

BESTINVER
acciona

Smart Living Properties

PROGRAMA DE INVERSIÓN EN NUEVOS FORMATOS RESIDENCIALES EN ESPAÑA



Smart Living Properties

Gestionado por Bestinver Activos Inmobiliarios



1. OPORTUNIDAD

Fuertes tendencias estructurales que están cambiando la forma de vivir e impulsando el desarrollo de nuevos modelos residenciales, en un contexto de déficit de vivienda en alquiler.

2. ESTRATEGIA

Inversión enfocada en nuevos formatos residenciales a través de la construcción de una cartera de activos de calidad y diversificada, con una estrategia de creación de valor y compromiso ESG.

3. PROGRAMA

Vehículo de inversión temático, con un atractivo perfil de retorno y una estructura eficiente (SOCIMI), que cuenta con un importante pipeline de oportunidades.

4. EXPERIENCIA

Equipo especializado en inversión / gestión inmobiliaria con dilatada experiencia y sólido track-record en el sector living en España.

OPORTUNIDAD

Desarrollo de cambios estructurales en la forma de vivir que están transformando el sector residencial y propiciando la aparición de soluciones de alojamiento adaptadas a las nuevas necesidades y estilos de vida.



DEMOGRÁFICAS

Urbanización
Millennials/Generación Z
Flujos migratorios extranjeros
Envejecimiento población/
longevidad



SOCIALES

Hábitos de consumo
(experiencias vs. cosas)
Nuevos modelos de
hogar y familia
Teletrabajo/movilidad laboral
Fenómeno “soledad
no deseada”



ECONÓMICAS

Dificultad acceso
a vivienda
Restricciones a la financiación
Incremento precios y
rentas residencial
Digitalización/economía
colaborativa

■ NUEVAS NECESIDADES



FLEXIBILIDAD

Menos rigidez en el acceso y duración de las estancias con tarifas asequibles.

"HOTELIZACIÓN"

Espacios versátiles, dotados de amplios servicios y enfocados en crear comunidad.

SEGMENTACIÓN

Adaptación del producto y modelo de gestión a las diferentes etapas de la vida.

■ NUEVOS MODELOS



RESIDENCIAS ESTUDIANTES

Centros específicamente diseñados para el alojamiento de la comunidad universitaria con instalaciones modernas y gestión profesionalizada.



ALQUILER FLEXIBLE

Soluciones habitacionales para cubrir necesidades temporales de alojamiento, caracterizadas por conveniencia y digitalización.



SENIOR LIVING

Complejos residenciales para personas mayores independientes con instalaciones y servicios adaptados a sus necesidades (no medicalizados).

- Este Producto va dirigido principalmente a inversores **profesionales**. También se podrá dirigir a clientes minoristas con un nivel de conocimientos y experiencia suficiente para comprender los riesgos y características del Producto, además de contar con capacidad para mantener la inversión a largo plazo.

ESTRATEGIA

Creación de una cartera de activos de calidad enfocada exclusivamente en nuevos formatos residenciales, con una estrategia fundamentada en la creación de valor, diversificación y estructuración eficiente.



	Residencias Estudiantes	Alquiler Flexible	Senior Living
Mercados objetivo	Ciudades universitarias	Ciudades principales	Urbano (demanda nacional). Costa (demanda internacional).
Tamaño activo	+5.000m ² ⁽¹⁾	+1.000m ² ⁽¹⁾	+5.000m ² ⁽¹⁾
Número uds.	+200 camas	+15 apartamentos	Costa: +100 uds. / Urbano: +15 uds.
Configuración uds.	15-25m ² ⁽¹⁾	25-50m ² ⁽¹⁾	60-120m ² ⁽¹⁾
Perfil usuario	Estudiantes (18-23 años)	Jóvenes Profesionales (25-35 años)	Seniors (+65 años)
Duración estancia	1-3 años	< 1 año	+3 años

1. Perfil activo ilustrativo de la tipología de inversiones.

SMART LIVING PROPERTIES	Residencias de “nueva generación” en ciudades universitarias con limitada oferta disponible.	Edificios completos en atractivas localizaciones urbanas/suburbanas de ciudades principales.	Activos en ubicaciones de alta demanda para público senior (costa y suburbano).
-------------------------	--	--	---

CREACIÓN DE VALOR

Identificación de oportunidades fuera de mercado.

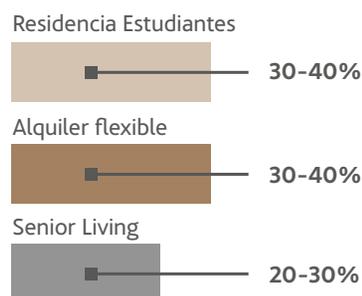
Construcción de cartera a través de agregación de activos individuales.

Maximización de valor a través de reposicionamiento de activos y estabilización operativa.

Implementación de iniciativas ESG.

DIVERSIFICACIÓN

Diversificación por segmentos, número y tipología de activos.



ESTRUCTURA SOCIMI

Vehículo SOCIMI (fiscalidad, gobernanza, transparencia).

Desembolso de capital faseado en línea con ritmo inversor.

Estrategia de desinversión flexible: venta en bloque, sub-carteras o activos.

Alineamiento de intereses del gestor con los accionistas de la sociedad.

PROGRAMA

■ TERMINOS Y CONDICIONES

Tamaño Objetivo (equity)	150 M€
Compromiso Gestor	Min. 2% Tamaño ⁽¹⁾
Ticket Mínimo Inversión	100.000 €
Dirigido a	Profesionales y Minoristas ⁽²⁾
Periodo Inversión	3 años ⁽³⁾
Duración	7 años desde Cierre Final ⁽⁴⁾
Estructura	SOCIMI
Apalancamiento Objetivo	50-60% LTC
Rentabilidad Objetivo	12% TIR neta / 1,6-1,7x MOICs ⁽⁵⁾
Comisión de Gestión	1,75%
Retorno Preferente ⁽⁶⁾	7% TIR neta
Comisión de Éxito	20%

1. Compromiso del Gestor (Grupo Bestinver) y del operador.
2. Minoristas con conocimientos y experiencia para comprender los riesgos y con capacidad para invertir a largo plazo.
3. Sujeto a prórrogas adicionales.
4. Sujeto a prórrogas adicionales y a aprobación por la junta general de la SOCIMI.
5. Rentabilidades estimadas, basadas en proyecciones internas de acuerdo a un escenario de Rentabilidad favorable (los distintos escenarios y el detalle sobre los mismos están disponibles bajo petición en la Información Precontractual). Rentabilidades estimadas no garantizan rentabilidades futuras.
6. Importe total de los fondos aportados por los inversores, más una cantidad equivalente a una tasa interna de rentabilidad del siete por ciento (7%). Ver nota 5 anterior, sobre escenarios de rentabilidades estimadas.

■ PRINCIPALES RIESGOS



RIESGO DE PÉRDIDA TOTAL DE LA INVERSIÓN

- El accionista es titular de una parte alícuota del capital social de la compañía y, como tal, podría llegar a perder el total de la inversión realizada en el caso de disolución o liquidación de la compañía.



RIESGO DE VALORACIÓN

- Valor acciones = Valor Teórico Contable = Patrimonio neto de la Sociedad / número de acciones emitidas.
- Esto dificulta la evaluación del rendimiento de la inversión y existe incertidumbre sobre su valor.
- Cuando las acciones cotizan en un mercado regulado o un SMN se publica diariamente la valoración de las acciones en el mercado que hayan sido admitidas a negociación.



RIESGO DE PÉRDIDA DEL RÉGIMEN FISCAL ESPECIAL

- Si la SOCIMI perdiera el régimen fiscal especial, tributaría por el régimen general del Impuesto de Sociedades en el mismo periodo en el que se haya perdido el régimen fiscal especial.
- La pérdida del régimen fiscal especial implica que no se pueda optar de nuevo hasta pasados tres años desde la conclusión del último periodo impositivo en que fuese de aplicación.



RIESGO DE INFLACIÓN

- La evolución de la inflación puede impactar en la rentabilidad y el valor de una inversión.



RIESGO DE LIQUIDEZ

- Dificultad para transformar en dinero efectivo la inversión.
- Las acciones de empresas no cotizadas se negocian por acuerdos entre partes, pudiendo haber una penalización en el precio obtenido, o la imposibilidad de deshacer la posición.
- La negociación en mercados secundarios aporta mayor liquidez (según capitalización y volumen de negociación), que se puede ver incrementada por un proveedor de liquidez. La existencia de un pacto entre socios podrá limitar la liquidez de las acciones.

Encontrará más información sobre los riesgos de inversión en:
www.bestinver.es/smart-living-properties-riesgos
o escaneando con su móvil el siguiente código



EXPERIENCIA

Bestinver Activos Inmobiliarios, perteneciente a BESTINVER (Grupo ACCIONA), cuenta con un equipo especializado en inversión y gestión inmobiliaria con amplia experiencia en el sector living en España.

BESTINVER



+35 AÑOS
EXPERIENCIA



5.919 M€
AUMs



+46.000
INVERSORES



+150
PROFESIONALES



+100
PREMIOS

EXPERIENCIA EQUIPO BESTINVER ACTIVOS INMOBILIARIOS⁽¹⁾



+20 AÑOS
EXPERIENCIA



+15 AÑOS
TRABAJANDO
JUNTOS



+700 M€
INVERTIDOS EN
LIVING ESPAÑA



EXPERIENCIA EN ESTRUCTURACIÓN, INVERSIÓN,
GESTIÓN Y DESINVERSIÓN DE SOCIMIS

ANÁLISIS E INVERSIONES

40 PROFESIONALES

Un equipo experimentado que dedica más de 30.000 horas al año en el análisis de compañías.

RELACIÓN CON INVERSORES Y MARKETING

62 PROFESIONALES

Con alta experiencia, enfocados en el desarrollo de negocio y la gestión de nuestros inversores.

CUMPLIMIENTO NORMATIVO Y LEGAL

15 PROFESIONALES

Dedicados al cumplimiento normativo, control de riesgos y legal con un sólido modelo de control.

FINANCIERO/ ADMINISTRACIÓN/ IT

40 PROFESIONALES

Enfocados en la excelencia operativa a través de un modelo operativo robusto.

Datos a 31/12/2023

1. Experiencia Marta Herrero y Enrique Sánchez-Rey. La sociedad cuenta en total con cuatro empleados y con el apoyo de los servicios centrales de BESTINVER.



Bestinver Activos Inmobiliarios, S.L.,

C/ de Juan de Mena, 8 – 1ª planta • 28014 Madrid • Tel.: 900 878 280 • bestinver@bestinver.es

CIF B-44559565

Aviso legal:

Esta publicación ha sido elaborada por Bestinver Activos Inmobiliarios, S.L. (Sociedad Unipersonal) (BAI), entidad gestora de Smart Living Properties, SOCIMI, S.A. (la SOCIMI), únicamente para información de los comercializadores/colocadores de la SOCIMI y sus agentes, para distribuir entre sus clientes o potenciales clientes.

Este producto está destinado principalmente a clientes profesionales, y, además, se podrá destinar a clientes minoristas que cumplan con determinadas características recogidas en la normativa aplicable. Ninguna parte de este documento podrá ser reproducida, distribuida o publicada por ninguna persona para ningún propósito sin el previo consentimiento expreso de la SOCIMI.

Este documento y su contenido no constituyen una oferta, invitación o solicitud de compra, venta o suscripción de valores u otros instrumentos, ni constituye una recomendación personal.

La información contenida en este documento se ha obtenido de fuentes consideradas fiables, pero BAI no garantiza su exactitud, integridad o exhaustividad. La información aquí contenida está sujeta a cambios sin previo aviso.

Las posibles inversiones y/o estrategias descritas en este documento pueden no ser adecuadas para todos los destinatarios, por ello, a la hora de considerarlas, le invitamos a tener en cuenta su propio perfil y características como inversor y a buscar su propio asesoramiento, si lo considerase oportuno.

Ni BAI ni ninguno de sus empleados o representantes aceptan responsabilidad alguna por cualquier pérdida directa, indirecta o consecuente derivada de cualquier uso de este documento o de su contenido.

Conflictos de intereses

BAI, como cualquier otra empresa del Grupo Bestinver y/o cualquiera de sus directivos, consejeros o empleados pueden, en la medida permitida por la ley, tener una posición o estar interesados de otro modo en cualquier transacción o inversión directa o indirecta en el instrumento financiero objeto de este documento. BAI y/o cualquier otra empresa de su grupo pueden ocasionalmente prestar servicios o solicitar negocios a cualquier empresa mencionada en este documento. Como consecuencia de ello, los inversores deben ser conscientes de que BAI puede tener conflictos de interés.

BAI ha adoptado normas internas de conducta, procedimientos y políticas para garantizar su independencia y ha desarrollado e implementado un conjunto de medidas para: (i) identificar las posibilidades de tener conflictos de intereses, (ii) tratar de evitarlos y, en su caso, (iii) resolverlos.

Para cualquier información adicional sobre la SOCIMI y su funcionamiento pueden consultar el documento de Información precontractual solicitando una copia en la siguiente dirección de correo electrónico: bai@bestinver.es.

Contacto

Bestinver Activos Inmobiliarios S.L.

Juan de Mena 8
28014 Madrid

900 878 280
bestinver@bestinver.es

