



WHITE INVESTING

A NUESTROS INVERSORES



Estimado inversor,

Sin duda el año 2020 va camino de convertirse en uno de los años más importantes de todo este siglo; la llegada del COVID-19 y el impacto en la vida personal y en la economía ha sido y está siendo, el factor determinante, la variable sobre la que pivotan todas las decisiones.

En el caso de WHITE Investing, destacaría que la llegada del COVID-19 ha servido para “obligarnos” a implementar cambios que, si bien estaban previstos, han acelerado su implantación.

Durante el periodo de confinamiento y el posterior, se han implantado protocolos de trabajo que implican poder seguir desarrollando la gestión de cada vehículo de manera corriente en cualquier situación, minimizando al mínimo, el riesgo de tener que paralizar un proyecto ante una situación similar. Esto pone en valor una de nuestras variables diferenciales frente a la competencia, el equipo humano.

Estos meses, hemos dedicado un gran esfuerzo al análisis de las operaciones que teníamos previstas poner en marcha este año y que fueron paralizadas por la llegada del COVID-19; además, se ha aprovechado para identificar las variables que se analizan en cada proyecto y que acaban por decirnos si el proyecto es viable o no. Así, ambas actuaciones han generado un nuevo marco de selección de operaciones que permite adecuarnos más al entorno, a las previsiones y a lo que demandan nuestros inversores.

Estoy convencido de que ambas actuaciones, y otras tomadas desde la compañía, llevarán a WHITE Investing a posicionarse de forma óptima ante un periodo de incertidumbre económica como la que viene, permitiendo finalizar con éxito los proyectos abiertos e identificar nuevos proyectos que cumplan con nuestros estrictos criterios de gestión.

Por último, quiero agradecer 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, Octubre 2020

Jose A. Solero
Managing Partner
WHITE Investing

2020: transición en el residencial

En nuestra carta al Inversor del 1º Trimestre del 2020 identificábamos la situación particular de cada vehículo y las actuaciones previstas sobre el mismo, con el objetivo prioritario de defender la inversión, analizando cualquier riesgo potencial.

Seis meses más tarde, podemos decir que todos los proyectos vivos en ese momento han tenido una evolución favorable desde entonces, superando en algunos casos las expectativas más optimistas. Además, estamos en condiciones de acabar el año cerrando 3 vehículos, lo que supondría un gran éxito todo y lo que estamos viviendo.

Como se decía, el proyecto VEGA Residencial ha entrado este trimestre en la fase de entrega de viviendas, lo que implica que durante el último trimestre del año se cerrará el vehículo, retornando el capital y el beneficio a los inversores. Además, los proyectos de SCALA Patraix y el terciario, La Centrifugadora, concluirán sus obras en este cuarto trimestre lo que ofrece una gran visibilidad para el inversor del retorno de su inversión, ya a principios del 2021.

Se han financiado e iniciado las obras en dos proyectos ARPEGIA Residencial - en Torrent - y ALVA Residencial - en Sagunto -, lo que supone todo un éxito al haberlo hecho en medio de la pandemia, con las entidades financieras elevando su exigencia a la hora de conceder financiación.

Destacamos el esfuerzo que se ha hecho en el proyecto de KOMOREBI Villas - en Bétera - donde se ha trabajado en reconducirlo hacia un producto más adecuado a la demanda, sin menoscabo de los números absolutos del Plan de Negocio. En ese sentido se ha diseñado un nuevo proyecto: NOZOMU, el cual ha tenido en cuenta “los errores” de su predecesor para presentar un producto en precio y con los estándares de calidad que estaba demandando el comprador. Acierre de trimestre ya se cuenta con tres reservas del proyecto y con la posibilidad de incrementarlo a cuatro o cinco, lo que permitiría iniciar obras a principios de año 2021.

Como se puede comprobar, cada proyecto ha tenido su propia evolución, pero sin dejar de avanzar de cara a cumplir con el Plan de Negocio de cada uno de ellos y siempre con el principal objetivo de preservar los intereses de nuestros inversores.

2020, año COVID-19:

cerraremos 1 vehículo y
terminaremos la construcción
de 2.

CORINTHIA Residencial: nuevo proyecto con URBANITAE

Siempre hemos defendido desde WHITE Investing nuestro carácter de innovador; la apuesta por la búsqueda de nuevas fórmulas de trabajo y desarrollo es una constante en el día a día de la compañía y este trimestre nos ha llevado a firmar nuestra primera operación con URBANITAE [<https://urbanitae.com>] - Urbanitae Real Estate Platform PFP - una plataforma de financiación participativa autorizada y regulada por CNMV.

Así, URBANITAE, a través de un vehículo creado en exclusiva para ellos, accederá al vehículo de WHITE Investing que promoverá CORINTHIA Residencial, coinvirtiéndose junto a algunos de nuestros inversores.

Sin duda este hecho ha provocado que los estándares de exigencia y de calidad se hayan incrementado, puesto que estamos hablando del primer inversor tutelado por un organismo regulador, la CNMV.

CORINTHIA Residencial es un proyecto que pretende construir y comercializar un bloque de 12 apartamentos de alta calidad en Javea, en la mejor zona de Vía Augusta, arteria principal de dicho municipio. El proyecto está diseñado por HUNASAI, con quien ya se ha trabajado en La Centrifugadora y quien tiene un proyecto similar al de CORTINTHIA en Javea.

Para este proyecto se ha pretendido avanzar con el proceso de comercialización y gestión de este antes de presentar a los inversores, así, se cuenta ya con 6 reservas y con la expectativa de tener la licencia en la última parte del año, lo que implicaría comenzar a construir en enero del 2021.

El vehículo ofrece rentabilidades en línea con nuestros parámetros de gestión, con un ROE DEL 50%, plazos de 18-20 meses y una TIR ligeramente por encima del 25%.

web de la promoción:
corinthiaresidencial.es



