



Madrid, a 24 de junio de 2019

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 6/2018 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB), ponemos en su conocimiento la siguiente información relativa a EXCEM CAPITAL PARTNERS SOCIEDAD DE INVERSIÓN RESIDENCIAL SOCIMI, S.A. (en adelante, "**EXCEM SIR**" o la "**Sociedad**")

HECHO RELEVANTE

La Sociedad ha elaborado la presentación corporativa adjunta al presente documento, aprobada por el Consejo de Administración en fecha 24 de junio de 2019. Dicha presentación se pondrá a disposición de los Accionistas en la Junta General Ordinaria de la Sociedad que se celebrará el 24 de junio de 2018, y será cargada en la página web de la Sociedad (www.excemsir.com).

Quedamos a su disposición para cualquier aclaración que pueda ser necesaria.

D. Carlos García Hernández
Apoderado EXCEM MANAGEMENT S.L.
EXCEM CAPITAL PARTNERS SOCIEDAD DE INVERSIÓN RESIDENCIAL SOCIMI, S.A.



Disclaimer

El presente documento ha sido elaborado por Excem Management S.L. (en adelante, "Excem" o la "Gestora", indistintamente), por encargo del Consejo de Administración de Excem Capital Partners Sociedad de Inversión Residencial SOCIMI S.A.(en adelante, "Excem Capital Partners" o la "Sociedad", indistintamente). La presentación ha sido desarrollada a partir de la Información que la Sociedad ha proporcionado a la Gestora. Contiene información confidencial sobre los inmuebles que Excem Capital Partners tiene actualmente en propiedad y sus futuros planes de negocio, no permitiéndose ningún uso no autorizado expresamente de la misma. Los Destinatarios del mismo se comprometen a no copiar, reproducir o distribuir a terceros el presente documento confidencial, ni en su totalidad ni en parte, en ningún momento, sin el previo consentimiento de la Gestora manifestado por escrito, así como a utilizar este documento confidencial sólo para los fines que se indican a continuación.

El presente documento confidencial ha sido elaborado con el fin de proporcionar información general acerca de la Sociedad, su plan de negocios, los inmuebles que ésta tiene actualmente en su propiedad así como de aquellos otros inmuebles que pueda adquirir en el futuro. Tanto Excem Capital Partners como Excem declinan expresamente toda responsabilidad sobre las manifestaciones e informaciones, expresas o implícitas, contenidas en el presente documento, por las omisiones del mismo, o por cualquier otra comunicación, oral o escrita, hecha a cualquier parte interesada. La información aquí contenida se expone a título meramente informativo y no constituye una recomendación de inversión, ni invitación, oferta o solicitud de suscripción o compra de participaciones o acciones de Excem Capital Partners ni de ninguna sociedad gestionada por Excem.

Al ser su contenido meramente informativo este documento no puede ser utilizado para valoración de carteras o patrimonios, ni servir de base para recomendaciones de inversión en Excem Capital Partners o cualquier sociedad gestionada por Excem. Ni Excem Capital Partners ni Excem serán responsables de ninguna pérdida financiera, ni decisión tomada sobre la base de la información contenida en este documento. En general, ni Excem Capital Partners, ni Excem, ni ninguno de sus respectivos administradores, representantes, asociados, sociedades controladas, directores, socios, empleados o asesores asumen responsabilidad alguna en relación con dicha información, ni de cualquier uso no autorizado de la misma.

Sobre EXCEM SOCIMI SIR

EXCEM SOCIMI SIR

Un proyecto de inversión inmobiliaria que nace de la identificación de un modelo de negocio con alto valor diferencial.

EXCEM SOCIMI SIR compra, reforma y alquila habitaciones en piso compartido.

Gestiona su modelo de negocio a través de la marca **homiii** (homiii.com).

OPORTUNIDAD

EXCEM SOCIMI SIR invierte en activos inmobiliarios de uso residencial en las mejores zonas de las ciudades, con alto potencial de revalorización y genera dividendos por la explotación de los activos, aportando seguridad y estabilidad al inversor.

ESTRATEGIA

EXCEM SOCIMI SIR implementa un modelo que tiene como objetivo maximizar la rentabilidad para el inversor. Nuestro modelo de negocio genera rentas incluso en ciclos bajistas inmobiliarios.

MERCADO

homiii, como marca comercial de la operadora en Excem Socimi SIR, representa activos en un mercado potencial de más de 475.000 estudiantes y también jóvenes profesionales.



MISIÓN

Mercado de Inversión Inmobiliaria en España

■ 2018 cerró con **581.793 inmuebles vendidos**

■ La **compraventa** de viviendas **creció un 10,1 % en 2018**, alcanzando un total de **581.793 transacciones** (segunda mano y nueva).

■ Los precios se han **incrementado** a razón de un **6% anual** desde 2016.

■ La **inversión extranjera** en 2018 representó el **68% del total***. Las **Socimis** representaron un **27%** del total de la inversión.

■ **Madrid** representa **69%** de la actividad inmobiliaria en España, en **Barcelona** excedió el **15%** y ubicaciones como **Sevilla, Valencia y Málaga** representan el **15%** en conjunto.

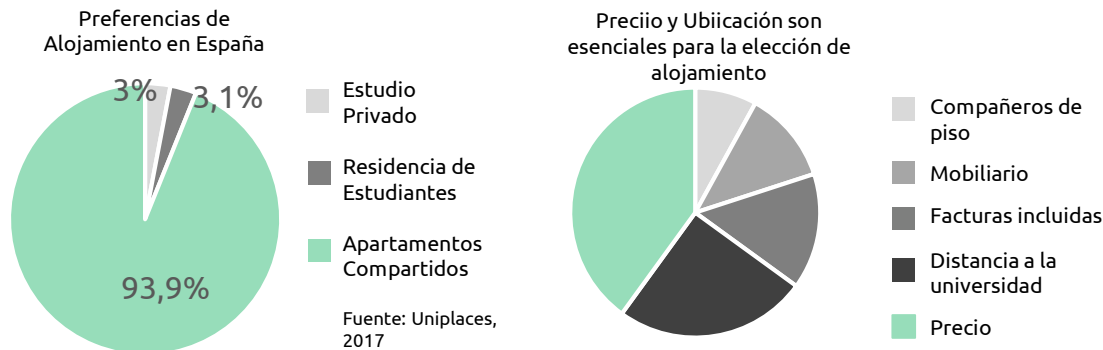
*Ministerio de Fomento,

**EFE/ Savills Aguirre Newman

Millennials; una demanda Creciente

- España cuenta con **más de 1,6 M de estudiantes*** en 2017, cerca de máximo histórico. De estos, **475.000 buscan alojamiento**.
- España es uno de los principales **destinos universitarios internacionales**. Dentro del Top 10 a nivel mundial en 2017
- Se mantiene un **crecimiento del 9% anual** en número de **estudiantes extranjeros** desde 2010.
- Actualmente hay más de **114.000 estudiantes extranjeros matriculados** en las universidades españolas
- España **es el destino líder de estudiantes Erasmus**, con cerca de 50.000 estudiantes en 2017.

Según un estudio del portal Uniplaces, comercializador global de alojamiento para estudiantes, los pisos compartidos son el alojamiento preferido principalmente debido al precio y la ubicación.



*El Ministerio en su cálculo (1,6 MM de estudiantes matriculados),
• No incluye los estudiantes ERASMUS.
• Fuente: Ministerio de Educación; JLL; DBK; Savills World Research.

Coliving en España y Europa

■ El sector inmobiliario en todo el mundo se están configurando bajo el impacto de la innovación tecnológica y el posterior cambio de comportamientos, prioridades y valores. Somos testigos de la importancia que han cobrado, particularmente entre las generaciones más jóvenes, la colaboración, la conexión y el intercambio.

■ En 2018 la inversión en el sector coliving e inversión multifamiliar alcanzó por primera vez los **40.000 millones de Euros** para un mercado conformado por 8 países, entre los que se encuentran España, Dinamarca, Francia, Alemania, Irlanda, Holanda, Suecia y Reino Unido.

■ En España, el volumen de **inversión en activos de coliving y multifamiliar fue mayor que el de las oficinas**, lo que lo convierte por primera vez en el segmento preferido de inversión en activos inmobiliarios.

■ España fue testigo de un **aumento del 238% de la inversión en el sector coliving** el año pasado. A pesar del predominio de los inversores privados en el mercado de alquiler y la falta de productos de calidad institucional, los inversores están ingresando cada vez más en el mercado a través de acuerdos de financiación con los desarrolladores.



Financial data displayed on the screens:

INDEX 35	DO RICHMANAS	BORGES-SAIN	C.A.F.	CANABANK	CAM	CASH	CIBER	CELLMEX	DE AUTOMAT	CLIP
1.710.000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000

Below the main screens, there are several smaller screens displaying various financial data, including stock prices and market indices. The screens are labeled with 'EXCEM' and 'BNE'.

VISIÓN

¿Por qué estamos aquí?



NUEVAS NECESIDADES

homiii coliving surge como forma de vivir y potenciar la integración de estudiantes y jóvenes profesionales en las principales ciudades de España. Los millennials están mejor conectados que nunca y también más que nunca buscan la integración y convivencia social.



OPORTUNIDAD INMOBILIARIA

El mix de inversión (compra de pisos y edificios) de uso residencial en el centro de las ciudades es una gran oportunidad en este modelo de negocio, dado que se cubre una demanda que supera la oferta existente. Asimismo, de este modo se asegura la posibilidad de compra del Pipeline.



NEGOCIO DIFERENCIAL

Nuestro inversor busca obtener dividendos estables y revalorización de su inversión con un modelo de negocio diferencial que le garantice mayor valor añadido.

EXCEM SOCIMI SIR es la única empresa de Coliving que tiene sus acciones admitidas a negociación en el MaB, lo que aporta a nuestros inversores y clientes transparencia y profesionalidad.

PRESENTE

homiii

Pisos Compartidos

Rentabilidad bruta 6%*
Precio medio de compra 3.000€/m2
Menor Tiempo Reformas
3 meses desde la compra al alquiler
Ubicación Céntrica
Diseño Moderno
CAPEX de reforma 200€/m2 (media)

FUTURO

homiii coliving

Inversión

Edificios

Pisos

Edificios Comunes
Nuevos
Diversificación

Innovación

Tecnología

Sostenibilidad

Homiii App
WiFi
Netflix

Utilización
Materiales
Reciclados
Obras

Comunidad

homiiies

Eventos
Actividades
Blog
RRSS

*Calculada como importe de las rentas anuales dividido entre el precio de compra de los activos.

Qué es homiii coliving



VER

Nuestra respuesta a la demanda de convivencia de los estudiantes y jóvenes profesionales que se trasladan a las grandes ciudades.



PENSAR

Desarrollamos este modelo de negocio invirtiendo en inmuebles de uso residencial en el centro de las ciudades, creando para el inversor un valor estable.



SER

Único modelo especializado de Co Living admitido a negociación en el MaB, aportando transparencia, profesionalidad y la exigencia de resultados.



SENTIR

Formamos parte de la experiencia de vida de nuestros clientes. Entendemos al millennial en su forma de vivir, convivir y encontrar experiencias.



HACER

Hemos creado un modelo de negocio transparente y profesional, tanto para el inversor como para el cliente.



CRECER

Nuestro modelo ya ha dado resultados y lo trasladaremos a más ciudades para que otros millennials puedan disfrutarlo.

Objetivo de la Socimi (2023)

3.200 habitaciones en España
280 millones de Euros de Inversión
6 Ciudades Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla,
Málaga y Bilbao

Rentabilidad Bruta 7,5%*

Dividendo 5%

Morosidad 0%

*Calculada como importe de las rentas anuales dividido entre el precio de compra de los activos.

** Sujeto a las potenciales fuentes de financiación para el Plan Estratégico

Debilidades

- Portfolio compuesto por pisos en lugar de edificios, lo que dificulta la realización de reformas profundas.
 - Atenuante: **Pipeline** mayormente compuesto por edificios.
- Rentabilidades inferiores a las Residencias de estudiantes, producto más conocido y demandado por los inversores.
 - Atenuante: Frente a una *yield* más baja en explotación, se ofrecen mejores **alternativas de salida**, al ser activos residenciales.

Fuerzas

- **Desempeño operativo:** Ocupación en periodo comercial cercana al 95%, 0% morosidad, rentas brutas del 6%.
- **Flexibilidad** en la fijación de precios, debido a la alta rotación de los inquilinos.
- Negociación en el MaB: **eficiencia fiscal y transparencia.**
- **Pipeline** disponible para su compra en el corto plazo.
- **Negocio escalable** con un alto potencial de crecimiento.

Amenazas

- Escasas barreras de entrada: potenciales competidores con un amplio portfolio podrían entrar en el negocio rápidamente a competir
 - Atenuante: El Coliving no se basa tanto en el activo inmobiliario sino en el **know-how** que la compañía ha desarrollado en los 3 años de trabajo previo.

Oportunidades

- **Mercado muy receptivo:** la compraventa en residencial subió un 10% en 2018
- España es uno de los **destinos más conocidos y preferidos** por estudiantes extranjeros.
- Países del **entorno** están avanzando hacia el modelo de coliving

EXCEM
SOCIMI SIR

TRACK RECORD

EXCEM SOCIMI SIR en Cifras

- De acuerdo con lo indicado en el DIIM, el precio fijado para el primer día de negociación en el MAB fue de 1,40 €/por acción, un 40% superior al precio de las ampliaciones de capital de 1,00 €/ acción realizadas hasta esa fecha capital, con una morosidad auditada del 0%.
- En el último año, EXCEM SOCIMI SIR ha conseguido aumentar el valor GAV de sus inmuebles en casi 6 millones, representando un aumento de valor NAV de 0,05 €/acción, representando un 3,6% sobre el valor inicial respecto al precio fijado para el primer día de negociación en el MAB.

RESULTADOS DE SALIDA AL MaB EXCEM SOCIMI SIR	
CONSTITUCIÓN	AGOSTO 2016
SALIDA AL MaB	JULIO 2018
VALOR NAV ABRIL 2018 (€/acción)*	1,40€
INVERSIÓN TOTAL	22 Mill.
GAV JULIO 2018 (28 pisos + Edificio)**	29 Mill.
MOROSIDAD	0%
OCUPACIÓN	97,2%

EXCEM SOCIMI SIR · Mayo 2019	
M2 COMPRADOS	7.936 M2
HABITACIONES	288
VALOR NAV ABRIL 2019 (€/acción)***	1,45€
INVERSIÓN TOTAL	25 Mill.
GAV DICIEMBRE 2019(32 pisos + Edificio)****	34,9 Mill.
RENTABILIDAD BRUTA	6%
INVERSORES	50

(*) A 31 de marzo de 2018, según el informe de Grant Thornton Advisory S.L.P. de fecha 12 de abril de 2018

(**) A 22 de febrero de 2018, según el informe de Tasvalor S.A de fecha 22 de febrero de 2018

(***) A 31 de diciembre de 2018, según el informe de Grant Thornton Advisory S.L.P. de fecha 22 de mayo de 2019

(****) A 31 de diciembre de 2018, según el informe de Glocal Valuations S.A.U. de fecha 26 de abril de 2019

Activos en 2 Años

1 CHAMBERÍ / MONCLOA · 16 PISOS

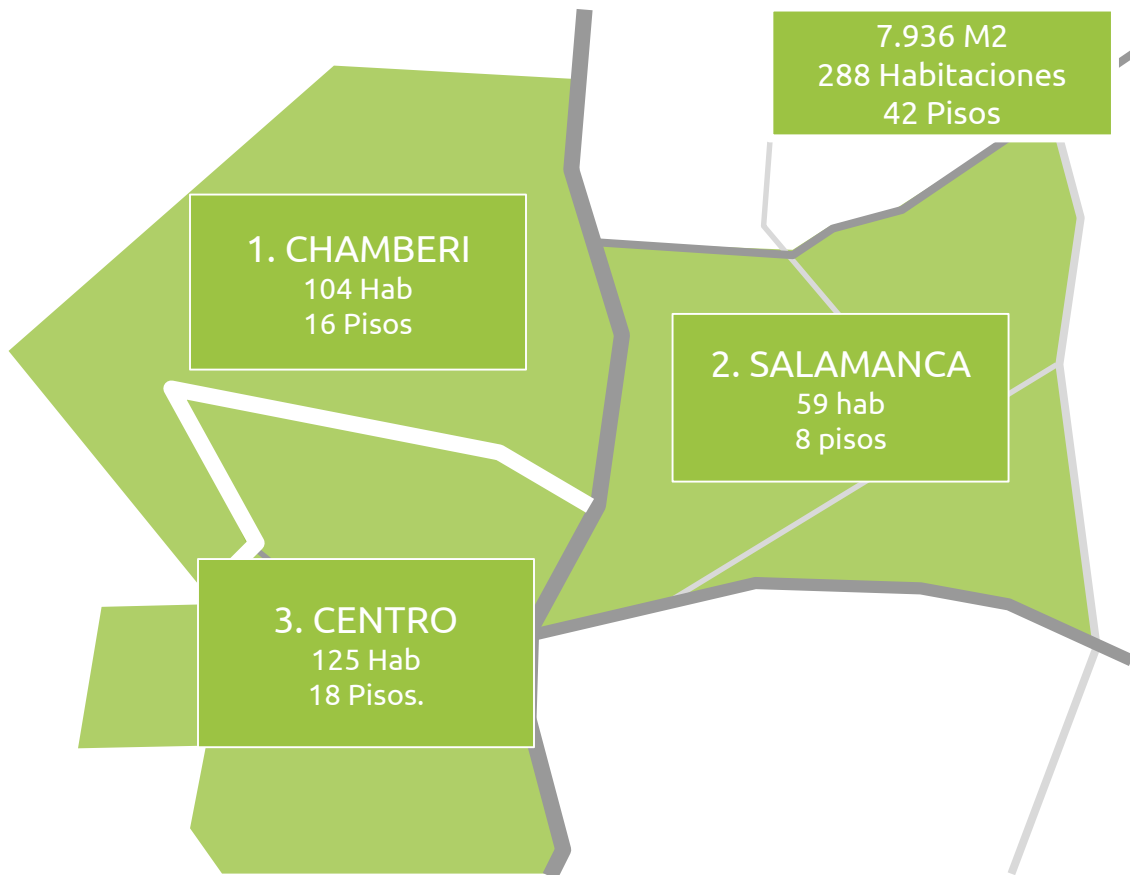
- | | |
|-----------------------|-----------------------|
| -Aviación Española 12 | -Hilarión Eslava 58 |
| -Vallehermoso 69 | -Cardenal Cisneros 86 |
| -Rey Francisco 10 | -Andrés Mellado 67 |
| -Donoso Cortes 86 | -Maudes 50 |
| -San Bernardo 97 | -San Bernardo 124 |
| -J. María López 23 | -General Moscardó 26 |
| -Ferraz 69 | -Ventura Rodríguez 11 |
| -Cea Bermúdez 63 | -Escosura 27 |

2 SALAMANCA · 8 PISOS

- | | |
|----------------------|----------------------------|
| - Hermosilla 118 | - Francisco Silvela 69 |
| - Alcalá 182 | - Jorge Juan 82 |
| - Doctor Esquerdo 20 | - Don Ramón de la Cruz 100 |
| - Roma 28 | - Doctor Esquerdo 16 |

3 CENTRO · 18 PISOS

- | | |
|--------------------------------|-------------------------|
| - Ronda de Valencia 8 | - Fúcar 22 |
| - San Bernardo 10 | - Conde de Romanones 13 |
| - Bailén 49 | - Bordadores 4 |
| - Colegiata 11 | - Colegiata 9 |
| - Doctor Cortezo 15 (Edificio) | |



Ejemplos del portfolio

Distrito Centro San Bernardo 10



- Fecha compra: 3/11/2016
- Precio tasación ECO: 631.219€
- Precio compra: 605.000€
- Valor RICS a 31/12/18: 1.160.484€
- M2: 233
- N° Habitaciones: 9
- Euro/m2: 2,595
- Renta mensual (media): 4.200 €
- Renta bruta 2018: 8.33%

Distrito Chamberí Donoso Cortés 86



- Fecha compra: 13/03/2017
- Precio tasación ECO: 415.857€
- Precio compra: 390.000€
- Valor RICS a 31/12/18: 750.547 €
- M2: 138
- N° Habitaciones: 6
- Euro/m2: 2.826
- Renta mensual (media): 2.835 €
- Renta bruta 2018: 8.71%

Distrito Chamberí Maudes 50



- Fecha compra: 12/04/2017
- Precio tasación ECO: 408.526€
- Precio compra: 380.000€
- Valor RICS a 31/12/18: 637.804 €
- M2: 111
- N° Habitaciones: 6
- Euro/m2: 3.423
- Renta mensual (media): 2.400 €
- Renta bruta 2018: 7.58%

Distrito Salamanca Doctor Esquerdo 16



- Fecha compra: 27/12/2018
- Precio tasación ECO: 661.100€
- Precio compra: 655.000€
- Valor RICS a 31/12/18: 963.351 €
- M2: 206
- N° Habitaciones: 8
- Euro/m2: 3.180
- Renta mensual (media): 3.835 €
- Renta bruta 2018: 7,02%



VALOR DIFERENCIAL





Los millennials buscan experiencia formativa y laboral, pero ante todo **“experiencia vital”**.



El **sentimiento de pertenencia** a una comunidad es más importante que un espacio físico o geográfico.



La **comunidad homiii** es un valor diferencial frente a otros modelos de Coliving y es la prueba de que vamos más allá del simple alquiler de piso compartido.



Comunidad **homiii**, una experiencia de vida

homiii coliving 1€ Futuro

Jóvenes con recursos ayudan a aquellos que no los tienen

Proyectos en los que colaboramos

ProFuturo

Fundación cuyo compromiso es llevar la educación a niños y niñas de entornos vulnerables, ha beneficiado ya a casi 5,8 millones de niños y niñas de 23 países de Latinoamérica, África y Asia.

homiii patrocina la formación de 20 alumnos seleccionados entre los mejores escuelas de Malanje (Ángola) con el objetivo de mejorar su motivación y autoestima.




Balia

Fundación que desde el 2001 lucha contra la pobreza infantil en España a través de la educación.

homiii patrocina el aula Aula Balia Tetuán Pío XII, un proyecto social y pedagógico para menores de segundo ciclo de Educación Infantil entre 3 y 6 años de edad que se encuentra en riesgo de exclusión marcado por factores familiares, escolares o socio-emocionales.





CEM
SOCIMI SIR

EXCEM
SOCIMI SIR

ATRESMED

EQUIPO

Gestión e
c

EXCEM
SOCIMI SIR

Equipo de la Gestora, más de 10 años de experiencia



Antonio Mochón Ronda - CEO

Antonio Mochón es MBA y Máster por IESE. A lo largo de su carrera profesional, ha lanzado y desarrollado proyectos empresariales nacionales e internacionales, así como trabajado con Fondos de Capital Riesgo, Inversores privados y *Family Office*. Antes de crear Homiii, su experiencia abarca puestos en TLS GROUP (1.200 habitaciones en España y Reino Unido), Banco Popular (Agente de Inversión de Banca Privada), Latsch Pure Nature Ski (vicepresidente), Daemon Quest (Socio Director), INDITEX (Director de Proyecto de Logística) y Alta Gestión – Grupo ADECCO (Director de Estrategia – Expansión).



Carlos García Hernández – Director Financiero

Carlos García es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid y tiene un máster en Mercados Financieros por la Universidad Autónoma de Madrid. Empezó su carrera profesional en el sector de la Banca de Inversión, trabajando para Caja Madrid y Towerbank. Tiene una amplia experiencia en diversos sectores como banca, energía e inmobiliario. Antes de incorporarse a Excem Real Estate, Carlos trabajó en Gas Natural Fenosa y Orisol Corporación Energética. Asimismo, es profesor en el Instituto Europeo de Posgrado y en la AFI, impartiendo las asignaturas de Gestión de Tesorería y *Project Finance*.



Raúl Redondo Martín – Controller

Raúl Redondo es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid y tiene un máster en contabilidad de gestión por el Centro de Estudios Financieros (CEF). Empezó su carrera profesional en el sector financiero trabajando en IVC Outsourcing. Antes de incorporarse a Excem Real Estate, Raúl trabajó en la Compañía de gestión de activos TLS Group.



Javier Soria Ruiz-Ogarrio – Departamento Legal

Javier Soria es graduado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y Máster de Acceso a la Profesión de Abogado por el Centro Universitario Villanueva, adscrito a la Universidad Complutense. En esta institución realizó, además, el Curso de Mediación y Negociación, impartido por profesionales formados en la Escuela de Harvard. Desde 2015 ha colaborado con firmas como Contiac Abogados o Polanco&Seijas Abogados, incorporándose a EXCEM en 2017.

Equipo de la Gestora, más de 10 años de experiencia



Ángel Pablo Cervera Gil – Director de Operaciones

Ángel Cervera es licenciado en Administración y Dirección de Empresas, especialidad marketing y posee el Título de profesor de Educación Primaria. Después de un paso de 3 años como relaciones Públicas en Cooperación Internacional ONG, ha liderado durante 14 años, como Director Ejecutivo de Aluni.net, el desarrollo de negocio de alquiler de habitaciones a estudiantes universitarios en 6 ciudades de España y la apertura de una oficina comercial en Pekín para la atención de estudiantes orientales. Actualmente esta finalizando un master en Marketing Digital en Inesdi Digital Business School.



Marta Ruiz Delgado – Responsable Desarrollo Activos Inmobiliarios

Marta Ruiz es Técnico Superior en proyectos y dirección de obras por la Escuela Superior Diseño de Interiores Arte 4. Asimismo, tiene un curso de especialista en negociaciones. Empezó su carrera profesional trabajando en el Estudio de Interiorismo M^a Ángeles Goiri. Tiene una amplia experiencia en proyectos y en dirección de obras; antes de incorporarse a Excem Real Estate, Marta trabajó en Aluni.net y en Azeta Congresos y Eventos.



Ángel del Pino Palau – Responsable Departamento Comercial

Ángel es Ingeniero de Edificación y Arquitecto Técnico con Máster de PRLL por la Universidad de Sevilla. Empezó su carrera profesional liderando la creación de Welcome2Spain (Alquigest) previamente a marcharse a Barcelona como Director Territorial de Aluni Alojamientos Universitarios una vez esta absorbió a Welcome2Spain. Tiene una gran experiencia en dirección de proyectos de desarrollo de negocio y creación de valor. Antes de incorporarse a Excem Real Estate, Ángel trabajó en Aluni Alojamientos Universitarios como Director Comercial y responsable de RRII.

Equipo de la Gestora, más de 10 años de experiencia



María Varillas Martín – Marketing

María Varillas es doble licenciada en Administración y Dirección de Empresas y Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid (UAM). Durante más de 3 años ha coordinado las actividades de Erasmus Student Network UAM, centrada en la integración de estudiantes internacionales en su llegada a Madrid y su universidad, escalando a comités de organización de eventos nacionales para todos los Erasmus en España. Continúa formándose en Marketing en Escuela de Negocio para acometer el desarrollo de la Comunidad Homiii.



Borja Richter Mesejo – Ayudante de contabilidad

Borja Richter Mesejo es técnico superior en Administración y finanzas por el Instituto Superior de Estudios Profesionales CEU; continuó formándose en el grado de Administración y Dirección de Empresas en ESERP business school. Durante 3 años fue parte del Consejo Colegial del Colegio Mayor Santa María del Estudiante centrándose en la creación del co-living entre los colegiales. Asimismo, trabajó durante 4 meses en una asesoría y correduría de seguros, incorporándose a EXCEM en mayo de 2019.



Sofía Barba Magdalena – Ayudante de operaciones

Estudiante de último año del Grado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Alcalá de Henares. Antes de irse a estudiar a Alcalá de Henares, comenzó el Grado de Ingeniería Industrial en la Universidad Carlos III de Madrid, donde también participó durante dos años en la Delegación de Estudiantes como Secretaria y como Tesorera, así como se ocupó de organizar algunos eventos y fue voluntaria en la feria de nuevas tecnologías T3chfest. En la universidad de Alcalá ayudó a un equipo de robótica a encontrar financiación para participar en un concurso internacional.

“

A la gente no le importa lo que dices, le importa lo que construyes”

Mark Zuckerberg

Fundador y CEO de Facebook



ANEXO - PIPELINE



“

El ‘coliving’ es un modelo de vivienda donde los inquilinos buscan compartir un espacio a través de un conjunto de intereses y aficiones. Por ello el diseño en este tipo de pisos juega un papel fundamental ya que ayudará a generar ese ambiente de comunidad entre ellos y hará que vivir en un piso homiii sea una experiencia.

Marta Ruiz Delgado
Responsable Desarrollo Activos
Inmobiliarios
EXCEM SIR

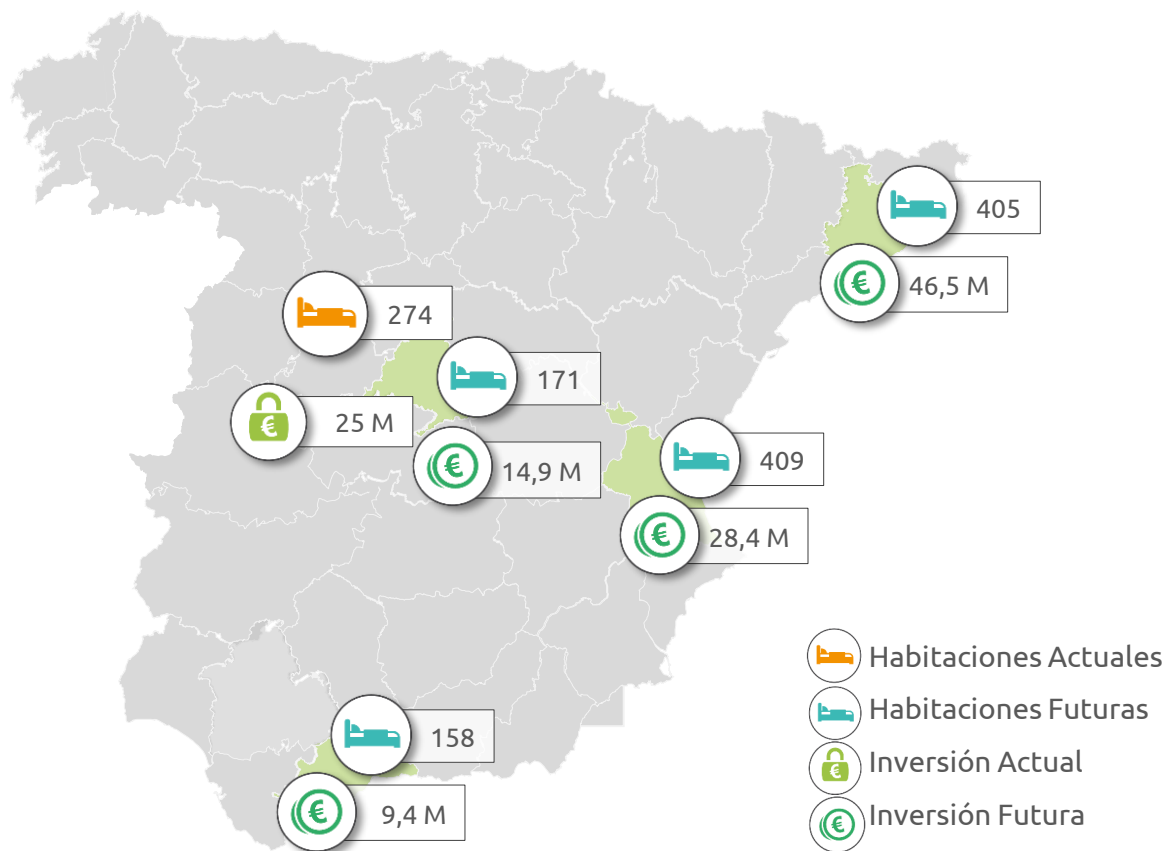
Pipeline (a 24 de junio de 2019)

.

ESPAÑA

POTENCIAL DE COMPRA

INVERSIÓN	99.170.000 €
M2	39.541
Nº HAB	1.143



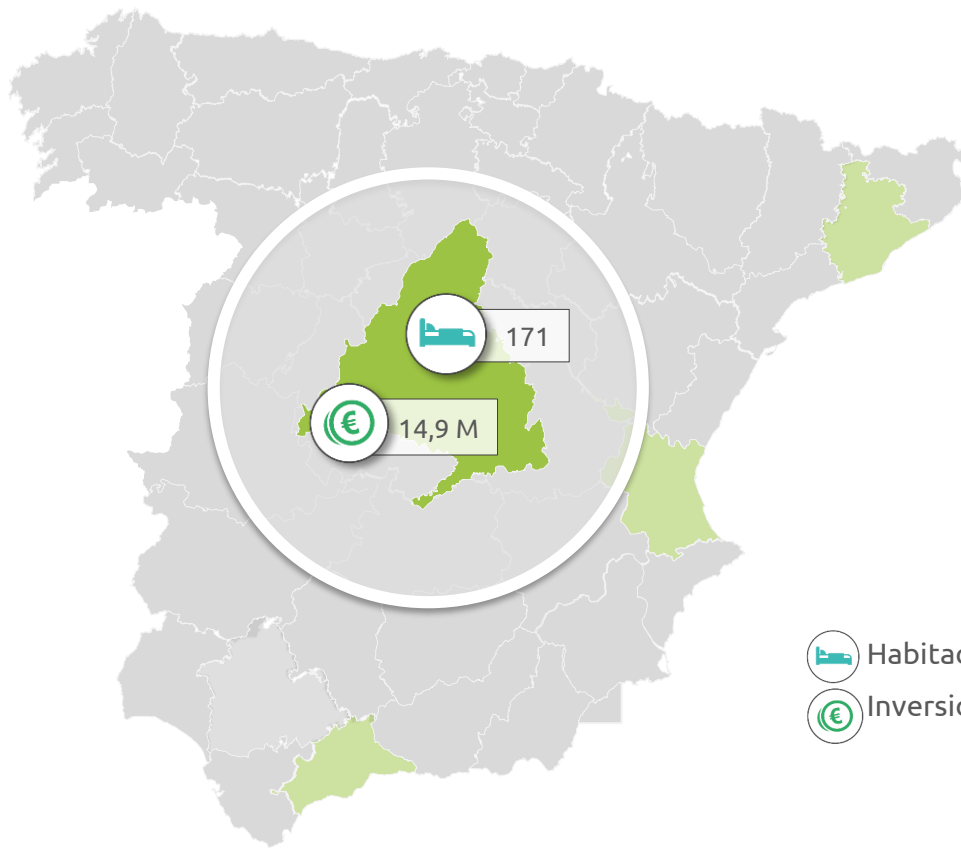
Pipeline (Madrid)

1

MADRID

TIPOLOGÍA	PISOS
INVERSIÓN	€5.600.000,00
M2	1.824
€/M2	3.070
Nº HAB	62
RENTABILIDAD BRUTA	6,20%

TIPOLOGÍA	EDIFICIO
INVERSIÓN	€ 9.270.000,00
M2	3.944
€/M2	2.350
Nº HAB	109
RENTABILIDAD BRUTA	6,75%



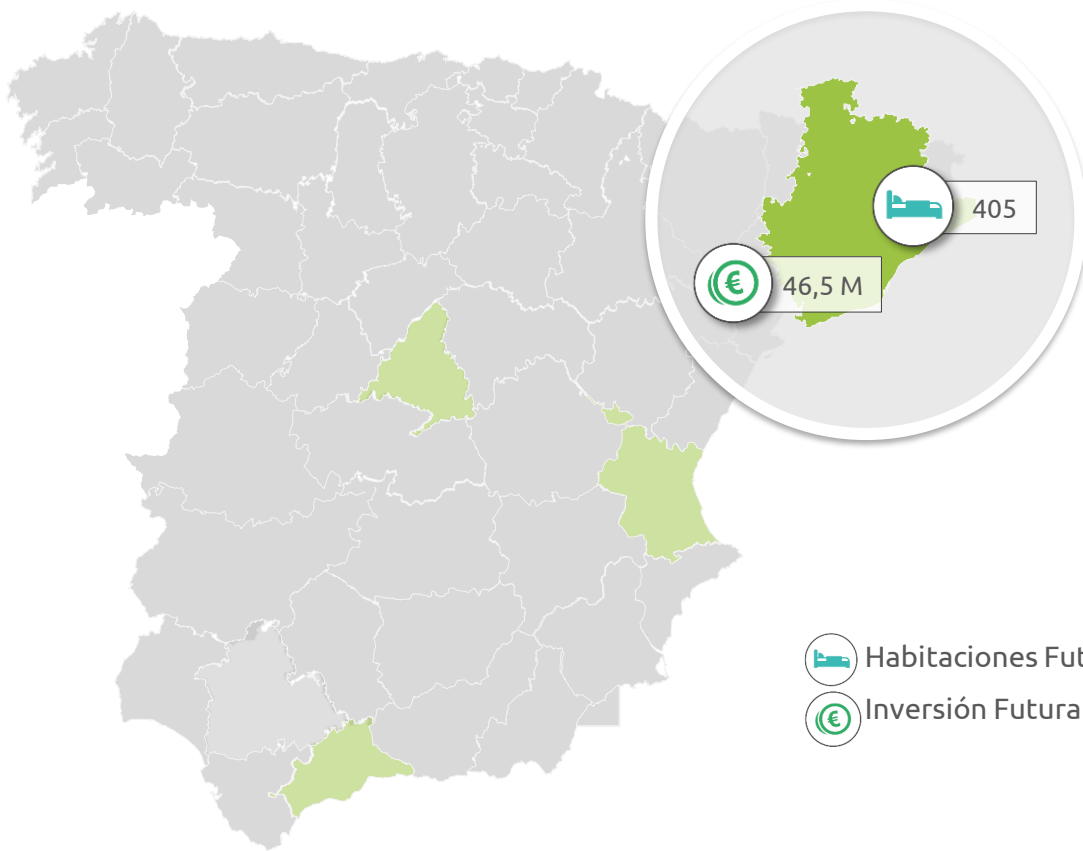
 Habitaciones Futuras
 Inversión Futura

Pipeline (Barcelona)

2

BARCELONA

TIPOLOGÍA	EDIFICIOS
INVERSIÓN	46.500.000,00 €
M2	15.981
€/M2	2.910
Nº HAB	405
RENTABILIDAD BRUTA	6,00%



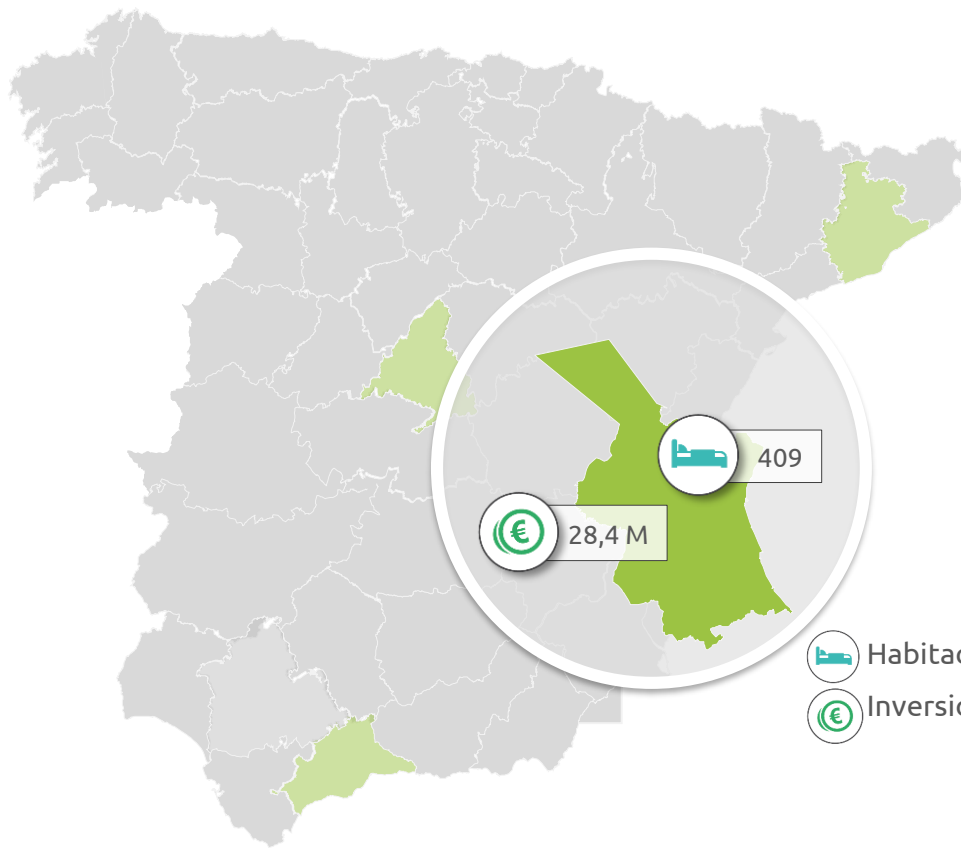
Pipeline (Valencia)

3

VALENCIA

TIPOLOGÍA	PISOS
INVERSIÓN	6.000.000,00 €
M2	2.013
€/M2	2.981
Nº HAB	66
RENTABILIDAD BRUTA	5,20%

TIPOLOGÍA	EDIFICIO
INVERSIÓN	22.400.000,00 €
M2	10.152
€/M2	2.206
Nº HAB	343
RENTABILIDAD BRUTA	5,00%

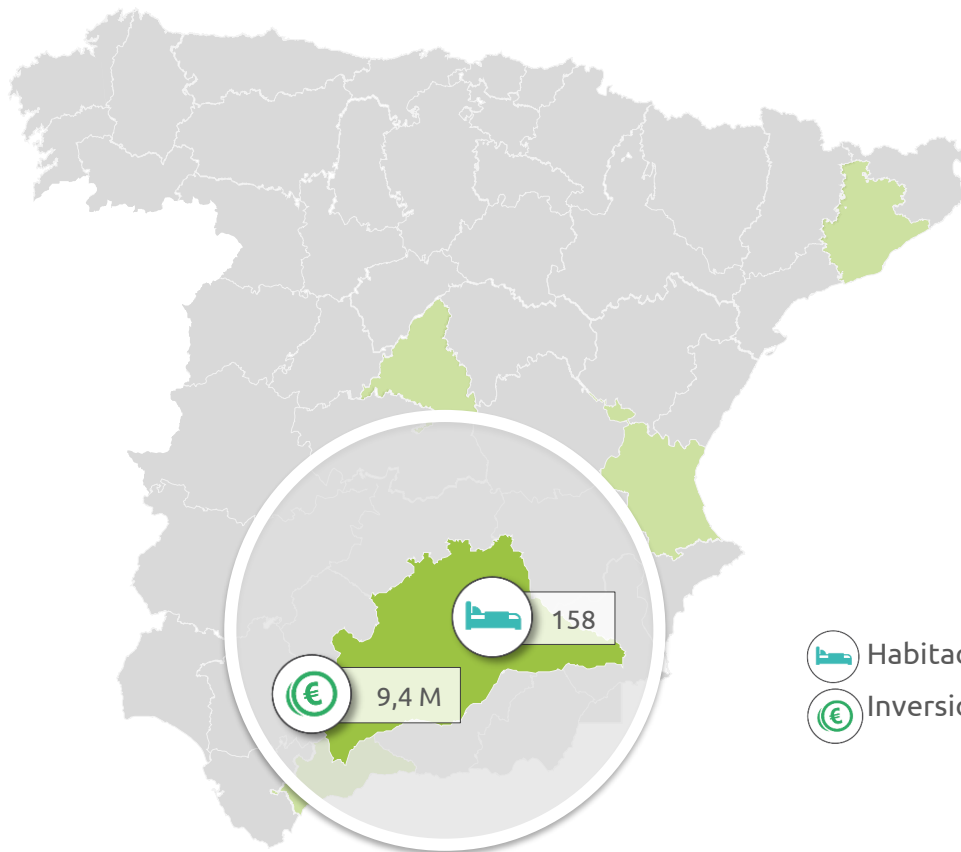


Pipeline (Málaga)

4

MÁLAGA

TIPOLOGÍA	EDIFICIO
INVERSIÓN	9.400.000,00 €
M2	5.627
€/M2	1.670
Nº HAB	158
RENTABILIDAD BRUTA	7,4%



-  Habitaciones Futuras
-  Inversión Futura



(+34) 91 417 46 20



legal.socimisir@excemre.com



Paseo Castellana 93 – 9 planta
28046
Madrid (España)



www.excemsir.com