

Madrid, a 17 de julio de 2020

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"):

## OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

La Sociedad ha elaborado la presentación corporativa adjunta al presente documento, con el objeto de poner a disposición de los accionistas y proyectar la misma en la Junta General Extraordinaria que se celebrará por medios telemáticos el próximo miércoles, 22 de julio de 2020.

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.



# ÍNDICE

1. Plan Estratégico 2019 - 2023
2. Evolución de Excem Socimi SIR y cierre 2019
3. Impacto Covid-19
4. Proceso de crecimiento
5. Plan de acción
6. Riesgos potenciales

## 1. Plan Estratégico 2019-2023

- ✓ EXCEM SOCIMI SIR aprobó en la Junta General de 24 Junio 2019<sup>1</sup> el Plan Estratégico para realizar el crecimiento del proyecto.
- ✓ El proceso se fundamenta en liderar un Nicho de Mercado, el alojamiento de estudiantes y jóvenes profesionales invirtiendo en inmuebles de uso residencial en el centro de las ciudades, el Modelo de Negocio *CoLiving* de pisos compartidos.
- ✓ Incorporamos un Modelo de Gestión propia a través de la experiencia y servicios de valor añadido con la gestión especializada y el equipo de HOMIII.

<sup>1</sup> Publicado por HR de 24 de junio de 2019



### 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, chalets 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.



### NEGOCIO DIFERENCIAL

Nuestro inversor busca revalorización de su inversión con un modelo de negocio diferencial.

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.

## 1.2 Plan estratégico 2019 – 2023

## Evolución



<sup>1</sup> Calculada como importe de las rentas anuales (2019) dividido entre el precio de compra de los activos.

### 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%<sup>1</sup>

Morosidad 0%

\* Plazo ampliable a 2024/2025 motivado por COVID-19 y sujeto a las potenciales fuentes de financiación para el Plan Estratégico

<sup>1</sup>Calculada como importe de las rentas anuales dividido entre el precio de compra de los activos.

## 2. EVOLUCIÓN DE EXCEM SOCIMI SIR y CIERRE 2019

- ✓ EXCEM SOCIMI SIR ha incrementado desde 2016 a 2019 su valor acción desde 1 € a valor NAV de 1,51 €<sup>1</sup>
- ✓ EXCEM SOCIMI SIR ha incrementado su valor RICS de 21,9 millones € en 2017 a 38,1 millones € en 2019
- ✓ EXCEM SOCIMI SIR tiene un patrimonio adquirido por 25 millones € sumando 7.922 m<sup>2</sup>, 288 habitaciones en 42 pisos
- ✓ EXCEM SOCIMI SIR alcanza una Renta Bruta de 6,36% y Renta Neta de 4,48% (comercialización de 12 meses, 2019)<sup>3</sup>

<sup>1</sup> A 31 de diciembre de 2019, según el informe de Grant Thornton Advisory S.L.P. de fecha 9 de julio de 2020

<sup>2</sup> A 31 de diciembre de 2019, según el informe de Gloval Valuation S.A.U. de fecha 31 de enero de 2020

<sup>3</sup> Renta bruta calculada como rentas totales partidas por valor de compra  
Renta neta calculada como rentas brutas menos gastos de gestión y operativa (rentas netas) dividido por valor de compra+capex

## 2.1 Situación actual del negocio



### SEGURIDAD



### RENTABILIDAD



### ESTABILIDAD

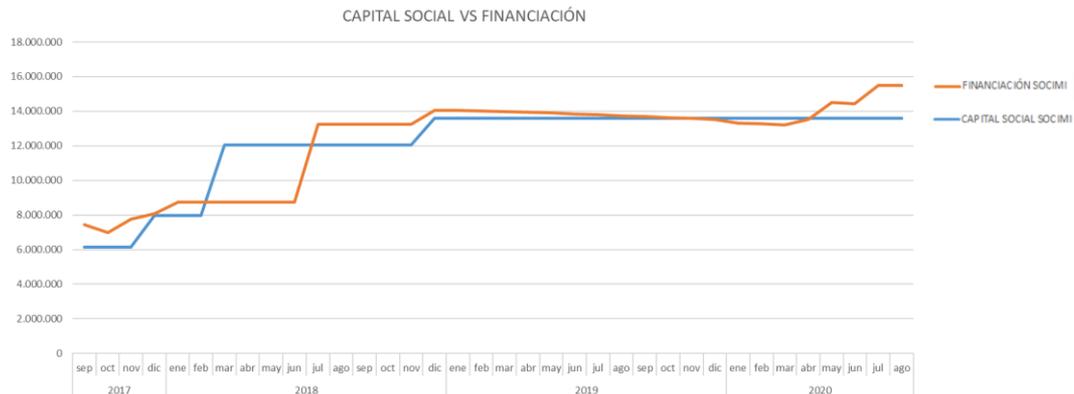
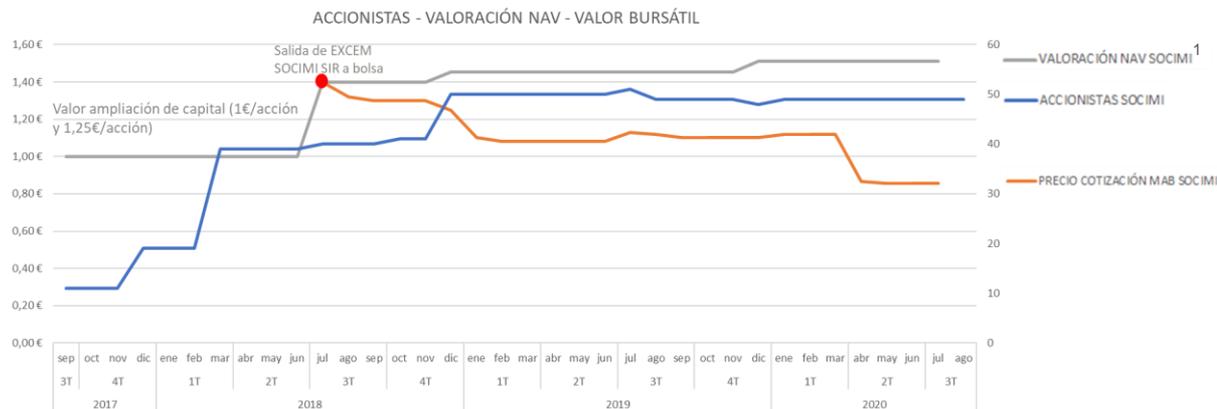


<sup>1</sup> Incluye los pisos explotados como hostel en el edificio de Doctor Cortezo

<sup>2</sup> Año 2019

## 2.2 Evolución EXCEM SOCIMI SIR

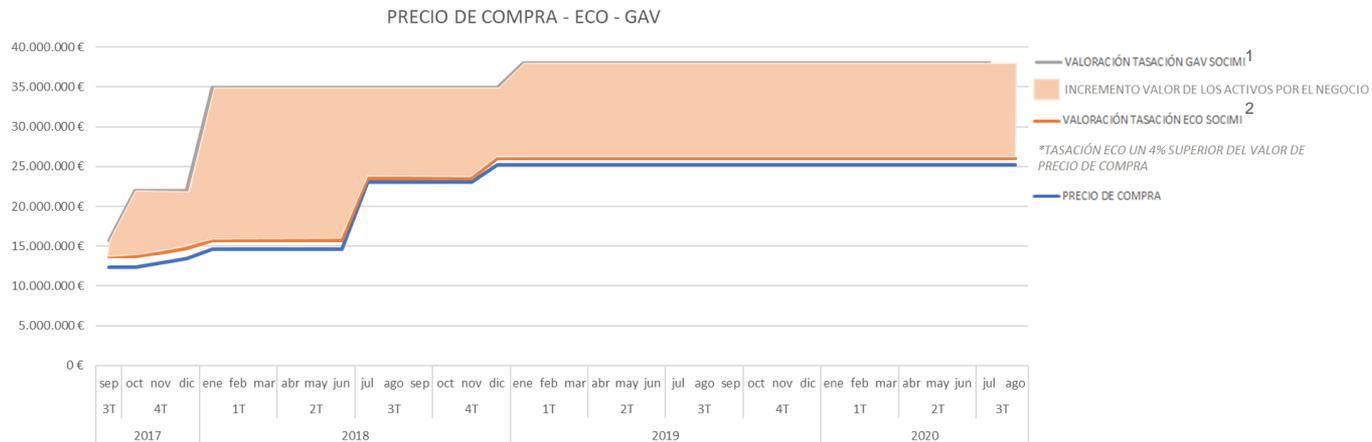
## Accionistas/Acción – C Social /Financiación



<sup>1</sup> Valoración NAV a 31 de marzo de 2018, según el informe de Grant Thornton Advisory S.L.P. de fecha 12 de abril de 2018; 31 de diciembre de 2018, según el informe de Grant Thornton Advisory S.L.P. de fecha 22 de mayo de 2019 y a 31 de diciembre de 2019, según el informe de Grant Thornton Advisory S.L.P. de fecha 9 de julio de 2020

## 2.3 Evolución EXCEM SOCIMI SIR

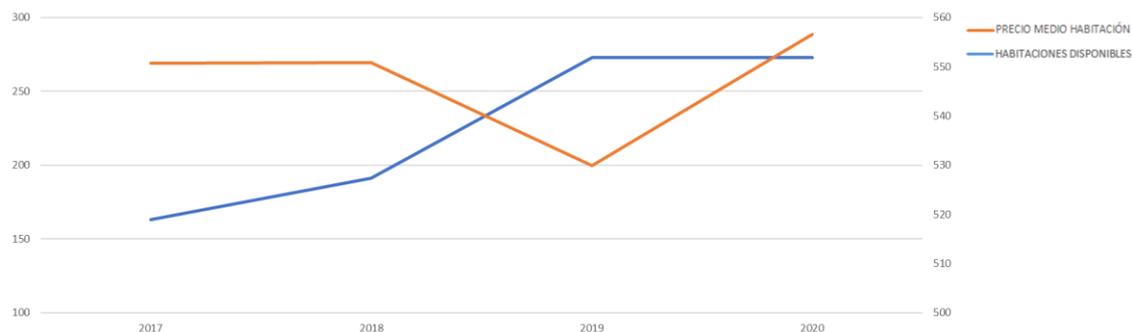
## Valor GAV – Producción



<sup>1</sup> Valoración GAV RICS a 22 de febrero de 2018, según el informe de Tasvalor S.A de fecha 22 de febrero de 2018; 31 de diciembre de 2018, según el informe de Gloval Valuations S.A.U. de fecha 26 de abril de 2019 y 31 de diciembre de 2019, según el informe de Gloval Valuation S.A.U. de fecha 31 de enero de 2020

<sup>2</sup> Tasación ECO y precio de compra recogidos en Documento Informativo de Incorporación al Mercado publicado el 9 de julio de 2018 y en Hechos Relevantes de 20 de julio de 2018, 26 de julio de 2018 y 31 de diciembre de 2018, referidos a la compra de 5 activos

### HABITACIONES Y PRECIO



## 2.4 Valoración RICS de la SOCIMI (GAV) 2019

*Gloval Valuation*, sociedad de tasación independiente, ha realizado la valoración RICS (*Gross Asset Value*), es decir, el valor de mercado de la cartera de los activos inmobiliarios de Excem SOCIMI SIR a 31 de diciembre de 2019



El método utilizado para valorar inmuebles generadores de rentas es el modelo de Descuento de Flujos de Caja (DFC), de un activo en explotación durante 10 años, utilizando las siguientes hipótesis:

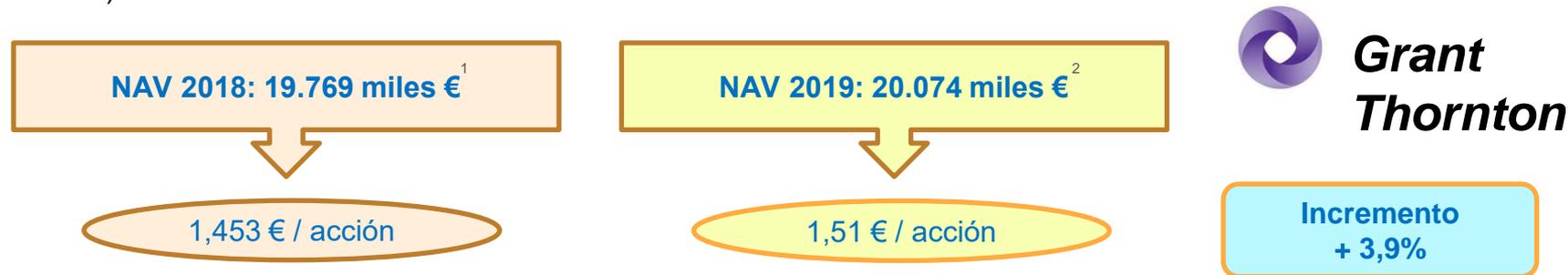
La valoración de *Gloval Valuation* ha sido analizada por Auren Auditores, de acuerdo con la Memoria del Informe de Auditoría 2019, y por Grant Thornton, como muestra el informe de valoración de la Compañía (NAV) emitido el 20 de julio de 2020.

<sup>1</sup> A 31 de diciembre de 2018, según el informe de Gloval Valuations S.A.U. de fecha 26 de abril de 2019

<sup>2</sup> A 31 de diciembre de 2019, según el informe de Gloval Valuation S.A.U. de fecha 31 de enero de 2020

## 2.5 Valoración de la SOCIMI (NAV) 2019

Grant Thornton, compañía multidisciplinar de servicios profesionales (valoraciones, auditoría, consultoría, legal, fiscal y financiero), sociedad de tasación independiente, ha realizado la valoración NAV (*Net Asset Value*).



Para valorar la compañía, Grant Thornton ha utilizado el método de Patrimonio Neto Corregido, que indica el valor de una sociedad como la suma del valor de sus activos menos la suma del valor de sus pasivos del Balance ajustados a Valor Razonable.

Para realizar el Ajuste, se han apoyado en la Valoración RICS elaborada por *Gloval Valuation*.

<sup>1</sup>A 31 de diciembre de 2018, según el informe de Grant Thornton Advisory S.L.P. de fecha 22 de mayo de 2019

<sup>2</sup>A 31 de diciembre de 2019, según el informe de Grant Thornton Advisory S.L.P. de fecha 9 de julio de 2020

## 2.6 Cierre 2019. Cuentas Anuales Auditadas.

| PERDIDAS Y GANANCIAS   | 31/12/2019         |
|--|--------------------|
| <b>OPERACIONES CONTINUADAS</b>                                       |                    |
| <b>Importe neto de la cifra de negocios</b>                          | <b>1.731.036</b>   |
| <b>Gastos de personal</b>  | <b>(19.614)</b>    |
| Sueldos y salarios   | (14.758)           |
| Cargas sociales  | (4.856)            |
| <b>Otros gastos de explotación</b>                                   | <b>(1.248.901)</b> |
| Servicios exteriores   | (1.201.736)        |
| Tributos   | (47.165)           |
| <b>Amortización del inmovilizado</b>                                 | <b>(377.507)</b>   |
| <b>Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado</b>      |                    |
| <b>Otros resultados</b>  | <b>(3.490)</b>     |
| <b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>                                      | <b>81.524</b>      |
| <b>Ingresos financieros</b>  | <b>2</b>           |
| De valores negociables y otros instrumentos financieros              |                    |
| De terceros  | 2                  |
| <b>Gastos financieros</b>  | <b>(360.232)</b>   |
| Por deudas con terceros  | (360.232)          |
| <b>RESULTADO FINANCIERO</b>  | <b>(360.230)</b>   |
| <b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>                                  | <b>(278.706)</b>   |
| <b>Impuesto sobre beneficios</b>                                     |                    |
| <b>RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS</b> | <b>(278.706)</b>   |
| <b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>                                       | <b>(278.706)</b>   |

- Por la parte de los ingresos, el retraso en el inicio de obras del edificio de Doctor Cortezo impactó en el inicio comercial de dicho activo por lo que se redujo la ocupación y, por tanto, los ingresos del primer trimestre.
- Respecto a los gastos, se ha producido un aumento de los costes de los asesores por el proceso de ampliación de capital y de la operación de renting con B. Sabadell.
- Las Amortizaciones han aumentado debido al CRM de inversión, así como al mayor valor de Cortezo por las reformas efectuadas.
- Los Gastos Financieros subieron por el efecto de los *swap* de tipos de interés, al no producirse subida de tipos de interés.

### 3. IMPACTO COVID 19

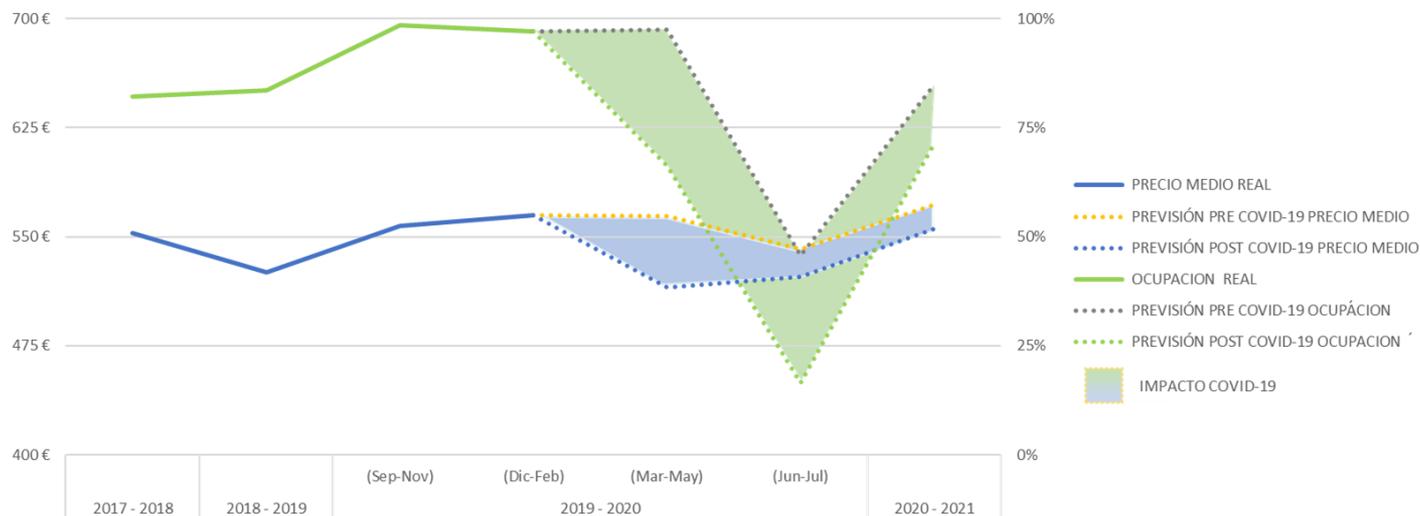
- ✓ La PREVISIÓN DE RENTAS en el curso 2019 - 2020 tendrá una disminución del 20,97% (337.892 €) provocada por la desocupación entre Abril y Mayo, principalmente, así como la no llegada de clientes verano entre Junio a Agosto.
- ✓ La ESTRATEGIA COMERCIAL para curso 2020 - 2021 está enfocada a cliente nacional, con el objetivo de tener mayor estabilidad aunque conlleve cierto ajuste de precios.
- ✓ Los RIESGOS COMERCIALES existentes se concentran en un “rebrote” con un nuevo proceso de confinamiento y la entrada de los pisos turísticos en el mercado del alquiler para estudiantes y jóvenes profesionales

## 3.1 Impacto Covid-19

## Evolución Sept 2019 – Ago 2020

La evolución de la Ocupación (eje derecho) se aprecia una caída muy significativa a partir de Abril 2020, por las salidas de clientes y finalización anticipada del curso 2019 – 2020. En un escenario objetivo por la situación actual, y con el comienzo de curso en Septiembre 2020, consideramos alcanzar entre 55% a 72% de ocupación.

Respecto a los Precios de las habitaciones (eje izquierdo) el objetivo es alcanzar una ocupación entre 55% a 72% en curso 2020 – 2021, para lo que se establece un precio medio de habitación de 500 – 550 €/mes.



## 3.2 Impacto Covid-19

## Resultados curso 2019 – 2020

El Impacto del Covid-19 se ha visto reflejado en el negocio desde la segunda quincena de Mayo y, de forma más significativa en el verano de 2020, debido a la cancelación de los cursos de idiomas para extranjeros.

El objetivo de resultados del período Curso sept. 2019 – ago. 2020 es cumplir al 79% el objetivo de ingresos de rentas y alcanzar el 72% el grado de ocupación anual (establecemos mínimo del 55%)

### ACTIVIDAD DE EXCEM SOCIMI SIR

|             |                       | Sept - Marzo | Abril - May | Jun - Jul <sup>1</sup> | TOTAL              |
|-------------|-----------------------|--------------|-------------|------------------------|--------------------|
| INGRESOS    | Presupuesto de Rentas | 1.041.454 €  | 304.784 €   | 191.473 €              | <b>1.537.711 €</b> |
|             | Renta Real            | 1.039.948 €  | 173.058 €   | 48.955 €               | <b>1.261.961 €</b> |
|             | % Cumplimiento        | 99,86%       | 56,78%      | 25,57%                 | <b>82,07%</b>      |
| RENTA BRUTA | Presupuesto           |              |             |                        | <b>6,54%</b>       |
|             | Real                  |              |             |                        | <b>5,17%</b>       |
|             | % Cumplimiento        |              |             |                        | <b>79,05%</b>      |
| RENTA NETA  | Presupuesto           |              |             |                        | <b>4,77%</b>       |
|             | Real                  |              |             |                        | <b>3,63%</b>       |
|             | % Cumplimiento        |              |             |                        | <b>76,10%</b>      |
| OCUPACIÓN   | Presupuesto           | 97,92%       | 95,87%      | 67,50%                 | <b>92,36 %</b>     |
|             | Real                  | 93,46%       | 54,44%      | 18,38%                 | <b>73,57 %</b>     |

<sup>1</sup>Rentas y ocupación del mes de julio real a 17/7/2020

## 3.3 Impacto Covid-19

## Actividad Comercial

En Marzo 2020 comenzamos un cambio de ESTRATEGIA DE CLIENTE, enfocada a captación de cliente nacional alojados en Colegio Mayor y Residencia de Estudiante.

|            | SOCIMI (datos a 15 julio 2020) |            |          |            |
|------------|--------------------------------|------------|----------|------------|
|            | RENTAS                         | RENOVACION | RESERVAS | OCUPACION  |
| Enero      | 258                            |            | 23       | 261 95,96% |
| Febrero    | 264                            |            | 29       | 264 97,06% |
| Marzo      | 268                            |            | 6        | 235 86,40% |
| Abril      | 214                            | 4          | 3        | 160 58,82% |
| Mayo       | 120                            | 5          | 1        | 107 39,34% |
| Junio      | 76                             | 6          | 2        | 61 22,43%  |
| Julio      |                                | 14         | 3        | 39 14,34%  |
| Agosto     |                                | 2          |          | 23 8,46%   |
| Septiembre |                                | 14         | 28       | 81 29,78%  |
| Octubre    |                                |            |          | 79 29,04%  |
| Noviembre  |                                |            |          | 79 29,04%  |
| Diciembre  |                                |            |          | 79 29,04%  |
| ene-21     |                                |            |          | 72 26,47%  |
| feb-21     |                                |            |          | 67 24,63%  |
| mar-21     |                                |            |          | 66 24,26%  |
| abr-21     |                                |            |          | 65 23,90%  |
| may-21     |                                |            |          | 65 23,90%  |
| jun-21     |                                |            |          | 60 22,06%  |
| jul-21     |                                |            |          | 4 1,47%    |
| ago-21     |                                |            |          | 3 1,10%    |

### OCUPACIÓN

El proceso es lento motivado por la incertidumbre del comienzo de curso presencial, *online* o mixto

### PRECIOS

El objetivo de estabilidad, contratos de 8 a 10 meses, impacto en descuento medio 3%

#### PRE COVID Curso 2019 - Marzo 2020

| TIPO <sup>1</sup> | Nº HABIT <sup>2</sup> | PVP MEDIO |
|-------------------|-----------------------|-----------|
| A                 | 113                   | 616,53 €  |
| B                 | 116                   | 547,34 €  |
| C                 | 44                    | 501,25 €  |

#### POST COVID Curso 2020 - 2021

| TIPO <sup>1</sup> | Nº HABIT <sup>3</sup> | PVP MEDIO |
|-------------------|-----------------------|-----------|
| A                 | 24                    | 597,00 €  |
| B                 | 35                    | 576,62 €  |
| C                 | 9                     | 489,44 €  |

<sup>1</sup> Tipología de pisos/habitaciones: A: habitaciones Premium; B: Habitación estándar Homiii; C: Habitación básica Homiii

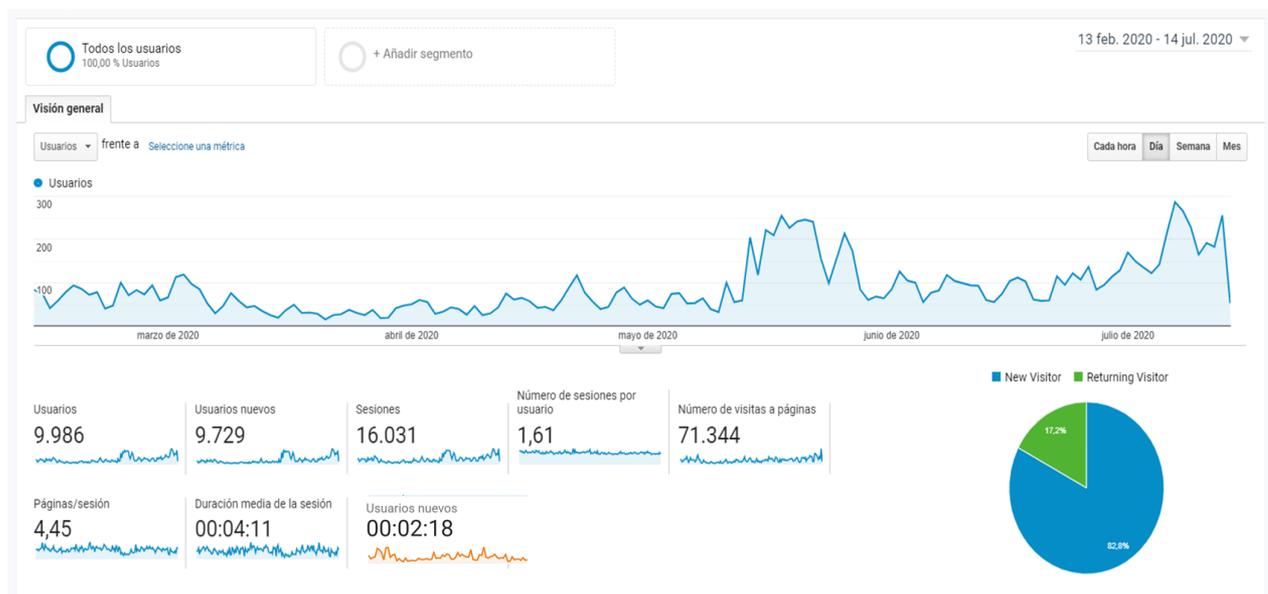
<sup>2</sup> Número de habitaciones ocupadas entre sept. 2019 y marzo 2020 por tipología

<sup>3</sup> Número de habitaciones reservadas para sept. 2019 a 16 de julio en cada tipología

## 3.4 Impacto Covid-19

## Actividad Online HOMIII

|                               | 13 marzo | 13 abril | 13 mayo | 13 junio | 13 julio |
|-------------------------------|----------|----------|---------|----------|----------|
| Tráfico habitación compartida | 642      | 218      | 298     | 926      | 955      |
| Tráfico idealista             | -        | -        | -       | -        | 2.299    |
| Tráfico web Homiii            | 1.0314   | 712      | 1.088   | 3.295    | 3.333    |



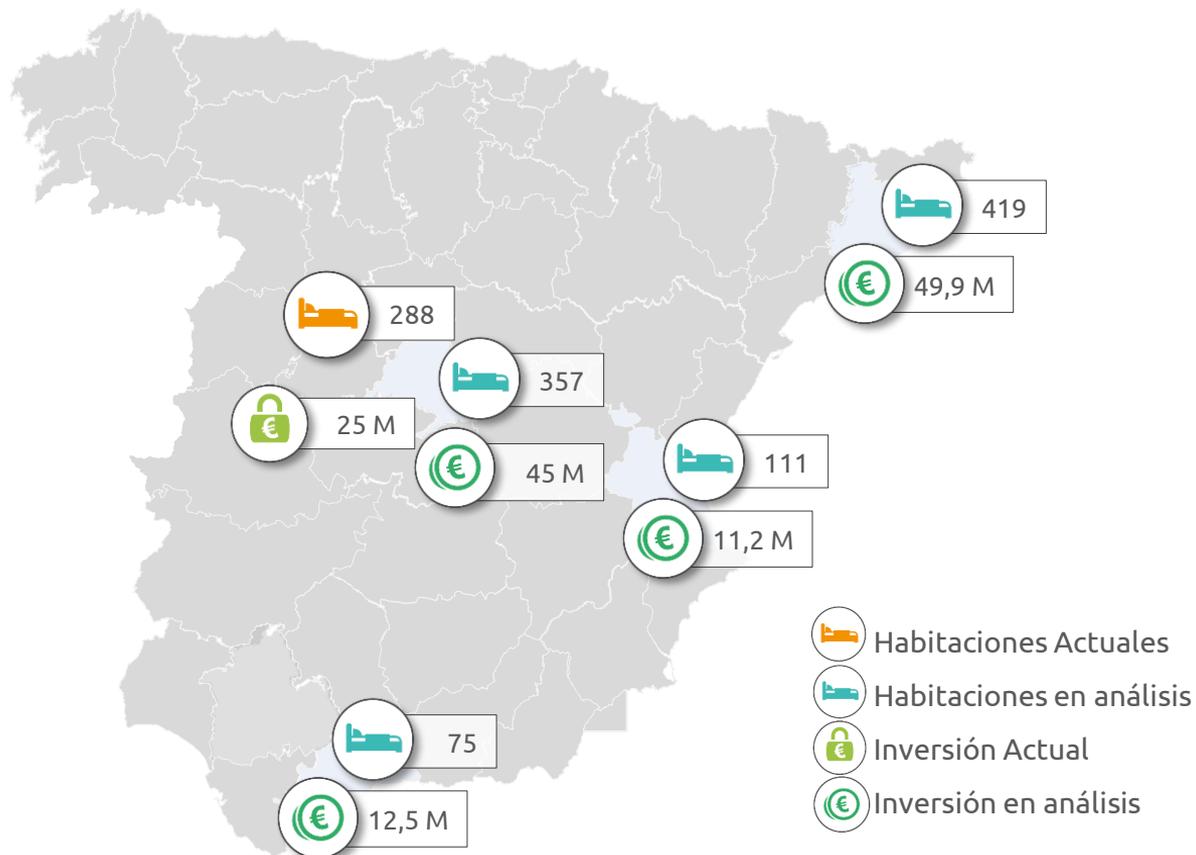
## 4. PROCESO DE CRECIMIENTO

- ✓ EXCEM SOCIMI SIR, en el contexto de una Prospección de Mercado, recibió 3 cartas (LOI) de inversores institucionales mostrando su interés por el proyecto.
- ✓ Estas conversaciones finalizaron con motivo del Covid-19 en Marzo de 2020.
- ✓ A la fecha actual se han iniciado nuevos contactos, de acuerdo con la comunicación enviada al MaB el 16 de julio de 2020.
- ✓ Se espera que el proceso avance especialmente en septiembre y octubre, con el comienzo del nuevo curso.

## 4.1 Proceso de crecimiento

### Pipeline Actual

|                            |               |
|----------------------------|---------------|
| ESPAÑA                     |               |
| <b>POTENCIAL DE COMPRA</b> |               |
| INVERSIÓN CON CAPEX        | 118.730.707 € |
| M2                         | 35.421        |
| Nº HAB                     | 962           |



## 5. PLAN DE ACCIÓN

- ✓ EXCEM SOCIMI SIR debe trabajar en minimizar los riesgos del COVID 19
- ✓ Se han realizado MEDIDAS FINANCIERAS, reduciendo costes, gestionando préstamos ICO y se está en proceso de desinversión de 2 pisos, todo ello para no tener presión de Cash Flow
- ✓ La ESTRATEGIA COMERCIAL se basa en captación de cliente nacional con duración 8 a 10 meses de alquiler
- ✓ Para el PROCESO DE CRECIMIENTO se están llevando a cabo contactos<sup>1</sup>, que continuarán en septiembre y octubre de 2020, condicionado a la situación económica y posibles rebrotes.

<sup>1</sup>De acuerdo con comunicación de Otra Información Relevante publicada en el MaB el 16/7/2020



## 5.1 Plan de Acción

**COVID 19**  
*Marzo – Mayo*

- Estado de Alarma
- Proceso parcial de cancelaciones anticipadas
- Aplicación del Protocolo de Salud en los pisos
- Atención a clientes diaria (incidencias, contagio, plan de salida / renovación)

**POST COVID 19**  
*Junio – Agosto*

- Previsión del fin Estado de Alarma (total o parcial)
- Campaña Comercial Cliente Nacional
- Desinfección de pisos y habitaciones
- Proceso de Campañas y Reservas
- Presentación del proyecto a potenciales inversores

**CURSO 2020 /  
2021**  
*Septiembre*

- Comienzo clases (previsión)
- Objetivo ocupación 72% (escenario pesimista 55%)
- Protocolo de seguimiento incidencias de clientes (posibles casos de COVID 19)
- Proceso de análisis por inversores potencialmente interesados

## 5.2 Plan de Acción

### *Reducción de costes. Préstamos ICO*

Con objeto de reducir costes se han alcanzado acuerdos con los proveedores de servicios de la Sociedad, lo que se ha traducido en el ahorro directo de **25.000 €** durante el ejercicio 2020 y el aplazamiento de **1.500 €** al ejercicio 2021.

Asimismo, con el objetivo de mantener los niveles de liquidez suficientes para desarrollar la actividad, se han firmado las siguientes operaciones durante los primeros seis meses de 2020:

- **Banco Sabadell, préstamo con garantía ICO, por importe de 500.000 €, a un plazo de 5 años con 1 de carencia y a un tipo de interés fijo del 2,5%.**
- **Liberbank, préstamo con garantía ICO, por importe de 53.400 €, a un plazo de 5 años con 1 de carencia y a un tipo de interés fijo del 1,60%.**
- **Caja Laboral, préstamo con garantía ICO, por importe de 150.000 €, a un plazo de 5 años con 1 de carencia y a un tipo de interés fijo del 1,65%.**
- **Bankinter, ha concedido un período de carencia de 6 meses para las 9 financiaciones hipotecarias que se mantienen vivas actualmente.**
- **Bankinter, ampliación del plazo de la cuenta de crédito a 2 años, aportando la garantía ICO, en las mismas condiciones existentes.**

Con la firma de estas operaciones y, especialmente, con la carencia aportada por las financiaciones ICO junto con la carencia otorgada por Bankinter, la Sociedad tiene una mayor facilidad para hacer frente a los vencimientos de la deuda del próximo año.

## 6. RIESGOS POTENCIALES

### **Negociación con locales Doctor Cortezo:**

En la actualidad se está negociando con los locales comerciales del edificio de Doctor Cortezo. Esto puede suponer una reducción de rentas para el ejercicio 2020 aunque se vuelva a los niveles actuales durante 2021, pero el objetivo es evitar procesos judiciales y desocupación en los locales, lo que podría provocar impagos y reducción o ausencia de rentas.

### **Caída Ocupación:**

Existe incertidumbre respecto al comienzo de curso en las Universidades y Escuelas de Negocio, que parece que puedan iniciar las clases 50% presencial y 50% *online*. Además, se va a reducir significativamente la presencia de estudiantes Erasmus en España para el próximo curso.

### **Caída Renta Neta:**

Motivado por el descenso de la ocupación en 2020

### **Retraso con desinversiones:**

En este momento se ha incrementado el interés (número de visitas a los inmuebles) pero un nuevo rebrote, con obligación de confinamiento frenaría, el proceso de venta.

### **No obtención de nuevo capital:**

El riesgo de no obtención de nuevo capital (*fundraising*) retrasaría el crecimiento de la Sociedad y la posibilidad de invertir a corto plazo.

**EXCEM**  
SOCIMI SIR



[excemsir.com](http://excemsir.com)