviendas. De esta manera, garantizamos que ningún contrato entre en causa de disolución. Todos los clientes han mostrado su voluntad de continuar con la compra. Estamos trabajando de la mano de la constructora para reducir el impacto en plazos en el Plan de Negocio .	1. Elevado nivel de ventas con voluntad de permanecer. 2. Constructora cercana a inversor y gestor.	1. Comentar con la constructora su intención de avanzar/parar la obra. 2. Conversación con la entidad financiera para tratar la situación. 3. Contacto directo con los compradores, a fin de facilitar la continuidad de las ventas [aplazamiento de cuotas]
ALVA Residencial El proyecto se encuentra pendiente de formalizar la financiación, puesto que faltan algunos aspectos como: oferta de financiación, licitación y tasación. Se cuenta con un volumen de ventas del 40%, pero con un elevado periodo de tiempo con las ventas estancadas, lo que supone a día de hoy el principal riesgo.	1. Conservar las ventas realizadas hasta el momento. 2. Avanzar con el proceso de financiación.	Nos hemos puesto en contacto con todos los clientes informándoles de la situación actual y aplazándoles los pagos mensuales pendientes hasta nueva orden. Los pagos se reactivarán junto con una modificación del contrato aprobada por los clientes, en el que se fijarán nuevos plazos de entrega de viviendas. De esta manera, garantizamos que ningún contrato entre en causa de disolución. Todos los clientes han mostrado su voluntad de continuar con la compra. A fecha de hoy, las obras siguen en marcha, aunque es potencialmente probable que se paralicen en los próximos días. Estamos trabajando de la mano de la constructora para que este hecho no afecte al Plan de Negocio en términos de rentabilidad.	1. Proyecto de primera residencia con clientes de rating elevado y producto competitivo en precio. 2. Posibilidad de reducción en los costes de construcción.	1. Se han fidelizado las ventas hasta la fecha. 2. Avanzar en todos los aspectos que permitan poder decidir si se financia ó no. 3. Se plantea la formalización de contratos privados previa a la financiación. Mantener un contacto con los inversores sobre la financiación una vez se tenga la oferta concreta.
KOMOREBI Villas El proyecto se encuentra en fase de comercialización, sin haber cerrado ninguna venta, solo reservas/interés en dos villas. Se había iniciado un contacto de venta del suelo.	1. Mantener el contacto con el potencial comprador [tenía previsto venir en Abril, pero se ha cancelado por la situación actual]. 2. Analizar un posible cambio del proyecto.		El suelo está comprado en origen, a un precio muy bueno [elevado margen de seguridad].	1. Mantener un contacto con los inversores sobre el estado de la posible venta - que se entiende queda aplazada hasta que se aclare la situación -. 2. Revisión completa del proyecto y definición de nueva estrategia. 3. Planteamiento de diferentes escenarios a corto plazo.

DESCRIPCIÓN SITUACIÓN DEL PROYECTO	OBJETIVO	ACCIONES REALIZADAS HASTA LA FECHA	FORTALEZAS DEL PROYECTO	ACTUACIONES
NEAR Residencial El proyecto se encuentra en fase de comercialización, con un 30% de reservas.	Alcanzar el número de preventas necesario.		1. Versatilidad del suelo. 2. Valor del activo sin riesgo a medio plazo, con un margen de seguridad hasta el 50%.	1. Contacto directo con los compradores, a fin de facilitar la continuidad de las ventas [aplazamiento de cuotas] 2. Analizar la reconversión del proyecto a primera residencia. 3. Preparar el proyecto para su comercialización en verano.
ARPEGGIA Residencial El proyecto se encuentra pendiente de formalizar la financiación. Se cuenta con un volumen de ventas del 50% y en fase de licitación.	1. Conservar las ventas realizadas hasta el momento. 2. Avanzar con el proceso de financiación.	Nos hemos puesto en contacto con todos los clientes informándoles de la situación actual y aplazándoles los pagos mensuales pendientes hasta nueva orden. Los pagos se reactivarán junto con una modificación del contrato aprobada por los clientes, en el que se fijarán nuevos plazos de entrega de viviendas. De esta manera, garantizamos que ningún contrato entre en causa de disolución. Todos los clientes han mostrado su voluntad de continuar con la compra.	1. Proyecto de primera residencia con clientes de rating elevado y producto competitivo en precio. 2. Posibilidad de reducción en los costes de construcción.	1. Se han fidelizado las ventas hasta la fecha. 2. Avanzar en todos los aspectos que permitan poder decidir si se financia o no. 3. Se plantea la formalización de contratos privados previa a la financiación. Mantener un contacto con los inversores sobre la financiación una vez se tenga la oferta concreta.
La Centrifugadora El proyecto se encuentra en fase de construcción, aproximadamente en un 20% [retirada de techo – fibrocemento] y cerchas y trabajos en sótano. Se ha dispuesto de un 12% de la financiación total.	1. Controlar y tratar de reducir el retraso en la construcción. 2. Limitar o monitorizar escrupulosamente la asunción de riesgos financieros. 3. Validar la solvencia del inquilino. Pulsar las intenciones del fondo comprador.		1. Todos los ángulos del proyecto están perfectamente identificados por lo que es relativamente fácil su control. 2. El nivel de disponibilidad de la póliza es reducido.	1. Contacto directo con las tres partes implicadas: a. Comprador: mantener el atractivo sobre el proyecto. b. Inquilino: evaluar su viabilidad - contacto con entidades financieras afines -. c. Constructora: plan de trabajo para coordinar nuevo planning.