



WHITE INVESTING

A NUESTROS INVERSORES



Estimado inversor,

El 2022 se ha iniciado con la misma línea de trabajo que se cerró el 2021, con mucho trabajo de desarrollo de proyectos, tanto en la parte residencial como de terciario alternativo y avanzando en el cierre de alguna operación con comprador institucional.

Respecto de los proyectos residenciales, se ha trabajado en la puesta en marcha de los proyectos de Arenales del Sol, en Elche y el de Canet. En ambos casos se cuenta ascendencia sobre el suelo, y se está en proceso de comercialización, confiando en poder presentar los proyectos a los inversores entre los meses de junio y septiembre.

En lo que se refiere a los proyectos nuevos, destacamos el avance en el cierre de los dos proyectos asistenciales, donde se ha firmado una NBO con MOZAIC AM y que debería concluir con la firma de la compraventa en el mes de junio.

En lo relativo a los proyectos abiertos, citar el cierre de ZEPHYROS, donde se cierra el trimestre escriturando las últimas viviendas, con la intención de retribuir al accionista en el mes de mayo. Respecto de ARPEGGIA, se espera concluir la obra en el mes de mayo, pudiendo escriturar durante junio y retribuir al accionista ya en el tercer trimestre.

Si que me gustaría hacer una mención a la situación extraordinaria de subida de costes que estamos viendo en el sector; destacar que se ha realizado durante todo el trimestre un seguimiento exhaustivo de los costes, analizando cada caso y buscando soluciones a la penalización que tienen sobre los Planes de Negocio. Así, desde WHITE Investing RE, estamos volcados en que la subida afecte lo menos posible a los inversores, quienes son nuestros principales clientes.

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, Abril 2022

Jose A. Solero
Managing Partner
WHITE Investing RE

Un trimestre que combina cierre y apertura de proyectos

El primer trimestre del 2022 concluye con tres aspectos a destacar:

1. Cierre de proyectos.
2. Venta de proyectos en segmento institucional.
3. Puesta en marcha de nuevos proyectos residenciales.

Respecto del primer punto, decir que son ZEPHYROS Residencial y ARPEGGIA Residencial, los proyectos que están en fase de cierre. Tanto la promoción de Puerto de Sagunto como la de Torrent, ven alcanzar el cierre del proyecto con el 100% de las unidades vendidas, con un ligero retraso en cuanto al plazo, y con rentabilidades [medidos a través de ROE] que están por encima del 40%.

En segundo lugar, en el mes de marzo se ha firmado la NBO con un grupo francés para la venta de los dos activos geriátricos de Vall d'Uxó y Cullera. En la misma, se identifica un periodo de Due Dilligence hasta principios de mayo y un objetivo de firma de la operación en la primera quincena de junio. Sin duda, el cierre de estas operaciones nos da acceso a un negocio por el que WHITE Investing RE lleva apostando ya dos años y que se configura como un producto clave en su Plan de Estratégico 2022-25.

Por último, apuntar a dos nuevos proyectos: Arenales del Sol [24 unidades] y Canet [60 unidades], ambos proyectos de segunda residencia, pero con particularidades que las hacen sin duda tener un elevado atractivo. Así, ambas tienen una ubicación extraordinaria, muy cerca de la primera línea de playa y en áreas de elevada demanda contenida por la escasa oferta. La intención es poner a disposición del inversor ambos proyectos durante el segundo trimestre del año; para ello, se cuenta ya con la ascendencia sobre los suelos, se ha solicitado ya las licencias oportunas y se ha iniciado la comercialización.

ZEPHYROS Residencial

cierra con el 100% de las unidades vendidas y con rentabilidades por encima del 40%.

Un trimestre que combina cierre y apertura de proyectos

Para concluir, hay que decir que estamos asistiendo a una subida de costes sin precedentes, al calor de la subida de los precios energéticos y materias primas. En el caso de nuestros proyectos, todo y que contamos con G Mediterranea como principal constructora y nos permite una monitorización de los costes, se está viendo un sobrecoste en aquellos proyectos que están en una fase temprana de construcción: NEAR y NOZOMU principalmente. Este hecho, se ha analizado al detalle durante los dos últimos meses y se ha trabajado conjuntamente para reducir el impacto en los Plan de Negocio.

La estrategia que se ha seguido en la de sentarse con las entidades financieras: CaixaBank y Santander, para plantearles la solución y analizar la posibilidad de actuar sobre la venta de las viviendas.

De ese modo, se ha propuesto un incremento del precio de la vivienda, que permita absorber el sobrecoste, teniendo en cuenta que está el 100% de las unidades vendidas. La solución para el comprador vendría de la mano de la entidad financiera, que podría absorber en la financiación, ese sobrecoste, al tener también una potencial mayor tasación; de esa forma, el comprador tan solo tendría que absorber en el corto plazo, el 20% de la subida del precio de la vivienda, diluyendo el otro 80% durante la vida de la hipoteca.

La **solución** para el comprador al incremento del precio de la vivienda vendría de la mano de la entidad financiera.

WHITE Investing RE y WHITE Upper Management

Nos complace el anunciar que, a partir de este trimestre, se ha producido la escisión de la compañía en dos actividades:

- WHITE Investing RE: tenedora de las participaciones en cada vehículo – con las que se co invierte junto a nuestros inversores-.
- WHITE Upper Management: gestora de los vehículos.

De esta forma, se culmina un proceso de profesionalización de la actividad del grupo, dando una mayor visibilidad y transparencia al mercado de la actividad de la compañía.

Se trata de un proyecto en el que se trabajó durante la última parte del 2021 y este primer trimestre, de la mano de PwC, con el objetivo de ordenar la situación patrimonial y de negocio.

WHITE Investing RE se configura como la PropCo, que iniciará el desarrollo de los proyectos en la fase previa al lanzamiento de los vehículos de inversión y que co invertirá en dichos vehículos una vez se constituyan. Se convierte así en el vehículo inversor del grupo y asumiendo el riesgo de inversión.

Por su parte, WHITE Upper Management será la compañía que firmará los contratos de gestión con cada vehículo, prestando el servicio de manager de cada uno de los proyectos, que recoge toda la actividad que permite desarrollar el proyecto.

Estamos convencidos de que esta segregación va a permitir posicionarnos de forma más eficiente como una gestora de capital, haciendo que la inversión y la gestión esté claramente diferenciada, lo que ayudará a todos los participantes de cada proyecto, desde las entidades financieras a los inversores hasta los compradores llave en mano institucionales.

WHITE Investing RE
se configura como la PropCo,
mientras que WHITE Upper hará
el servicio de manager.

