

A low-angle, black and white photograph of a modern building's facade. The image features strong geometric lines and a sense of depth, with a grid of windows and architectural elements. Overlaid on the image are several thin, white, overlapping rectangular outlines that create a layered, architectural effect. The text 'RELEVANTIA' is centered in a bold, white, sans-serif font, with a yellow diagonal line through the letter 'V'. Below it, the text 'Gestión inmobiliaria' is written in a smaller, white, sans-serif font.

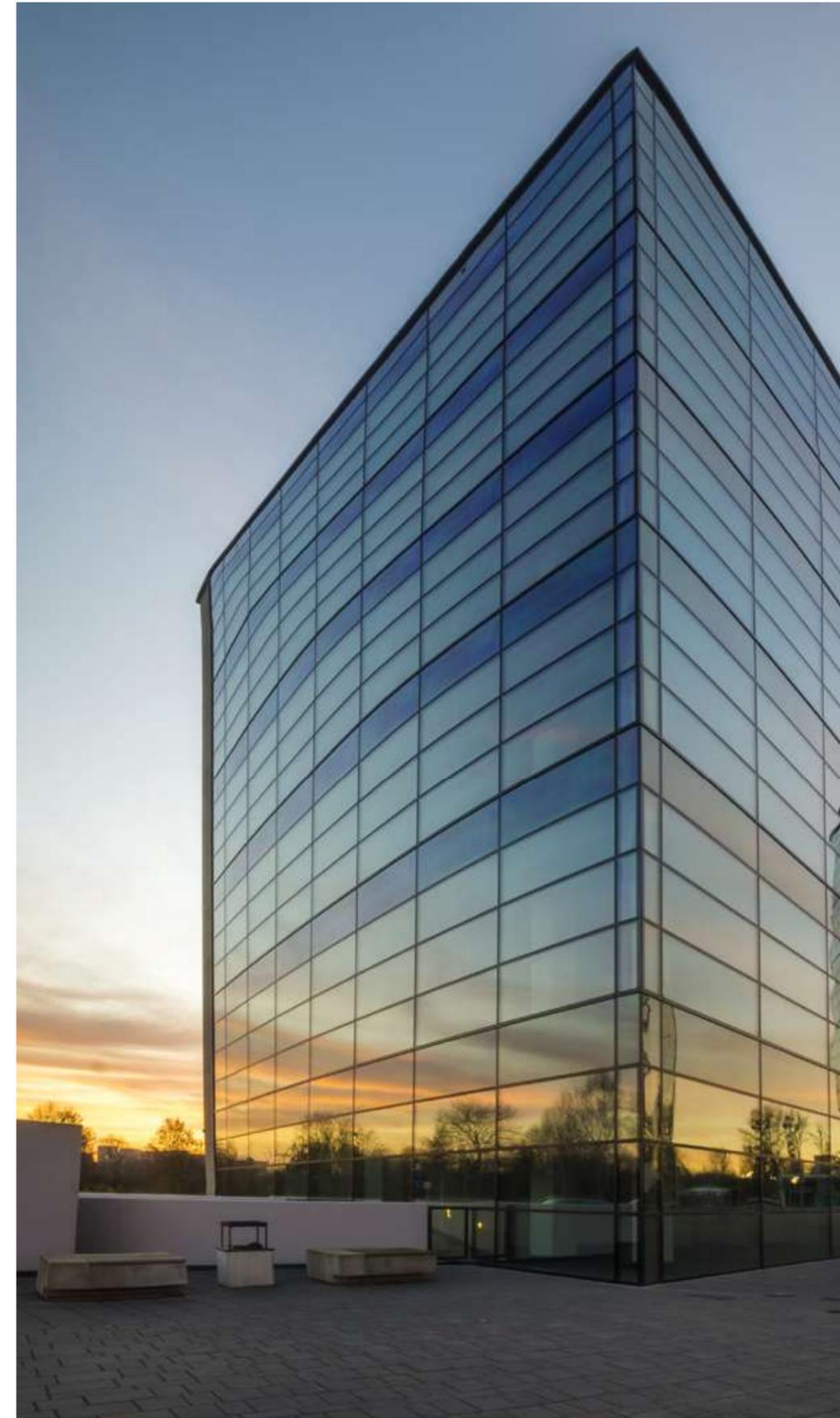
# RELEVANTIA

Gestión inmobiliaria

## ÍNDICE

- OBJETIVO DEL VEHÍCULO Y PROCESO DE INVERSIÓN
- NUESTRO MODELO
- ESCENARIOS DE INVERSIÓN
- RIESGOS Y MITIGANTES
- ÁMBITO TERRITORIAL
- VENTAJAS DEL MERCADO INMOBILIARIO INMOBILIARIO NO RESIDENCIAL
- PANORÁMICA DEL MERCADO INMOBILIARIO NO RESIDENCIAL, INCERTIDUMBRES Y OPORTUNIDADES
- EQUIPO GESTOR
- TRACK RECORD DEL EQUIPO GESTOR
- RENTABILIDAD PARA INVERSORES
- ASPECTOS BÁSICOS DEL VEHÍCULO
- OPERADORES CON LOS QUE EL EQUIPO GESTOR HA COLABORADO

**RELEVANTIA**  
Gestión inmobiliaria



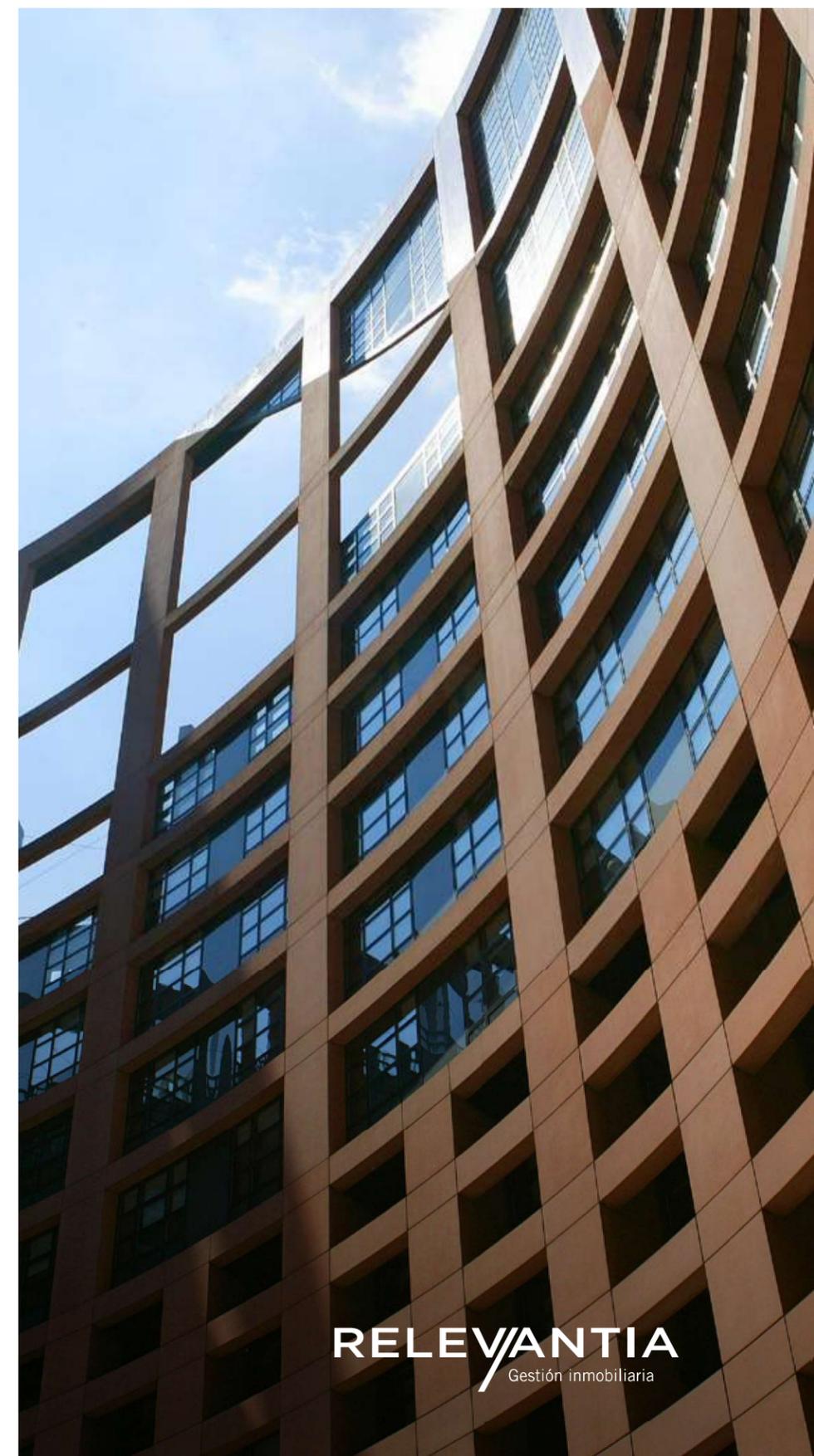
# OBJETIVO DEL VEHÍCULO Y PROCESO DE INVERSIÓN

## OBJETIVO DEL VEHÍCULO

Inversión en cualquier tipología de inmuebles de uso no residencial (locales, oficinas, logística, hoteles, residencias de ancianos, residencias de estudiantes, etc) bajo pedido de operadores específicos que, una vez puestos en explotación, o bien serán adquiridos por esos mismos operadores, o bien serán transmitidos en rentabilidad a un inversor patrimonialista final.

## PROCESO DE INVERSIÓN

1. CAPTACIÓN DE MANDATOS DE OPERADORES
2. SELECCIÓN DE INMUEBLES
3. BÚSQUEDA DE INVERSORES FINALISTAS
4. COMPROMISOS DE ARRENDAMIENTO, COMPRA Y VENTA DEL INMUEBLE
5. ADQUISICIÓN DEL INMUEBLE
6. DESARROLLO DEL INMUEBLE
7. ARRENDAMIENTO Y VENTA DEL INMUEBLE EN EXPLOTACIÓN



## PROCESO DE INVERSIÓN

### 1. CAPTACIÓN DE MANDATOS DE OPERADORES

Se procederá a contactar con una amplia variedad de operadores de diversos sectores que busquen abrir nuevos centros en España y se lograrán mandatos de los mismos con el máximo grado de información posible: ubicaciones de especial interés estratégico, precio de renta máximo por metro cuadrado en esa zona, comportamiento de centros ya existentes cercanos o en ubicaciones comparables, tasas de esfuerzo, etc.

### 2. SELECCIÓN DE INMUEBLES

El equipo gestor iniciará la búsqueda de aquellos inmuebles, suelos, solares o edificios susceptibles de cambio de uso, transformación, mejora o rehabilitación y seleccionará aquéllos que considere de mayor interés por su excelente ubicación, la calidad del operador interesado y la rentabilidad por alquiler.

### 3. BÚSQUEDA DE INVERSORES FINALISTAS

En cada inmueble, y para el caso de que el operador terciario no sea el adquirente final del inmueble seleccionado o no aporte al inversor finalista, se procederá a la búsqueda de un inversor de carácter patrimonialista entre la red de contactos de los gestores (inmobiliarias, consultores, EAFIs, banca privada, fondos de inversión, socimis, family offices, etc).



#### 4. COMPROMISOS DE ARRENDAMIENTO, COMPRA Y VENTA DEL INMUEBLE

Se procederá a suscribir con el operador un compromiso de arrendamiento o adquisición del inmueble tras el proceso de cambio de uso, transformación, mejora o rehabilitación del mismo. A la firma de dicho compromiso se solicitarán las garantías necesarias por parte del operador, ya sea mediante pagos parciales, avales, etc, para garantizar el buen fin de la operación.

Si no fuera el propio operador el adquirente final del inmueble, se procederá a firmar un compromiso de adquisición con un inversor patrimonialista con las garantías necesarias para asegurar el buen fin de la venta en el momento de la finalización de las gestiones y desarrollo necesarios para su puesta en operación. De esta manera, una vez finalizados los trabajos, se procederá simultáneamente al inicio de la actividad por el explotador y la venta del inmueble.

En ocasiones, puede existir un margen temporal entre el inicio de las operaciones por el operador y la venta del inmueble. De igual forma, si el equipo gestor lo considera conveniente, y si existe interés en el inmueble por parte de diversos operadores e inversores y en aras a maximizar la rentabilidad, puede procederse a la compra del inmueble sin tener suscrito en un primer momento el compromiso de venta; aunque con carácter general siempre se primará el control del riesgo sobre la búsqueda de una mayor rentabilidad.

## PROCESO DE INVERSIÓN

### 5. ADQUISICIÓN DEL INMUEBLE

Una vez suscritos los compromisos con el explotador y el inversor finalista (si éste fuera diferente del anterior), se procederá a la adquisición del inmueble para su posterior cambio de uso, desarrollo, transformación, mejora o rehabilitación.

### 6. DESARROLLO DEL INMUEBLE

Tras las aprobaciones, licencias, permisos y autorizaciones pertinentes en cada caso, se procederá al desarrollo del inmueble, minimizando en la medida de lo posible costes y tiempo de la transformación. Para lo anterior, resulta oportuno resaltar la dilatada experiencia y el profundo conocimiento del equipo gestor, tanto en materia urbanística, como de los procesos constructivos generalistas y de los requerimientos específicos de los operadores.

### 7. ARRENDAMIENTO Y VENTA DEL INMUEBLE EN EXPLOTACIÓN

Suscribirá contrato de arrendamiento o firma de escritura de compraventa con el explotador de conformidad con el compromiso previamente suscrito o bien, en su caso, se procederá en el momento de la firma del contrato de alquiler con el explotador a la venta en escritura pública al inversor finalista.



## NUESTRO MODELO



# ESCENARIOS DE INVERSIÓN

SUPUESTO	DESARROLLADOR	RECORRIDO DE GESTIÓN	GENERACIÓN DE VALOR
Solar	Operador*	Compra del solar y venta de la unidad productiva.	Aumento del valor del solar proporcionado por el pago de alquiler del operador.
	SPV*	Compra del solar, desarrollo* y venta de la unidad productiva.	Aumento del valor del solar proporcionado por el pago de alquiler del operador. El alquiler es más elevado que en el caso anterior al recibir el operador el inmueble listo para su puesta en actividad.
Edificio	SPV	Compra del edificio y adaptación* del inmueble a las exigencias del nuevo operador.	Aumento del valor del edificio, incrementando las rentas, debido a la renovación del mismo y a su explotación por un nuevo operador.

\*Operador ; Empresa destinada a la explotación de la unidad productiva: Hoteles, supermercados, residencias de estudiantes, residencias de ancianos, apartamentos vacacionales, retail, hostelería, industria, logística.

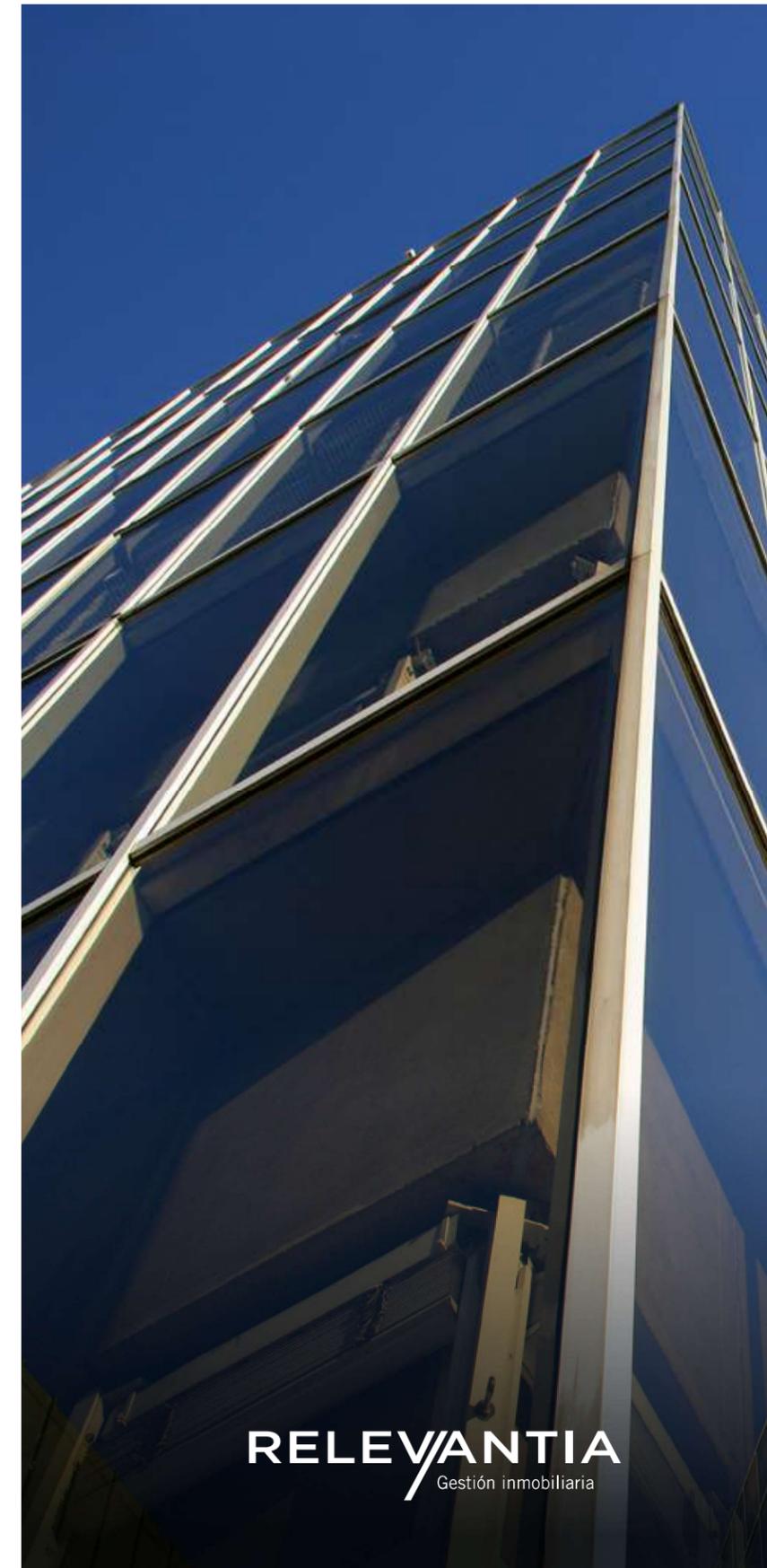
\*Desarrollo; Diseño, proyectos, licencias, gestión de acometidas, construcción, dirección de obra y puesta en marcha por parte del operador.

\*Adaptación; Diseño, proyectos, licencias, gestión de acometidas, reforma, dirección de obra y puesta en marcha por parte del operador.

\*SPV; Special Purpose Vehicle

## RIESGOS Y MITIGANTES

RIESGOS	MITIGANTES
1. Solar no apto.	Estudio técnico - jurídico (titularidad, cargas y gravámenes, comprobación de superficies, estudio geotécnico, ...etc).
2. Dilación en el tiempo de ejecución de proyectos y de concesión de licencias.	<p>Se suscribirá un contrato de arras u opción de compra minimizando los desembolsos a efectuar (contra garantías), emisión del certificado administrativo acreditativo de las circunstancias urbanísticas que concurren en la finca y la concesión de cuantas licencias sean necesarias para la puesta en marcha de la unidad productiva.</p> <p>Se realizará una selección de técnicos y despachos externos de suficiente solvencia y experiencia para la redacción de proyectos y se realizará una labor de estricto seguimiento para minimizar los tiempos de concesión de licencias en los diferentes organismos.</p> <p>Se priorizará la presentación de proyectos básicos y de ejecución a éxito.</p>
3. Desvío en el desarrollo o adaptación del inmueble.	<p>La construcción o reforma se realizará por constructoras homologadas por los propios operadores. Además se exigirá su comprobada solvencia, experiencia y trayectoria de, al menos, los últimos cinco años.</p> <p>Se suscribirán contratos de obra a precio cerrado y penalizaciones por retrasos en la entrega.</p> <p>La dirección de obra será realizada por Project Managers de reconocida experiencia en cada uno de los subsectores terciarios.</p>
4. Desistimiento o insolvencia del operador.	<p>Se elegirán operadores de referencia en su sector.</p> <p>Existirá un contrato de alquiler con plazo de obligado cumplimiento por periodos largos.</p> <p>Entrega de cantidades significativas a la firma del contrato.</p> <p>Se incorporarán cláusulas penales en caso de incumplimiento o desistimiento con prestación de garantías (avales).</p>
5. Renuncia del comprador final de la unidad productiva	<p>Siempre existirá un contrato de compromiso de compraventa de la unidad productiva que se firmará preferentemente al comienzo de la operación.</p> <p>Los compradores serán family offices, inversores patrimonialistas de reconocida solvencia y seriedad.</p> <p>Entrega de cantidades significativas a la firma del contrato.</p> <p>Se incorporarán cláusulas penales en caso de incumplimiento o desistimiento con prestación de garantías (avales).</p>



## ÁMBITO TERRITORIAL

El ámbito territorial se centra principalmente en las principales capitales españolas con vistas a asegurar una mayor liquidez del activo.

No obstante se contemplarán otras capitales de provincia en las que se presentan propuestas especialmente interesantes ya sea por la calidad y solvencia del operador o porque existan inversores patrimonialistas finales interesados en adquirir inmuebles en una zona determinada por el sesgo de los mismos hacia su mercado más próximo.

