



WHITE INVESTING

A NUESTROS INVERSORES



Estimado inversor,

Dejamos atrás el 2020, un año que desafortunadamente se recordará por todos como un periodo de enorme crisis tras la llegada del COVID y que deja un impacto muy negativo en la vida personal y en la economía de muchas personas, hogares y empresas.

En el caso de WHITE, el 2020 ha sido sin embargo un año de inflexión, un año donde la compañía ha podido poner en valor todo su potencial como equipo, al desarrollar su actividad en un escenario totalmente adverso y conseguir sacar las operaciones en curso; y como compañía, a incluso generar y cerrar nuevas operaciones con gran acierto.

De cara al 2021, pensamos que vamos a seguir conviviendo en un entorno de dificultad para el desarrollo de las operaciones en marcha, pero estamos convencidos de que la compañía estará a la altura y cuenta además con partners de un elevado grado de exigencia que permiten confiar en cerrar los proyectos previstos, como es el caso de, SCALA Patraix, ZEPHYROS Residencial o La Centrifugadora.

Por el lado de nuevos proyectos, estamos convencidos de que el entorno nos va a permitir encontrar oportunidades de inversión interesantes; oportunidades que irán enfocadas a esa nueva tipología de activo como es el terciario alternativo: espacios flexibles de trabajo, co living o Build to Rent.

Por último, quiero desear desde aquí un agradecimiento en nombre de la WHITE Investing a todos aquellos que desde febrero del 2020 han estado luchando en esta “guerra” llamada COVID 19: enfermeros, médicos, policías, ... a todos ellos, gracias por cuidarnos y protegernos.

Como siempre, 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, Enero 2021

Jose A. Solero
Managing Partner
WHITE Investing

Evolución favorable de los proyectos

2020 se convierte en un año muy negativo en términos generales pero que no ha impedido que podamos seguir avanzando en el desarrollo de todos y cada uno de los proyectos puestos en marcha.

Así, el último trimestre del año ha servido para concluir la entrega de viviendas de VEGA Residencial y la conclusión de obras en SCALA Patraix y La Centrifugadora, algo que parecía imposible en marzo de este año con la llegada del COVID. En consecuencia, será entre enero y febrero del 2021 cuando se pueda remunerar al inversor en estos últimos proyectos, haciendo una vez más en el proyecto de La Centrifugadora, operación emblemática para la compañía y que marca un cambio en la estrategia de producto.

El buen trabajo se dejar ver también en la financiación que se consiguió para los proyectos de ARPEGGIA Residencial y ALVA Residencial, en un entorno donde las entidades financieras son mucho más exigentes a la hora de financiar. Ambos proyectos cierran el año con porcentajes de construcción del 30% y 10% respectivamente y con niveles de ventas del 80% y 60% respectivamente.

Pero si hay un proyecto que nos ha generado una gran alegría ha sido el de NOZOMU Villas, puesto que después de darle una vuelta al proyecto, se han alcanzado un volumen de ventas que nos permite financiar y comenzar a construir en la primera parte del 2021. Sin duda la tipología de producto: villas individuales con jardín y piscina, han sido clave a nivel comercial y en un entorno COVID o incluso post COVID.

Por último, hay que decir que despedíamos el año con un nuevo proyecto: CORINTHIA Residencial, en Javea, un proyecto de 12 apartamentos en la mejor zona de Vía Augusta. A cierre de este informe, el proyecto sigue su curso a nivel operativo, esperando la licencia, pero sin embargo está “parado” a nivel comercial por la limitación de movilidad existente por el COVID-19.

2020, año COVID-19:
no consigue impedir el avance de la compañía

Adaptando la Gestión

Como venimos indicando desde finales del 2019, la compañía está en pleno proceso de orientación de producto, moviéndonos desde el residencial hacia un producto terciario alternativo.

Los motivos de este cambio se basan principalmente en dos aspectos; por un lado, una escasez de encontrar suelos que se adecuen a proyectos que generen la rentabilidad que buscamos para nuestros inversores y por otro, una percepción de demanda del inversor final institucional o patrimonial por parte de activos en rentabilidad.

En ese sentido, el equipo de Estrategia y Expansión de WHITE Investing, se ha centrado en la búsqueda de oportunidades en cuatro tipologías de activos, dentro del terciario alternativo:

- Espacios flexibles de trabajo
- Co Living
- Senior Living
- Build To Rent

Los cuatro comparten algunas características, como que tienen un comprador teórico de elevada profesionalidad, bien un inversor patrimonial o un institucional, que busca un rango de renta “garantizada”. Los cuatro precisan de la figura de un operador, algo que genera valor a cada proyecto y desde luego, que los cuatro suponen para WHITE Investing, el situarse como un especialista de producto dentro de la Comunidad Valenciana.

Así, en los próximos meses estaremos en disposición de presentar operaciones tan diversas como un BtR para 300 unidades, un espacio flexible de 125 puestos en zona prime de Valencia o un paquete de cuatro co living para un total de 190 unidades.

