

CARTA TRIMESTRAL

A NUESTROS INVERSORES



1º TRIMESTRE 2021

Estimado inversor,

El primer trimestre del 2021 ha supuesto un nuevo reto para la sociedad española y para la economía, con nuevas medidas de restricción ante la llegada de la tercera ola del COVID-19. No obstante, la llegada de la vacuna abre la puerta a una situación más favorable que hará que la situación mejore considerablemente en la segunda parte del año.

En ese entorno, WHITE Investing RE ha seguido trabajando en el desarrollo de los proyectos abiertos, haciendo hincapié en la labor comercial de los de carácter residencial y trabajando en la puesta en marcha de nuevos proyectos alternativos.

Respecto de los primeros, cerramos el primer trimestre con la conclusión de obra en La Centrifugadora y SCALA Patraix, dejando para el segundo trimestre el cierre de negocio.

Proyectos como NOZOMU Residencial, NEAR Residencial y Javea CORINTHIA deben de cobrar importancia en el segundo trimestre, puesto que se está tratando de cerrar la financiación con el objetivo de iniciar obras en los tres proyectos antes de verano.

Destacar la ilusión con la que se ha iniciado el año, lo cual se refleja en un *pipeline* de más de 15 operaciones, que abarcan desde espacios flexibles, hasta co-living o senior living y con dos proyectos de Build to Rent que se convertirán en un hito histórico para WHITE Investing RE.

Así, anunciamos la puesta en marcha de nuestro primer proyecto de espacio flexible, con un activo en el centro de Valencia y una oferta de 122 puestos; y el primero co-living, con 41 habitaciones muy cerca al *hub* tecnológico de La Marina.

Una vez más, 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, Marzo 2021

José A. Solero

Managing Partner

WHITE Investing

Evolución favorable de los proyectos

El primer trimestre del año se cierra con dos avances en construcción relevantes: SCALA Patraix y La Centrifugadora, dos proyectos importantes al tratarse del primer proyecto residencial que desarrollamos en Valencia y el más emblemático hasta el momento, respectivamente. La idea es poder hacer entrega de las viviendas de SCALA Patraix durante los meses de abril y mayo, mientras que, en el caso de La Centrifugadora, el inquilino tomará posesión la primera semana de abril, escriturando la venta con MyShares SCPI la semana siguiente.

Los proyectos en construcción como son ZEPHYROS Residencial, ARPEGGIA Residencial y ALVA Residencial, evolucionan favorablemente, con previsiones de conclusión en septiembre de este año, enero del 2022 y abril del 2022 respectivamente. Los dos primeros cuentan con un porcentaje de ventas muy favorable: 95% y 75% respectivamente, mientras que, en ALVA Residencial, con 18 unidades vendidas, se va a hacer un esfuerzo comercial con el fin de alcanzar las 24-25 para el tercer trimestre.

El mes de marzo se cierra con tres proyectos en proceso de financiación: NOZOMU Residencial, NEAR Residencial y Javea CORINTHIA, con la idea de iniciar obras antes de verano. Si bien en NOZOMU se tienen las unidades necesarias para financiar [6 de 7 villas], en el caso las otras dos, faltaría incrementar la comercialización entre un 10% y un 15%, algo que seguro se consigue en las próximas semanas.

En cuanto a nuevas operaciones y proyectos, la primera parte del año se termina con el pre-cierre comercial de dos proyectos de terciario alternativos:

- Ruzafa WORK: espacio flexible para 122 puestos en el centro de Valencia, que se queda un *family office* de Valencia y donde destaca la incorporación como inquilino de WHITE INVESTING, que está desarrollando una marca como operador de espacios flexibles que lanzaremos para este y otros proyectos.
- Ayora LIVING: primer co-living "puro" en Valencia, con 41 unidades y donde se incorpora un operador AAA de Valencia y que adquiere el mismo *family office* que se quedó en su día Calma Beach.

El Build to Rent: nuestra mayor apuesta

CBRE ha publicado el "Informe Multifamily España 2021" donde analiza su evolución tanto a nivel internacional como nacional, características y tipologías de operación, factores que impulsan el auge de este segmento, y los retos y oportunidades a los que se enfrenta.

Según señala el propio informe, este mercado ha sido uno de los más resilientes a la pandemia, alcanzando en España volúmenes récord de inversión en 2020: más de 1.400 Mlls. EUR se invirtieron únicamente en BtR.

Destacamos además dos aspectos:

- a. De es importe, decir que el 32% de la inversión procede de Fondos de Inversión, 16% de promotores, 14% de Fondos Institucionales y 13% de SOCIMIs.
- b. En cuanto a tipología y características de proyectos, normalmente, se trata de suelo urbano consolidado en grandes núcleos urbanos [municipios de más de 250.000 habitantes] con buena accesibilidad y cercanía a servicios y transporte público y con desarrollo mínimo de más de 100 viviendas.

Como ya apuntábamos el trimestre pasado, una de las tipologías de activo que estaba buscando el equipo de Estrategia y Expansión de WHITE Investing era el de Build To Rent. Así, a cierre de trimestre se está trabajando en distintas operaciones para un total de más de 500 unidades, si bien se ha avanzado en una operación para 200 unidades en el área metropolitana de Valencia. La operación se cifra en 45 Mlls. EUR de valor de venta, con un *equity* de 12 Mlls. EUR y un margen de 4,5 Mlls. EUR. El carácter institucional del comprador final, así como los volúmenes de *equity* y construcción, harían de esta operación la mayor de la historia de la compañía. En estos momentos estamos trabajando en tres líneas: adquisición del suelo, diseño del producto final adecuado a las necesidades del comprador final y la financiación.

Confiamos que en nuestra próxima carta podamos anunciar el cierre de la operación.