

# MADRID

DIVIDENDO

Clase A

**16 %**

Clase B

**26 %**

(estimado)

PLAZO

meses

**22**



# Resumen ejecutivo I

LOCALIZACIÓN

Noviciado 14

**MADRID**

RIESGO PROJ.

**C+**

A - B - C - D - E - F

EQUITY

**1.100.000 €**

MEZZANINE 

1.100.000 €

DIVIDENDO  
estimado

PLAZO

**22 MESES**

## OBJETIVO

Financiación mediante equity de la compra de un edificio de dos plantas **con licencia** para su **demolición y promoción de 12 viviendas** nuevas distribuidas en 3 plantas más ático, en total 871m<sup>2</sup>, en las **inmediaciones de Plaza de España**.

CLASE A

**16%**

Riesgo

**B**

CLASE B

**26%**

Riesgo

**D**

TICKET

**20.000 €**

CIERRE

**30 NOV**

## ESTRUCTURA:

El inversor adquiere participaciones de clase A o clase B de una SL que compra el edificio y desarrolla el proyecto.

# Resumen ejecutivo II

## RIESGOS Y PROTECCIÓN

- ✓ Riesgo promotor
- ✓ Primeros 121.000 € de eventuales pérdidas a cargo del promotor
- ✓ Equity Clase B subordinado al equity Clase A
- ✓ Precios de venta previstos por debajo del mercado de segunda mano equivalente
- ✓ Proyecto comprado con licencia solicitada
- ✓ Construcción sin sótano, con precios holgados para imprevistos y supervisión de project monitoring

## PROMOTOR: Natureback

Equipo procedente de Riofisa, Pecsá y Estudio Lamela con grandes capacidades arquitectónicas y experiencia promotora. Actualmente, desarrollan otros dos proyectos en Madrid entre medianeras, uno de ellos para un fondo de inversión americano.

## EVERGE FINANCING SL

Analiza, selecciona y conecta proyectos de expertos promotores con inversión acreditada y/o extranjera mediante SPV estructuradas, con la metodología de Everge Crowdfunding Promotor, plataforma aprobada por CNMV (en fase de constitución).

**FINANCIACIÓN:** Crédito puente, crédito promotor (Bankinter previsiblemente), financiación espontánea del promotor y equity de los inversores

## 1. Descripción

- Localización e Identificación
- Descripción Zona
- Descripción Proyecto
- Licencias
- Competencia
- Estructura de Costes

## 2. Estructura operación

- Rentabilidad y Plazo
- Vehículo Inversor
- Ticket mínimo
- Orden de prelación
- Protección del Inversor
- Liquidación y finalización
- Fiscalidad y gastos

## 3. Estudio de proyecto

- Riesgo plazos
- Riesgo Comercial
- Riesgo construcción
- Financiación
- Gestor proyecto

## 4. Natureback

## 5. Equipo Everge

## 6. Conclusiones



## 1.1 LOCALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN:

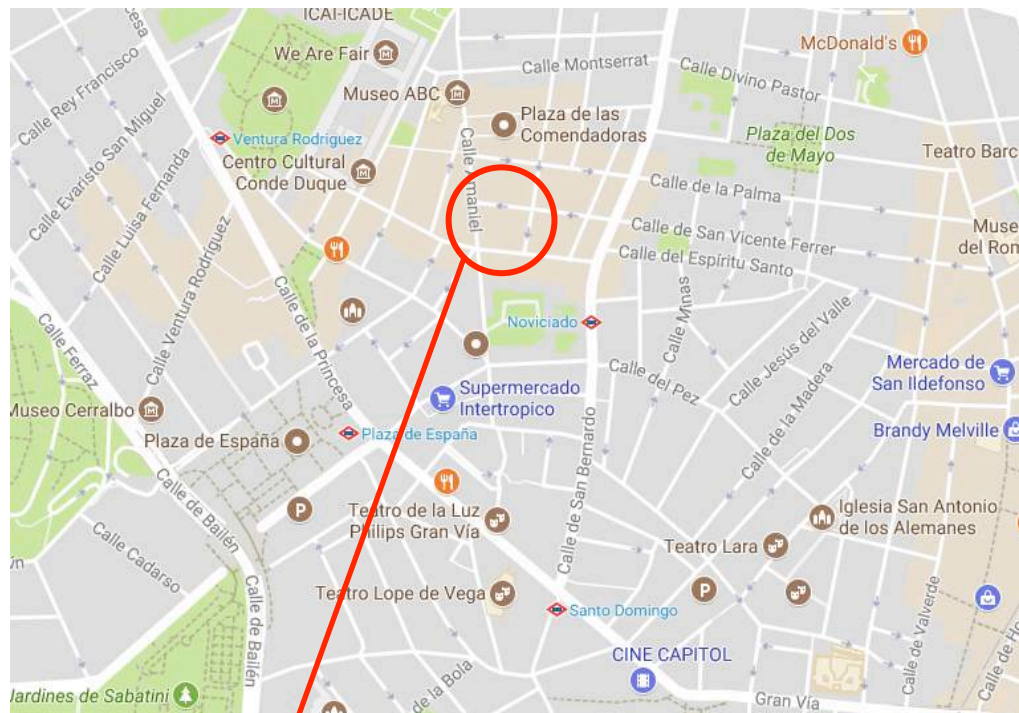
Noviciado 14 está en situado en pleno centro de Madrid, dentro del Área de Actuación AUC 01.02. La calle corre desde la calle Amanuel hasta la calle San Bernardo. Actualmente hay un edificio construido con protección parcial con las siguientes características:

### Edificio Noviciado 14:

Distrito:	01 – Centro
Barrio:	Universidad
Finca:	20.213, Reg. 27 Madrid
Catastro:	9954508VK3795D0001AE
Nº de catálogo:	00357
Nº Manzana:	0105064
Superficie de parcela:	223,58 m <sup>2</sup>
Tipo Uso:	Residencial
Aprovechamiento:	3,14
Coefficiente Z:	0/4
Área actuación:	AUC 01.02
Normativa:	NZ1 Grado 1
Nivel:	A

### Edificio actual:

Superficie construida:	494 m <sup>2</sup>
Nivel protección:	Parcial
Alturas:	PB +2
Distribución: Planta 2:	1 vivienda
Planta 1:	3 viviendas (1 dúplex)
Planta Baja:	1 comercio + 2 viviendas



**VALOR TASACIÓN Nov '17: 1.897.351,99 € + IVA**

## 1.2 DESCRIPCIÓN DE LA ZONA: ACTUAL

El edificio se sitúa en pleno corazón del barrio de Universidad, con todos los servicios al alcance:

### Zonas de Ocio y Compras:

c/ Gran Vía, c/ Princesa, Malasaña

### Sanidad

Centro Salud Palma Norte.

### Colegios:

Mercedarias, Portugal, Fray L. de León, C. Cisneros

### Parques:

Pza. España, Rosales, Sabatini, Parque del Moro  
Madrid Río, Casa de Campo

### Transporte:

Metro: líneas 2, 3, 4, 10

Autobús: 17 líneas y 5 búhos

Cercanías en Príncipe Pío (a 1 parada de metro)

### Cultura / Turismo:

Templo de Debod, Museo Cerralbo, Museo Romántico  
Palacio Real y Catedral de la Almudena  
Centro Cultural Conde Duque  
Teatros de Gran Vía y Malasaña



## 1.2 DESCRIPCIÓN DE LA ZONA: FUTURA

**WELCOME MOTHER NATURE** es el proyecto seleccionado para reformar la Plaza de España.

La futura Plaza de España se conectará a los jardines de Sabatini y del Templo de Debod y eliminará el tráfico en esa zona al prolongar el túnel de Bailén hasta el comienzo de la calle Ferraz.

Asimismo, se unirá la Plaza con Madrid Río mediante un carril bici y amplias aceras que discurrirán por la cuesta de San Vicente.

En total, el tráfico se reducirá a la mitad, se potenciarán las zonas peatonales y ciclistas y se plantarán más de 1.000 árboles adicionales. La nueva Plaza será así el centro de un área verde urbana más amplio.

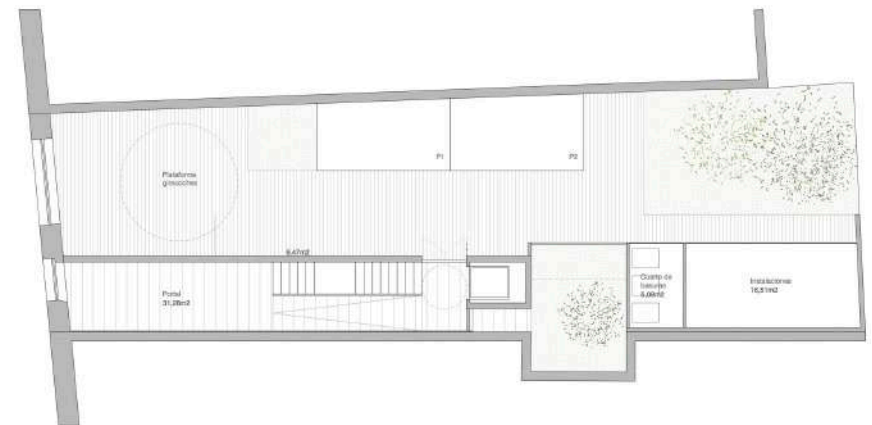
Las obras comenzarán a principio de 2018 y terminarán en torno a Junio 2019, coincidiendo prácticamente en plazos con el proyecto de promoción de Noviciado 14.



## 1.3 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO:

Noviciado 14 se trata de una promoción inmobiliaria por la que se derribará el edificio actual, respetando y manteniendo la fachada, que se integrará en el nuevo edificio que albergará 10 viviendas de 1 dormitorio y 2 áticos de 2 dormitorios. La finca tendrá tres patios de luces y espacios comunitarios para uso de instalaciones.

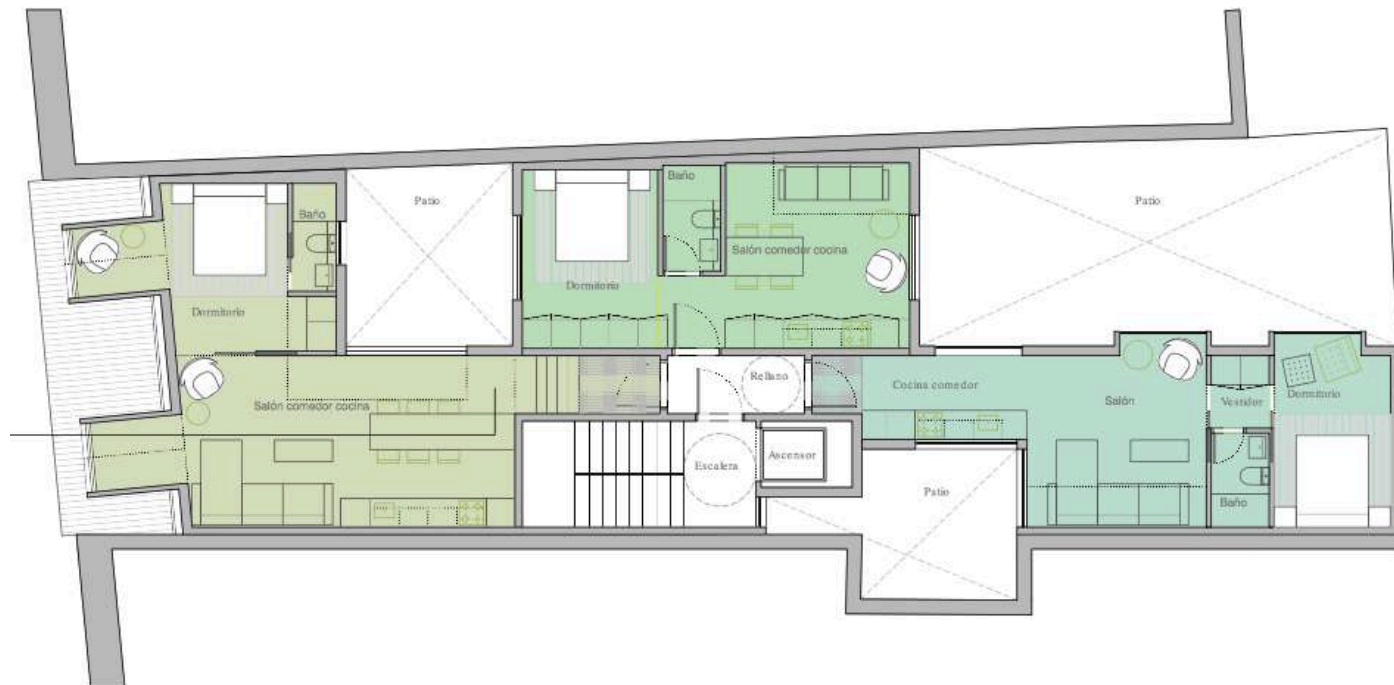
El proyecto contempla la creación de sólo 2 plazas de garaje por la complejidad espacial al tratarse de un solar estrecho en una calle estrecha, y cercana al centro donde se prevén futuras restricciones al tráfico rodado privado. Estas plazas se reservan a los áticos.





## 1.3 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO:

El nuevo edificio contará con 10 apartamentos de un dormitorio y superficies variables entre los 30,27 y 52,35 m<sup>2</sup> útiles. Los dúplex áticos se distribuyen en tres plantas: en la planta de acceso cuenta con dos dormitorios cada uno, la planta superior cuenta con una amplia estancia con cocina americana y salón, y con acceso a una o dos terrazas, según el ático. La última planta cuenta con la escalera de acceso y la cubierta. Los áticos tienen una superficie útil de 81,53 y 60,72, más las superficies de terrazas.



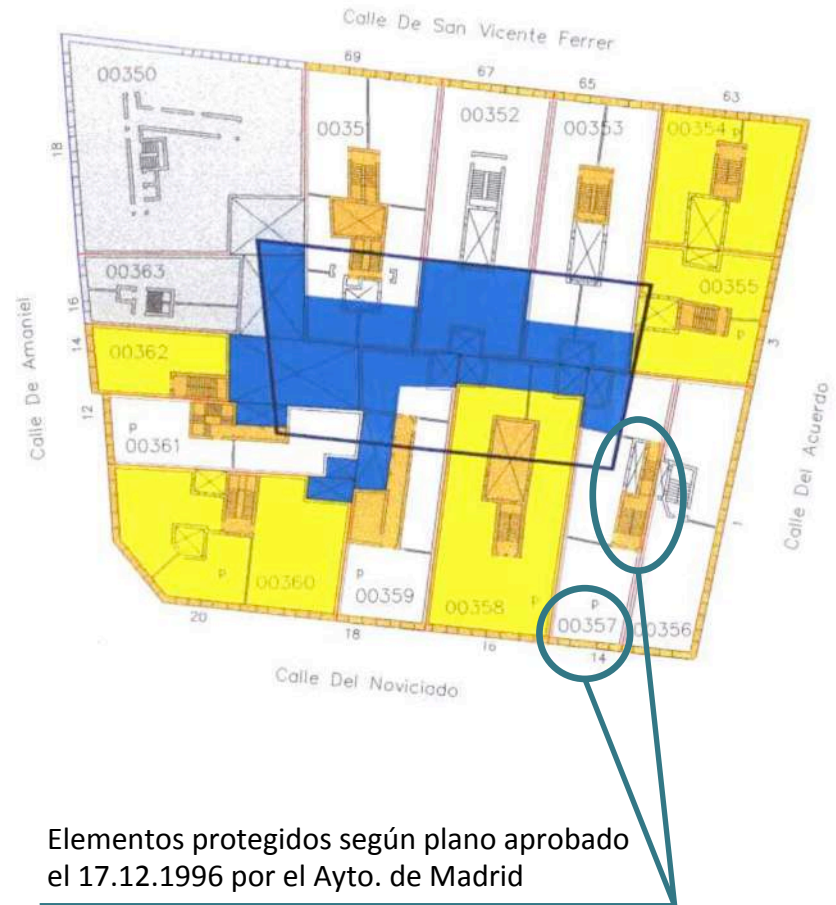
## 1.4 LICENCIAS:

El edificio actual está afectado como Bien de Interés Patrimonial / Bien de Interés Cultural. Se encuentra catalogado con un grado de protección parcial, que obliga a mantener la fachada del edificio actual así como la escalera, que puede desmontarse y volverse a montar, incluso en diferente ubicación.

Actualmente el proyecto cuenta con aprobación de la Comisión Institucional para la Protección del Patrimonio Histórico, Artístico y Natural (**CIPHAN**) para derribar el edificio y construir el nuevo con los condicionantes de la fachada y la escalera. La aprobación se obtuvo en **mayo de 2.017**.

La licencia de obras se está tramitando con un proyecto similar y se espera tenerla en los próximos dos meses. No obstante, Natureback ha realizado modificaciones en el proyecto presentado que mejoran la eficiencia y la distribución. La licencia definitiva para el proyecto modificado se espera obtener en dos meses adicionales.

El hecho de que la licencia esté en trámite ahorra un tiempo estimado de 10-12 meses. Este tiempo valorado al tipo del crédito mezzanine (10%) sobre el valor del edificio, incrementa su precio entre 145.000 y 174.000€, sin considerar el tiempo necesario para la aprobación de CIPHAN.



Elementos protegidos según plano aprobado el 17.12.1996 por el Ayto. de Madrid

## 1.5 COMPETENCIA

Actualmente sólo hay un proyecto cercano de obra nueva situado en la calle Gran Vía 68. Aunque próximo, se trata de otro tipo de producto, al estar en una de las principales vías madrileñas y un edificio señorial. Los precios medios se sitúan en 7.500€/m<sup>2</sup> que sólo puede tomarse como referencia superior.

El resto de producto comparable se trata de apartamentos pequeños de segunda mano con una superficie de hasta 60m<sup>2</sup>, entre plantas y en buen estado.

Según los anuncios de Idealista, dentro del grupo objetivo y en los alrededores del proyecto, la oferta se sitúa en 5.500€/m<sup>2</sup>. Si se tiene en cuenta sólo los apartamentos que tienen ascensor, el precio se incrementa hasta 6.100€/m<sup>2</sup>.

Descontando un 10% por efectos de la negociación que pueda haber antes de formalizar la compra, se tienen unos precios de unos 5.000€/m<sup>2</sup> y 5.600€/m<sup>2</sup> respectivamente.

Apartamentos < 60m<sup>2</sup>  
Entre plantas  
Buen Estado  
Con y sin ascensor  
**5.500€/m<sup>2</sup>** (anunciado)



Apartamentos < 60m<sup>2</sup>  
Entre plantas  
Buen Estado  
Con Ascensor  
**6.100€/m<sup>2</sup>** (anunciado)

Datos: Idealista Oct 2017

## 1.6 ESTRUCTURA DE COSTES ESTIMADA

La estructura prevista de costes presenta los siguientes valores, con un peso elevado en suelo que se compra con parte de gestión:

Suelo: 2.332 €/m<sup>2</sup> edificable. La superficie incluye la construida no computable y la mitad de las terrazas. El precio incluye comisión de compra, autorización de CIPHAN y licencia de obra en curso.

Obra: 1.250€/m<sup>2</sup> edificable. Este valor incluye el derribo, construcción y posibles imprevistos.

Financieros:

Incluyen los costes del préstamo puente, crédito promotor y financiación de IVA del suelo.

Honorarios de gestión:

En total, no alcanza el 7,5%, una tarifa competitiva. De ellos, **sólo el 33% de los honorarios de comercialización y de gestión se cobran durante el proyecto** para cubrir costes del gestor. El resto, se cobra al final del proyecto con la entrega de viviendas. Los restantes **121.000€ se pagan sólo después de que los inversores reciban su inversión y dividendos**. En función del éxito de gestión, la cifra de honorarios podrá aumentar como bonus, o disminuir.

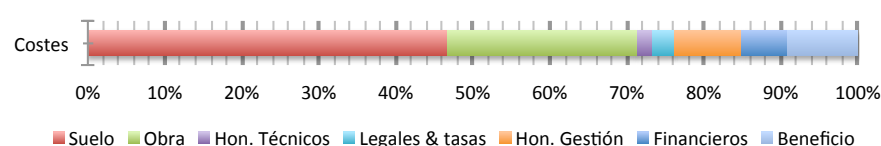
Se incluyen los honorarios iniciales de Everge.

Resultado estimado:

El margen de beneficio es del 9,1%, neto de honorarios. Es suficiente para remunerar la retribución de los inversores y dejar un excedente a repartir entre inversores, gestor y Everge.

<b>VENTAS</b>	<b>4.160.000,00</b>	<b>100,00%</b>
<b>SOLAR</b>	<b>1.943.500,00</b>	<b>46,72%</b>
Compra solar	1.900.000,00	45,67%
Intermediación	43.500,00	1,05%
<b>CONSTRUCCIÓN Y TÉCNICOS</b>	<b>1.023.858,00</b>	<b>24,61%</b>
Ejecución material y acometidas	970.672,21	23,33%
Estudios técnicos	6.000,00	0,14%
Seguro, control calidad, control técnico, S&S	17.165,00	0,41%
Imprevistos	30.020,79	0,72%
<b>HONORARIOS TÉCNICOS</b>	<b>85.052,00</b>	<b>2,04%</b>
Arquitecto, project, aparejadores, ingeniero, proyec	85.052,00	2,04%
<b>LEGALES, TASAS E IMPUESTOS</b>	<b>117.607,00</b>	<b>2,83%</b>
Escrituras y registros	9.365,00	0,23%
Impuestos municipales	47.411,00	1,14%
Hacienda pública	60.831,00	1,46%
<b>HONORARIOS DE GESTIÓN</b>	<b>359.520,00</b>	<b>8,64%</b>
Gestión, publicidad y comercialización	188.520,00	4,53%
Bonus éxito (tras remuneración a inversores)	121.000,00	2,91%
Honorarios Everge	50.000,00	1,20%
<b>FINANCIEROS</b>	<b>252.711,98</b>	<b>6,07%</b>
Préstamos hipotecario	60.939,45	1,46%
Otros préstamos	159.802,53	3,84%
Avales y Otros gastos	31.970,00	0,77%

**BENEFICIO: 377.751,02 9,1%**



## 2 ESTRUCTURA DE LA OPERACIÓN

El proyecto está señalado y pendiente de formalizar la compra del edificio. Natureback ha firmado arras por el mismo antes de que se obtenga la licencia de obra. La financiación necesaria inicial para la compra del edificio se aporta en equity y en crédito puente, crédito que será sustituido por deuda bancaria al obtener la licencia de obra y tener el 80% comercializado.

### RENTABILIDAD Y PLAZO

Hay dos clases de participaciones, con iguales derechos salvo la rentabilidad y el orden de prelación. La **rentabilidad estimada antes de impuestos** de cada clase es:

CLASE A: dividendo bruto acumulable del 16% anual.  
60% del equity.

CLASE B: dividendo bruto acumulable del 26% anual.  
40% del equity.

El dividendo acumulable es calculado diariamente. Los porcentajes de equity de cada clase podrán variar ligeramente en función del reparto final. Los dividendos indicados serán los mínimos en caso de modificación.

La duración estimada del proyecto es de **22 meses**.

### VEHÍCULO INVERSOR

Los inversores de Everge suscriben participaciones de una Sociedad Limitada que será la que compre el edificio y en la que se desarrolle el proyecto. Así, la inversión tendrá el respaldo de un bien inmueble, aunque durante la promoción será necesario ofrecerlo en garantía para los préstamos que se precisan.

La SL tendrá un administrador único que será el Gestor del Proyecto de Natureback. El pacto de socios de la SL ha sido confeccionado por Everge y recoge el orden de prelación.

### TICKET

El ticket mínimo por inversor es de **20.000€**.

Excepcionalmente se aceptarán tickets inferiores para completar el objetivo de financiación.

### ORDEN DE PRELACIÓN

El orden de reembolso de los beneficios, será como sigue:

- 1 – La Clase A recibe su principal invertido
- 2 – La Clase B recibe su principal invertido
- 3 – La Clase A recibe los dividendos correspondientes acumulados desde el inicio de la inversión.
- 4 – La Clase B recibe los dividendos correspondientes acumulados desde el inicio de la inversión.
- 5 – El gestor recibe 121.000€ de sus fees por su gestión.
- 6 – El resto se reparte:
  - 25% para inversores de la Clase A
  - 20% para inversores de la Clase B
  - 45% para el gestor
  - 10% para Everge.

Si el proyecto lo permite y a decisión del Administrador Único, podrá distribuirse anticipadamente hasta el 30% de la cantidad invertida. Este anticipo se haría siempre transcurridos al menos 12 meses desde la inversión inicial. La cantidad reembolsada no acumulará más dividendos a partir del momento de reembolso y reduce el riesgo de iliquidez.

## 2 ESTRUCTURA DE LA OPERACIÓN

### PROTECCIÓN DEL INVERSOR

A) CONTRATO DE GESTIÓN: La sociedad vehículo tendrá un contrato de gestión con Natureback para el desarrollo del proyecto. Este proyecto es aportado por Everge y fija el cobro de honorarios en función de hitos que añadan valor al proyecto. Los honorarios por gestión y comerciales ascienden a 309.520€, en línea con el mercado.

B) APORTACIÓN DEL GESTOR: El gestor aporta el 66% de sus fees mediante financiación espontánea, ya que sólo se cobran al final con la entrega de viviendas. De ellos, 121.000€ sólo los cobra cuando los inversores de Everge han recibido su inversión y sus dividendos correspondientes acumulados. De esta forma Natureback aporta un 12% del equity en especie, que sirve de colchón de garantía a los inversores para cubrir costes eventuales e imprevistos, ya que es el primer tramo en asumir pérdidas sin afectar al dividendo de los inversores.

C) PROJECT MONITORING: Un project monitoring supervisará la actividad del gestor en cuanto a pagos y plazos en nombre de los inversores. El project monitoring es una figura usual que los bancos imponen a los proyectos que financian para que les reporte. En este caso, el project monitoring comenzará con la entrada de los inversores para supervisar la actividad del gestor. Everge nombrará a una empresa reconocida y homologada por los bancos para esta función.

D) CUENTA ESCROW: La recaudación se realizará en una cuenta escrow gestionada por Everge, con movimientos restringidos: sólo admite salidas de dinero a la cuenta de la SL vehículo una vez que la ampliación de capital esté aprobada; o a las cuentas de origen de cada transferencia si el proyecto no se lleva a cabo. En ningún caso pueden usarse los fondos para otros fines.

### LIQUIDACIÓN Y FINALIZACIÓN

La liquidación de resultados se realizará una vez se produzca la entrega de pisos. Se realizará una liquidación previa que descontará los gastos pendientes como postventa o **impuesto de sociedades** entre otros. El excedente se repartirá como dividendo con cargo a resultados según el orden de prelación. Por último, los inversores se desvincularán de la SL vehículo mediante la distribución de dividendo y amortización de sus participaciones previa transmisión a la SL.

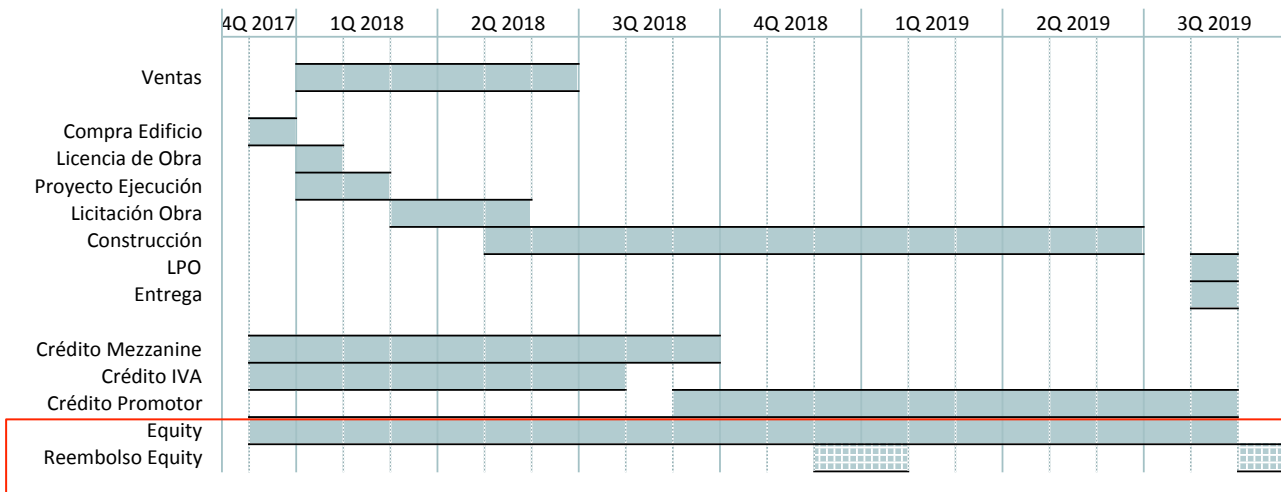
### FISCALIDAD, GASTOS Y RETENCIONES

Se aplicará la fiscalidad vigente en cada momento. Hoy en día, **el impuesto de sociedades es del 25%**. Los dividendos netos repartidos estarán sujetos a una retención del 19% y una exención por doble imposición del 50% del tipo de IRPF o IS, según el caso. **En el caso de socios que tengan más del 5% de la SL vehículo, la exención por doble imposición es del 100% y no hay retención.**

La transmisión de participaciones no estará sujeta a AJD y tributará en la declaración del año siguiente a la venta por tramos: 19% por los primeros 4.999€ de ganancia, 21% por los siguientes 45.000€ de ganancia y 23% en la ganancia que exceda de 49.999€.

## 3.1 RIESGO PLAZOS Y PROGRAMACIÓN:

El edificio se compra con el informe favorable de la CIPHAN (Comisión Institucional para la protección del Patrimonio Histórico-Artístico y Natural) para la realización del proyecto, así como con la licencia de obra ya solicitada (se espera a finales de año). Esta circunstancia reduce el riesgo de plazos y acelera el proyecto. Se precisa adaptar la licencia al proyecto modificado de Natureback, que sólo cambia la distribución, por lo que el plazo es reducido entre 1 y 2 meses.



Un retraso en la licencia, retrasaría los ingresos por ventas (las ventas sólo se formalizan con la licencia) y los intereses mensuales del crédito mezzanine irían reduciendo la caja después del mayor desembolso que es la compra del edificio. No se prevé un retraso superior a 3 meses, con lo que los efectos en caja están cubiertos.

Los demás eventuales retrasos (obra, LPO, entrega..) no tienen influencia significativa en la caja, y, aunque aumentan el coste de financiación por los intereses, aumentan también el dividendo acumulado del inversor: un retraso de 5 meses en la entrega no tendría efecto en el dividendo del inversor, y sin embargo el gestor apenas podría cobrar sus honorarios al final.

Los plazos previstos en el plan son razonables e incluso dejan cierto margen en algunos casos.

Riesgo B

## 3.2 RIESGO COMERCIAL

El proyecto lo forman 12 viviendas de tamaño pequeño, en línea con muchas de las que hay en la zona. Los precios iniciales van desde los 220.000€ hasta los 350.000€ los pisos de un dormitorio, y los áticos de dos dormitorios con terrazas entre 600.000 y 770.000€. El precio medio está en **4.775€/m<sup>2</sup>** construido, muy competitivo con la segunda mano de la zona. En el plan base se espera vender las 12 unidades en 5 meses.

Se trata de un producto prácticamente único en la zona, donde no hay promociones nuevas en esta categoría. El target es tanto cliente final como inversor, dada la alta rentabilidad en alquiler de la zona (**5,42%** de media a precios actuales y sin considerar alquiler turístico). Los precios iniciales resultan competitivos con la oferta de segunda mano en buen estado con ascensor, sin contar el plus de vivienda nueva en una zona antigua.

El modelo es muy sensible a una variación de precios: un 3% por debajo del precio inicial dejaría al gestor prácticamente sin el pago final de sus fees, mientras que el inversor mantiene su remuneración. Sin embargo, **el mercado muestra que hay más recorrido al alza que a la baja**. La rentabilidad no varía si las ventas bajan de 2,4 a 1,5 unidades al mes.

El riesgo mayor sería que las ventas se produzcan con retraso y a un ritmo menor, lo que reduciría la caja particularmente en los primeros meses. Mantener los precios competitivos al principio ayuda a asegurar un mínimo de ventas y reducir el riesgo.

Riesgo: C +

## 3.3 RIESGO CONSTRUCCIÓN

La construcción comprende en primer lugar el derribo del edificio actual y la posterior construcción del nuevo edificio entre medianeras. Se realizará con contrato llave en mano.

El proyecto no contempla la construcción de sótano, lo que simplifica notablemente la dificultad de obra y reduce las incertidumbres de obra, que en gran medida se deben a la excavación.

El principal riesgo se encuentra en el incremento de precios en la construcción dado el repunte actual. Sin embargo, 1.250€/m<sup>2</sup> deben ser suficientes para considerar cualquier eventual subida e incluso imprevistos. Por otro lado, la construcción se cubre mediante crédito promotor del banco, por lo que una subida de precios tiene un impacto limitado durante la obra ya que sólo afectan los intereses del crédito. El bajo peso de la construcción en el resultado hace que tampoco afecte considerablemente en la devolución del préstamo. En concreto, una subida del 10% en el coste de construcción apenas tendría impacto en la rentabilidad del inversor; sí afecta al pago final de fees del gestor.

El plazo total de la obra son 14 meses, que para el volumen del que se trata y sin excavación es un plazo cómodo. Un eventual retraso de 3 meses tendría una repercusión limitada en la rentabilidad del inversor, ya que durante los meses de retraso sigue acumulando el dividendo establecido.

Riesgo: B



## 3.4 FINANCIACIÓN DEL PROYECTO:

Las fuentes de financiación del proyecto son varias:

### INVERSORES:

Aportan el equity del proyecto, en total 1,1M€. Como tal, el rendimiento que tienen es función del resultado del proyecto, con un dividendo acumulable del 20% anual.

### CRÉDITO PUENTE:

La compra del edificio se completa con un crédito puente de 1,1M€ remunerado al 10%, aportado a través de Everge. Este crédito tendrá una duración máxima de 12 meses y será sustituido por el crédito bancario. Exige garantía hipotecaria.

### BANCO:

Bankinter se perfila como el banco del proyecto. Financia por un lado el IVA de la compra de suelo y por otro lado el crédito promotor para pago de certificaciones de obra y crédito sobre el 50% de la tasación del suelo, una vez alcanzado el 80% de las ventas. Exige garantía hipotecaria.

### FINANCIACIÓN ESPONTÁNEA:

El 66% del cobro por gestión de Natureback es diferido, al final del proyecto, y asciende a 209.700€, de los que 88.700€ corresponde a la gestión comercial. El pago de los últimos 121.000€ por gestión del proyecto se realiza tras el reembolso a los inversores de su inversión más los dividendos acumulados.

## 3.5 GESTOR DEL PROYECTO

### ALBERTO MONTORO

Director de Operaciones y socio de Natureback.

Cuenta con una experiencia de 19 años en promoción inmobiliaria y gestión de obras de edificación en empresas como Riofisa, Seop Obras y Proyectos, Pecsá y Levitt.

Entre los proyectos gestionados directamente por él hay una amplia experiencia transversal en el sector inmobiliario: edificaciones de viviendas tanto en bloque como unifamiliares con cerca de 70 unidades en al menos 3 proyectos diferentes; rehabilitación de una residencia de tercera edad; gestor del proyecto del centro comercial Vialia en Albacete; promoción de naves industriales con superficies de hasta 4000m<sup>2</sup> y más de 700 módulos; construcción de un edificio de oficinas.

Su experiencia en control de plazos y costes de obras es particularmente relevante en el proyecto en cuestión, ya que el proyecto y licencias se encuentran prácticamente terminados.

## 4.1 NATUREBACK

Natureback es una gestora de promociones y estudio de arquitectura fundada en 2013 con el objetivo de realizar viviendas eficientes energéticamente con la aplicación de las últimas tecnologías.

Natureback gestiona actualmente 6 promociones con 75 viviendas, de las que la primera se entregó en 2016 y la segunda a finales de 2017.

### TRACK RECORD

En las promociones realizadas en los últimos 4 años se ha respetado el plan inicial con bastante exactitud hasta la fecha. En concreto, dos presupuestos de construcción han aumentado menos del 3% previsto inicialmente, y las entregas producidas se han retrasado únicamente un mes.

### SOCIOS

El capital social de 300.000€ de Natureback está aportado por tres socios:

- ALBERTO MONTORO BELTRÁN: Arquitecto por la UPM con 19 años de experiencia en gestión de obras y promoción inmobiliaria. Es el Director de Operaciones de Natureback.
- IGNACIO RODRÍGUEZ AMOR: Geógrafo por la Universidad de Cantabria y especializado en desarrollo territorial sostenible y experiencia en gestión eficiente de infraestructuras. Es Director de Desarrollo de Negocio en Natureback.
- AMAYA LERENA ORTIZ: Abogada y socia de Natureback,. Se encarga de la asesoría Jurídica de Natureback.

### EQUIPO NATUREBACK

El equipo formado por **12 profesionales** completa la capacidad para abarcar todo el ciclo arquitectónico de un proyecto:

- IVÁN GARCÍA CARDENAL – Director Arquitectura. Amplia experiencia internacional en estudios como Lamela y Richard Rogers. Director del grado de diseño de interiores en ESNE
- El equipo cuenta con 5 arquitectos, 2 aparejadores, 1 ingeniero, 1 delineante y 1 administrativo.
- Equipo comercial: se contrata “ad hoc” para las necesidades de cada proyecto concreto.
- Apoyo externo: Natureback tiene colaboradores regulares para los proyectos en urbanismo y áreas de ingeniería.

### BALANCE Y RESULTADOS DE NATUREBACK

Las líneas de negocio de Natureback son la arquitectura para terceros, promoción delegada para terceros y promoción propia. Tras tres años de pérdidas, en 2016 obtuvieron ganancias gracias a la entrega de la primera promoción y al incremento de ingresos por promoción delegada. Año a año, en 2017 se prevé un crecimiento del 75% de los resultados y en 2018 duplicar.

Natureback presenta un endeudamiento alto fruto de dos proyectos en los que participa como promotora la matriz. Uno de ellos se entrega y cancela deuda a finales de 2017, y otro en diciembre 2018, aún sujeto a incertidumbre, pero con un ratio de cobertura con los ingresos estimados de 1,8.

## 4.2 RIESGO GESTOR

### EQUIPO

El equipo de Natureback es particularmente fuerte en el área de arquitectura, gestión y control de obra para el tamaño del proyecto actual.

### BALANCE

Hasta ahora Natureback ha desarrollado sus promociones directamente desde la matriz, sin aislar los proyectos en vehículos propios. Esta estructura podría llegar a afectar a la tesorería en la empresa gestora mediante la deuda, cobertura y liquidez asumida por sus propias promociones. En principio esta posibilidad se centraría en un proyecto que acaba de empezar, y únicamente en el caso que no se cumpla el plan previsto de la promoción.

EVERGE impone dos condiciones a Natureback:

- Cualquier proyecto nuevo o fase se aislará en una SL diferente
- Natureback informará mensualmente a Everge de su situación financiera y cobertura, así como avances del proyecto en cuestión, para comprobar la salud financiera del gestor, hasta que Everge considere que el riesgo es despreciable.

Si Everge considera que la situación financiera del gestor puede afectar al proyecto presente, notificará al project monitoring para quede forma conjunta y en nombre de los inversores se busque una solución que elimine el riesgo.



## ESCENARIOS Y RESULTADOS ESPERADOS

Se presentan varios escenarios negativos para mostrar cómo el colchón de fees del gestor pagado tras resultados protege al inversor.

	Clase A	Clase B
Dividendo estimado escenario Base:	16,0%	25,0%
Pérdidas sobre ventas para:		
Empezar a perder dividendo:	7,25%	2,91%
Empezar a perder principal:	20,2%	11,7%

Un 1% de pérdida en relación con las ventas esperadas equivale a:

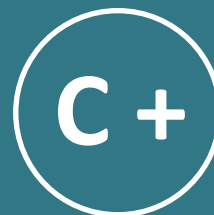
- Bajar precio de venta de pisos un 1%
- Imprevistos de 41.000 €
- Subir coste de construcción 4%.
- Retraso de 3 meses durante el período de crédito puente
- Retraso de 8 meses con la mayor disposición del crédito promotor

## PUNTOS FUERTES

- ✓ Alta Rentabilidad
- ✓ Protección de primeros 121,000€ de pérdida (asumida íntegramente por el gestor).
- ✓ Proyecto comprado con proceso de licencia avanzado y aprobación de CIPHAN.
- ✓ Riesgo comercial acotado: precio competitivo en pleno centro con escasez de obra nueva
- ✓ Everge participa con 20.000€ más remuneración a éxito

## CLASIFICACIÓN DEL PROYECTO

El equipo de Everge ha diseñado una clasificación del riesgo inmobiliario del proyecto basándose en los principales riesgos del proyecto: comercial, programación y construcción. El resultado se ajusta en función de otras variables como la financiación del proyecto y la experiencia del gestor. El resultado varía de la A a la F, siendo A la clasificación más favorable. En este caso, el riesgo inmobiliario de promoción es intermedio:



A - B - C - D - E - F

CLASE A

B

CLASE B

D

## EQUIPO EVERGE

### EVERGE

Everge capta financiación acreditada para proyectos inmobiliarios de promotores expertos, y lo canaliza en SPVs estructuradas para protección del inversor.

Everge Financing SL atrae grandes inversores y extranjeros por métodos directos, mientras que Everge Crowdfunding Promotor SL (aprobada por CNMV y en fase de constitución) capta inversores mediante página web.

El presente proyecto lo desarrolla **Everge Financing SL** con la metodología desarrollada para crowdfunding y siguiendo la regulación de la Ley 5/2015. Como salvedad, la intermediación se realiza personalmente y no mediante métodos electrónicos.

El equipo de Everge se encargará de la comunicación a los inversores de los avances del proyecto, inicialmente por canales electrónicos y más adelante a través de la plataforma web una vez se encuentre operativa.

### FEES DE EVERGE

Inicial: 20.000€ + 1,5% de la financiación conseguida, que será a cargo de la SL, **sin afectar al dividendo del inversor anunciado.**

Éxito: 10% del excedente que resulte tras el reembolso a inversores y pago de honorarios a Natureback.

### EQUIPO

Eduardo Rodríguez-Priego Casasempere,  
Ingeniero de Caminos, Insead MBA y CAIA.

+15 años en construcción e inmobiliaria, parte como gestor de proyectos en Grupo Lar.

Miguel Fraile Delgado

Dr. Ingeniero de Caminos, CFA y IE MBA

+17 años en financiación de infraestructuras en OHL y ACS

Ruth Martínez-Burgos Iglesias

Abogada

+7 años en Santander

Isabel Todenhöfer

Empresariales, Insead MBA

+15 años en M&A y banca de inversión, 7 como head of M&A Lufthansa

## VALORES

Transparencia

Prudencia

Rigor legal

## DISCLAIMER

Esta presentación ha sido preparado por el equipo gestor de Everge.

La información es únicamente una exposición objetiva de las características del proyecto basada en datos suministrados por Natureback y fuentes consideradas fiables. El equipo de Everge no garantiza la exactitud y veracidad de los mismos.

La clasificación del riesgo realizada por el equipo de Everge está basado en un método desarrollado específicamente para comparar riesgos de promociones inmobiliarias. No es comparable a otras clasificaciones. La clasificación lleva implícita riesgos adicionales inherentes a la promoción inmobiliaria (como iliquidez), que de por sí es una actividad con riesgo alto.

El contenido de la presentación es a modo informativo, en ningún caso constituye una recomendación de inversión. El equipo de Everge no está autorizado para asesorar, por lo que cada receptor debe considerar sus circunstancias personales y perfil como inversor para tomar sus propias decisiones y buscar asesoramiento profesional personalizado en las materias que estime conveniente. La eventual inversión conlleva riesgo de pérdida hasta un máximo de la cantidad invertida.

El equipo de Everge no se hace responsable del uso de la información que cada receptor haga, ni de los eventuales perjuicios que resulten de las decisiones de inversión que el inversor realice con base a la información de esta presentación.

**Reserva tu ticket.  
Solicita la documentación del inversor en:**

**[inversores@everge.es](mailto:inversores@everge.es)**

## Gracias

**Contacto:**

Eduardo Rodríguez-Priego

617172388

[erpriego@everge.es](mailto:erpriego@everge.es)