

Admara Capital

INVESTMENT MANAGEMENT COMPANY

Junio 2025





Este documento ha sido preparado por Admara Capital S.L. (en adelante “Admara Capital”) para el uso único y exclusivo del destinatario y con base en la experiencia de sus respectivos equipos profesionales en inversiones alternativas en el sector inmobiliario. Las opiniones y expectativas contenidas en el presente se basan en cierta información que se considera precisa y que ha sido recopilada de buena fe a partir de fuentes que se consideran fiables, información disponible públicamente, así como estimaciones elaboradas por Admara Capital.

No obstante, Admara Capital no garantiza en absoluto la exactitud o integridad de dicha información. Por lo tanto, Admara Capital, sus accionistas o las empresas de su respectivo grupo, o los directores, gerentes o empleados de cualquiera de las empresas mencionadas anteriormente, no asumen ninguna responsabilidad por los posibles daños que puedan derivarse, directa o indirectamente, de cualquier decisión tomada con base en este documento, en cualquier documento elaborado a partir de este, o por el uso que se haga de él por parte de los destinatarios correspondientes.

La información incluida en este documento se basa en las condiciones económicas y de mercado actuales, y en caso de que estas varíen en el futuro, deberían ser revisadas. El rendimiento pasado de activos similares no garantiza la misma persistencia en el futuro.

Este documento ha sido preparado únicamente con fines informativos y no constituye ningún tipo de asesoramiento fiscal o regulatorio; por lo tanto, se recomienda que, antes de adoptar cualquier decisión, se consulte dicha decisión con sus asesores fiscales y legales, quienes estarán en mejor posición para proporcionar un asesoramiento personal e individual considerando las circunstancias particulares.

El documento no constituye una oferta pública de valores ni de ningún otro instrumento financiero. Ni la información contenida en este documento, ni ninguna otra información proporcionada a los destinatarios por Admara Capital en el futuro, pueden considerarse como la única referencia para ejecutar cualquier transacción de inversión.

Admara Capital, sus accionistas, o las empresas de su respectivo grupo, o los directores, gerentes o empleados de cualquiera de las empresas mencionadas anteriormente, no asumen ninguna responsabilidad por cualquier error u omisión, o por el hecho de que no se alcancen las expectativas iniciales de rendimiento.

Este documento no podrá ser copiado, duplicado, reproducido, entregado o mencionado sin autorización previa por escrito de Admara Capital, y su contenido es estrictamente confidencial. Admara Capital es el único propietario de todos los derechos de propiedad intelectual y comercial que se deriven de este documento. La recepción de este documento por parte de sus destinatarios implica la plena aceptación de los términos del presente aviso legal.

Índice

		Página
00	Resumen Ejecutivo	04
01	Fundamentos de la inversión: Situación de mercado	09
02	Admara Capital Overview	21
03	Track Record	32
04	Retornos de la oportunidad	38
05	Pipeline	44



Crecimiento de la demanda extranjera de alto poder adquisitivo, concretamente en Madrid y arco mediterráneo.

España se encuentra entre los líderes del mercado de viviendas exclusivas en Europa continental, con crecimiento en transacciones y precios en zonas prime. Madrid, Málaga y Baleares son regiones con alta demanda para inversiones en viviendas exclusivas.

Crecimiento proyectado a largo plazo en población (+10%) y número de hogares (+17%) en el periodo 2024 – 2037.

Distribución de las viviendas exclusivas (>800K€) - 2023

Fuente: Deloitte



Cultura arraigada de vivienda en propiedad (76% propietarios en España vs. 69% en UE-27).

Perspectivas macroeconómicas positivas para España (Δ PIB real: +1.7% 2024-26 y tasa de desempleo c. 12% en 2025)

Desequilibrio estructural entre oferta y demanda en la promoción de vivienda de obra nueva.

Potencial apreciación de valor de la vivienda (precios aun por debajo de valores precrisis en algunas ciudades y tasas de esfuerzo menores a 8 años).

Alto nivel de solvencia de usuario final, con tasas de esfuerzo c. 39.2% y una deuda de los hogares del 54% sobre PIB vs. 81% en 2007).



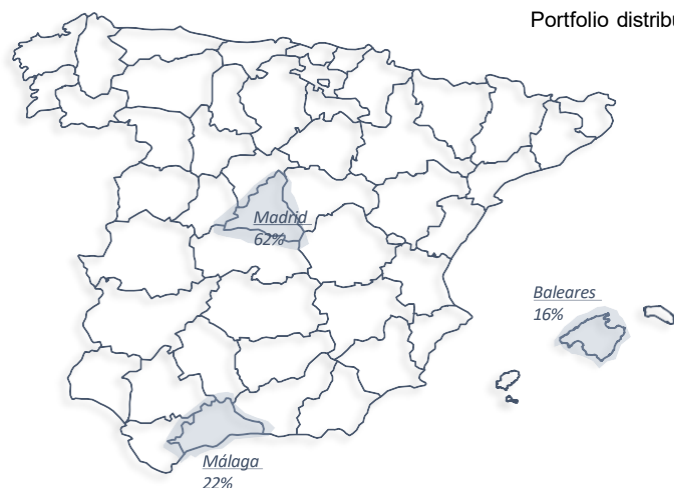
- Entre 2019 y 2025, Admara Capital ha invertido +300M€ en la adquisición y desarrollo de viviendas exclusivas. Centrado en ciudades estratégicas, Madrid (62%), Málaga (22%) y Mallorca (16%).

c. **+100M€**
Equity levantado

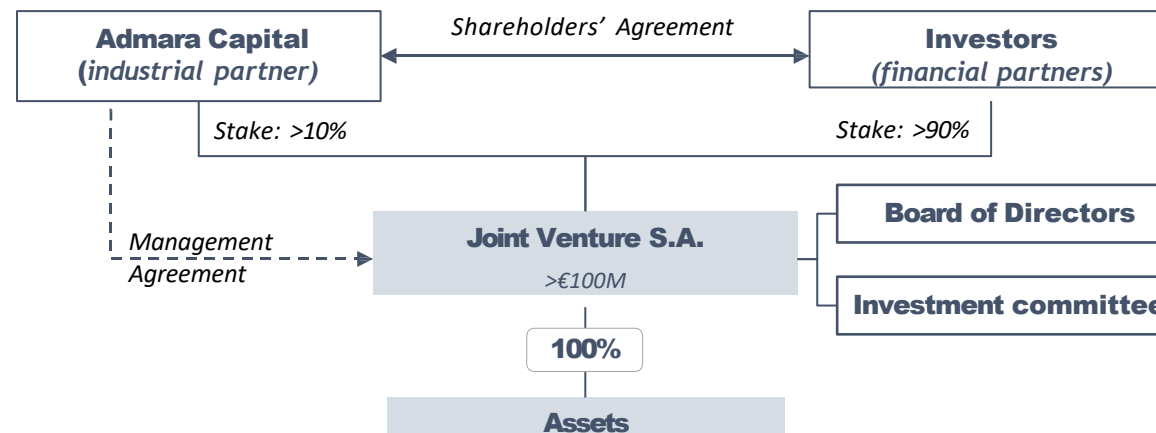
c. **+300M€**
Inversión total bajo gestión

+23%
TIR

+1,7x
Múltiplo



- Prioridad Nacional: Enfoque en el mercado español, con énfasis en viviendas exclusivas, respaldado por un profundo conocimiento local.
- Enfoque en Mercados Clave: Áreas metropolitanas y capitales de crecimiento en España.
- Demanda Demográfica: Selección de áreas con crecimiento de población que supere la creación de viviendas nuevas.
- Enfoque en Zonas Prime: Prioridad en zonas prime para minimizar impactos de aumentos en los precios de construcción y costes financieros, aprovechando una menor sensibilidad en los precios de venta.
- Enfoque en Desarrollo Residencial: Rehabilitación de edificios existentes y suelo finalista para el desarrollo de viviendas residenciales.



01

Socio con una estructura bien definida, apoyada por:

- Un equipo directivo con más de 20 años de experiencia en promoción inmobiliaria, creación de vehículos de inversión y estructuración de operaciones inmobiliarias.
- Capacidad de comercialización en España y en origen (LATAM).
- Oficinas en Madrid y en Málaga.
- Estricta política de inversión enfocada en la calidad y la ubicación obteniendo retornos financieros ambiciosos de manera consistente.

02

Solidas capacidades de promoción residencial para la búsqueda de oportunidades de inversión, optimización de diseño, definición de la mejor estrategia de comercialización, monitorización de la construcción y obtención de financiación para la ejecución de los proyectos:

- c. 300M de euros en proyectos residenciales en gestión.
- 55% de las ventas a cliente extranjero, c. del 40% a personas con alto poder adquisitivo en Latinoamérica.
- Financiación media de las promociones c. 80% LTC

03

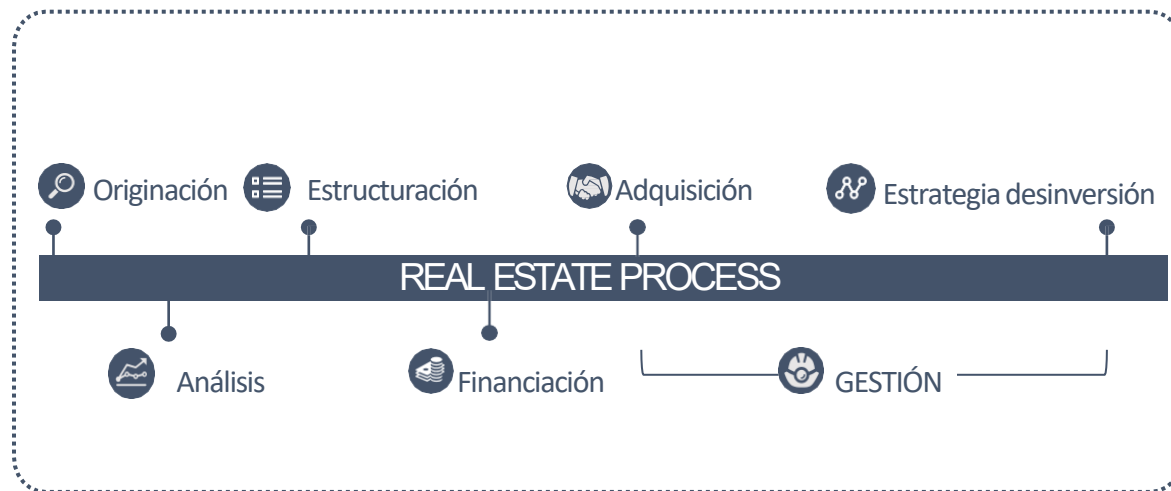
Historia de éxito del equipo directivo en creación de vehículos de inversión

- 5 JVs creadas y gestionadas por el equipo directivo con socios institucionales y family offices

04

Perfil financiero y humano sólido

- Deuda financiera Admara Capital c. 0%



- El nuevo inversor encontrará una interesante oportunidad al asociarse con Admara Capital, una firma con un sólido historial en el mercado de inversión inmobiliaria.

+25 JVs

con socios institucionales:

- Fondos internacionales
- Family Office

+35.000

viviendas entregadas

+2.000M€

gestionados en activo
inmobiliario

+1.000

desarrollos
inmobiliarios en
España



Conocimiento del mercado y experiencia

Admara Capital posee un amplio conocimiento del mercado inmobiliario español, de la economía española y de la forma de hacer negocios en el país.

Gestión del riesgo de liquidez y exposición al ciclo

Modelo de negocio ágil, flexible y con escalable capacidad para soportar cambios en el dinamismo del mercado residencial.

Gestión del riesgo por parte de Admara Capital

Riesgos mitigados para incrementar liquidez y reducir exposición al ciclo

1. Inversión en **suelos finalistas sin riesgo administrativo** para perseguir una estrategia de rápida rotación de activos

- ▼ *Riesgo administrativo*
- ▼ *Plazos de ejecución*
- ▲ *Liquidez de los activos*

2. Socio con capacidades demostradas en desarrollo, comercialización y entrega de activos inmobiliarios (+€2.000M de activos gestionados, +1.000 desarrollos inmobiliarios y 35k viviendas entregadas)

- ▼ *Riesgo operativo*
- ▼ *Riesgo de gestión de equipo*
- ▲ *Acceso a oportunidades off-market*

3. Inversión en activos en localizaciones con **demanda probada** y con **alto desequilibrio entre oferta y demanda**, enfocados en **clientes** más **resilientes** y con mayor capacidad de acceso a financiación.
Política de **precios ajustados al valor de mercado**, con una absorción continua de las viviendas para evitar colas al finalizar la obra.

- ▼ *Riesgo comercial*
- ▼ *Riesgo de clientes insolventes*
- ▼ *Riesgo de colas al finalizar la obra*

4. Inversión en **suelo residencial** testado por entidades financieras tradicionales. (+€10.000M al año de la banca tradicional es destinado a préstamo promotor).
Adicionalmente, Admara Capital reúne las **capacidades y requisitos de financiación** debido a su track record y su habilidad en establecer JVs con family offices e inversores institucionales.

- ▼ *Riesgo financiero*
- ▼ *Riesgo de acceso a la financiación*
- ▼ *Plazos de ejecución*

5. **Plazos de rotación reducidos** debido a la alta liquidez de los activos y su enfoque selectivo y disciplinado en la originación de suelo, lo que le permite acceder a transacciones off-market en las ubicaciones más demandadas de España dirigidas a cliente de alto poder adquisitivo.

- ▼ *Riesgo de cambios de ciclo*
- ▼ *Riesgo de pérdida de valor*
- ▲ *Optimización de los retornos de la inversión*

01 Fundamentos de la inversión: Situación de mercado

01

FUNDAMENTOS DE LA INVERSIÓN: SITUACIÓN DE MERCADO

Fundamentos de la inversión de Admara Capital



01.

Interés por Invertir en España

- Perspectivas macroeconómicas favorables: Se esperan tasas de crecimiento medio del PIB real del 1.7% para 2024-2026, con el PIB español superando el promedio de la UE. Además, el Fondo Monetario Internacional prevé un fuerte crecimiento en España en 2024 y 2025, en comparación con otras economías europeas.
- Estabilidad económica: La moderación de la inflación y la estabilización de los tipos de interés a largo plazo indican un entorno económico estable y propicio para inversiones.

02.

Interés por Invertir en el mercado residencial

- Demanda en crecimiento: Se proyecta un aumento significativo en la población y el número de hogares en España a largo plazo. La tendencia hacia hogares más pequeños y la creación de hogares impulsan la demanda de viviendas.
- Escasez de oferta: La limitada producción de viviendas en los últimos años ha llevado a una escasez en el mercado residencial. Además, cerca del 50% del inventario residencial actual en España es obsoleto debido a su antigüedad, lo que resalta la necesidad de renovación.
- Déficit de viviendas: La construcción de viviendas no ha seguido el ritmo de creación de hogares en la última década, resultando en un déficit promedio anual de 10,000 unidades.

03.

Interés por Invertir en Vivienda Exclusiva en Ciudades Objetivo

- Incremento costes de construcción: El aumento en los costes de construcción, debido especialmente a la crisis de la cadena de suministro y el alza en los precios de las materias primas, deriva hacia el mercado de viviendas exclusivas, donde los precios son más elevados pero el aumento porcentual de estos costes es menor.
- Mercado de vivienda exclusiva en España: España lidera el mercado de viviendas exclusivas en Europa continental, con un aumento en las transacciones y los precios de viviendas en zonas prime.
- Destinos de inversión destacados: Madrid, Málaga y Baleares son regiones de alta demanda para inversiones en viviendas exclusivas.

04.

Interés por Invertir con foco en Clientes con Mayor Poder Adquisitivo

- Clientes con mayor poder adquisitivo: Los compradores en el mercado de viviendas de lujo poseen un mayor poder adquisitivo, lo que les otorga ventajas adicionales:
 - Mayor capacidad de financiamiento: Pueden financiar una mayor parte de la propiedad, lo que no solo reduce el riesgo financiero y tener una mayor flexibilidad.
 - Mejor perfil crediticio: Mayor acceso a bonificaciones y tasas de interés más atractivas.
 - Menos susceptibles a las fluctuaciones del mercado: lo que les otorga una mayor estabilidad y confianza en sus inversiones inmobiliarias.

01 FUNDAMENTOS DE LA INVERSIÓN: SITUACIÓN DE MERCADO

Perspectiva macroeconómica favorable

Se esperan perspectivas macroeconómicas positivas para España en comparación con la media de Europa (+1.7% de crecimiento medio del PIB real en 2024E-26E).

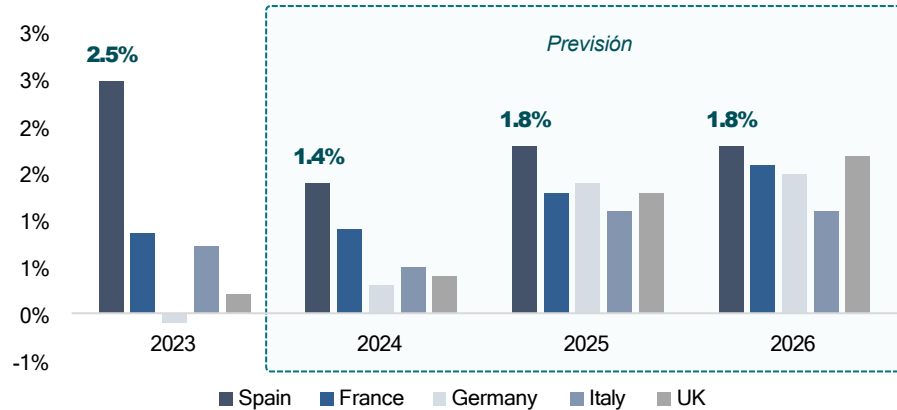
El Fondo Monetario Internacional sitúa a España como el país con mayor crecimiento esperado del PIB entre 2024 y 2026 frente a las mayores economías europeas.

Después de un período inflacionario en 2021 y 2022, el BCE endureció su política monetaria, esperando tener la inflación controlada para 2024...

...lo que resulta en una reducción de las tasas de interés a largo plazo como se refleja en la curva de tasas de interés a largo plazo y en las previsiones publicadas.

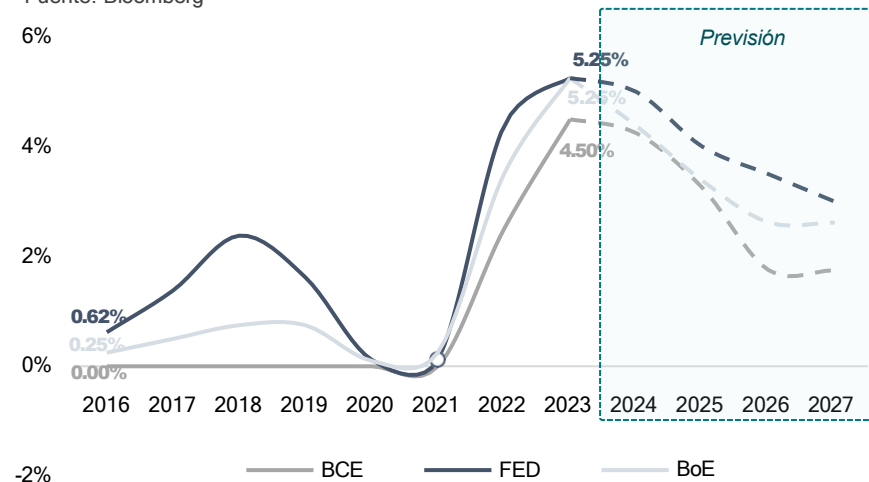
Crecimiento anual real del PIB (%)

Fuente: Comisión Europea & IMF (Febrero 2024)



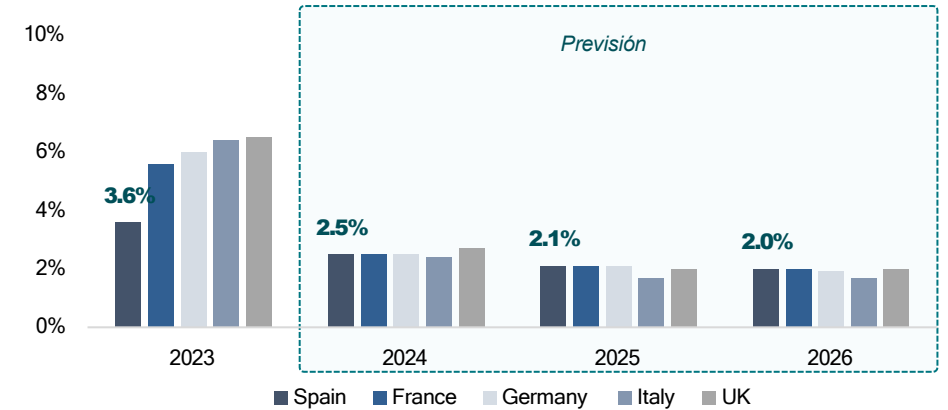
Tipo de Interés

Fuente: Bloomberg



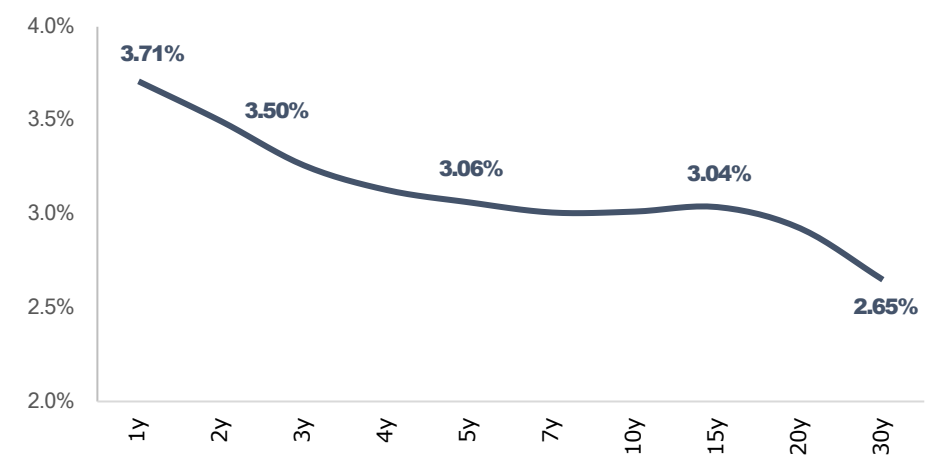
Inflación anual (%)

Fuente: Comisión Europea & IMF (Febrero 2024)



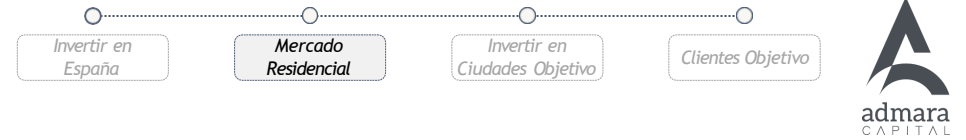
Tipo de Interés Swap

Fuente: Banco de España (Enero 2024)



01 FUNDAMENTOS DE LA INVERSIÓN: SITUACIÓN DE MERCADO

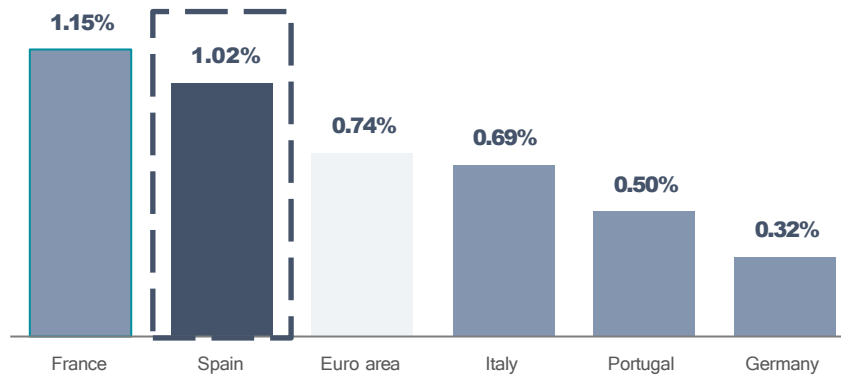
Demanda en crecimiento



Crecimiento esperado a largo plazo, tanto en términos de población (+10%) como en número de hogares (+17%) para el período 2024 a 2037.

Creación de hogares CAGR (2006 – 2022)

Fuente: Eurostat

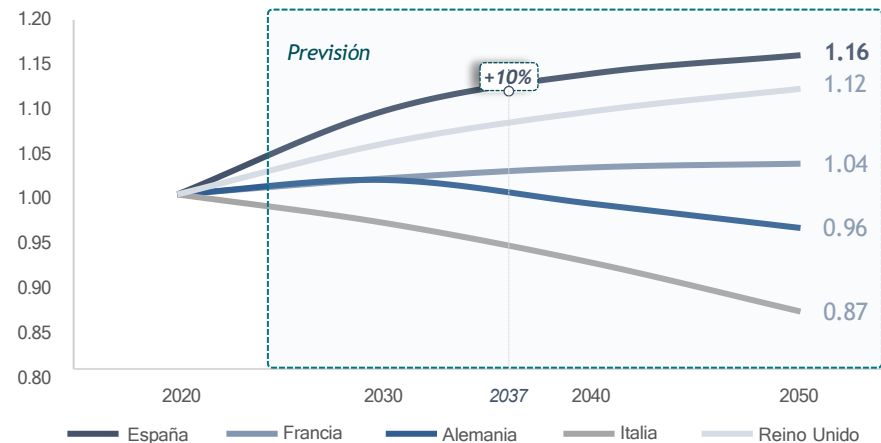


Se prevé que la tendencia de reducción en el tamaño medio de los hogares continúe en los próximos años, acercándose a los estándares europeos con una media de 2.3 personas por hogar.

El incremento en el número de hogares en España se debe a un crecimiento demográfico y a la disminución del tamaño medio del hogar, superando el ritmo de crecimiento en comparación al resto de Europa.

Crecimiento de la Población (Índice: Base 1 = 2020)

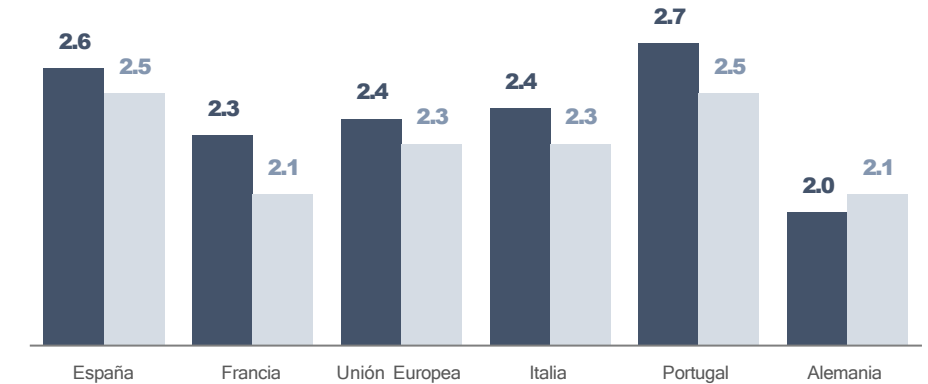
Fuente: INE, Eurostat, ONS UK



La previsión de crecimiento poblacional sitúa a España como el país de mayor crecimiento entre los principales países europeos (+7.5 millones de nuevos habitantes entre 2020 y 2050).

Tamaño medio de los hogares (2010 – 2024)

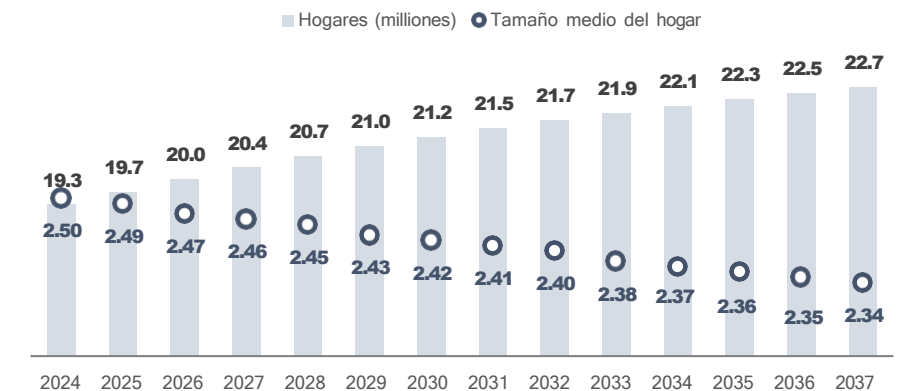
Fuente: EIU



Proyección de hogares – España

Fuente: INE (2024 - 2037)

+ 239k hogares al año



01 FUNDAMENTOS DE LA INVERSIÓN: SITUACIÓN DE MERCADO

Escasez de oferta y necesidad de renovación

La escasa producción de viviendas resulta en un mercado insuficiente para viviendas de nueva construcción.

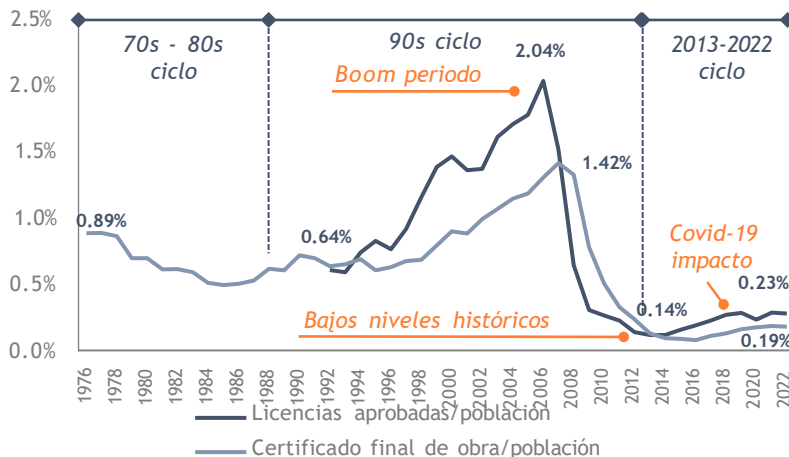
Desde 2013 en adelante, el ciclo residencial actual se ha caracterizado por tener los niveles de producción más bajos en relación con la población de los últimos 50 años. Además, se encuentra entre los más bajos en comparación con los principales países europeos.

En el período que comprende entre 2013 y 2020, se agregaron aproximadamente 500,000 unidades de vivienda nueva construcción, que incluyen tanto aquellas dirigidas a primera como segunda residencia.

Alrededor del 50% del parque de vivienda actual fue construido o renovado por completo antes de la década de 1980. La consecuencia directa es que el stock inmobiliario actual en España está en su mayoría obsoleto.

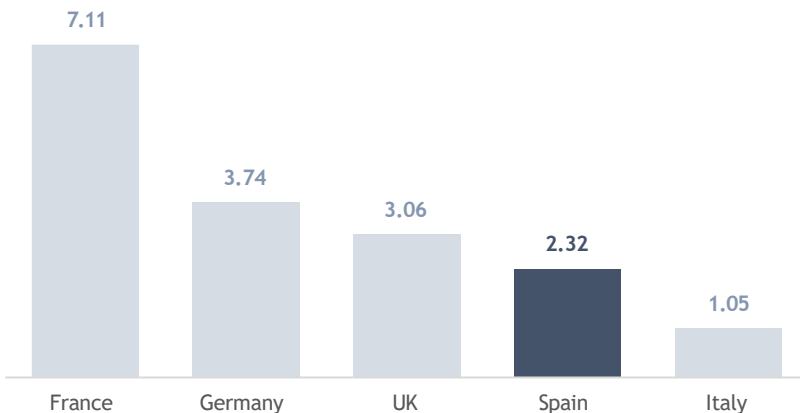
Certificados fin de obra vs. Licencias aprobadas

Fuente: MITMA (2023)



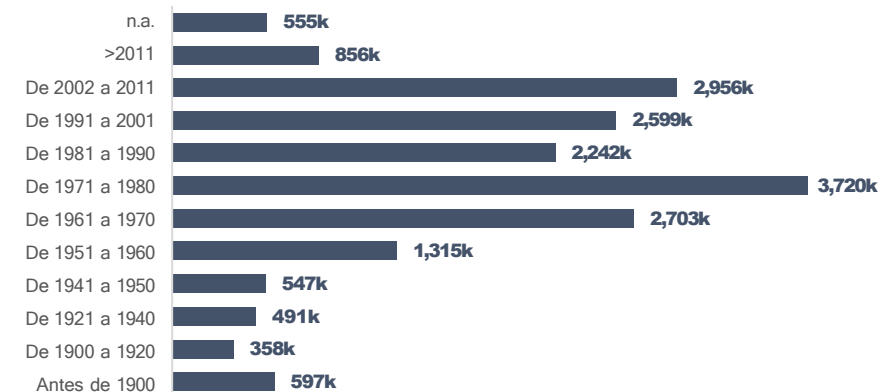
Permisos de construcción por 1k habitantes - 2022 LTM

Fuente: Eurostat, Ministerio de Fomento



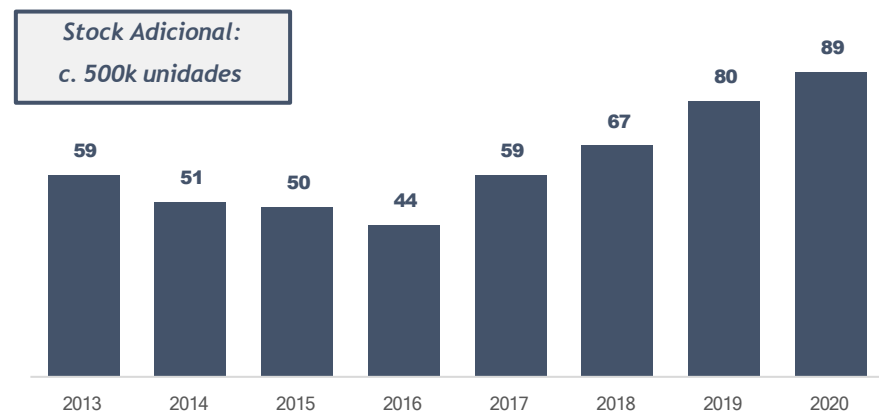
Viviendas por década de construcción (#k)

Fuente: Eurostat, INE, Deloitte Research



Unidades de viviendas nuevas al año (miles)

Fuente: MITMA



01 FUNDAMENTOS DE LA INVERSIÓN: SITUACIÓN DE MERCADO

Desequilibrio entre oferta y demanda



La escasa oferta y la fuerte demanda provocan un gran desequilibrio en el mercado residencial español.

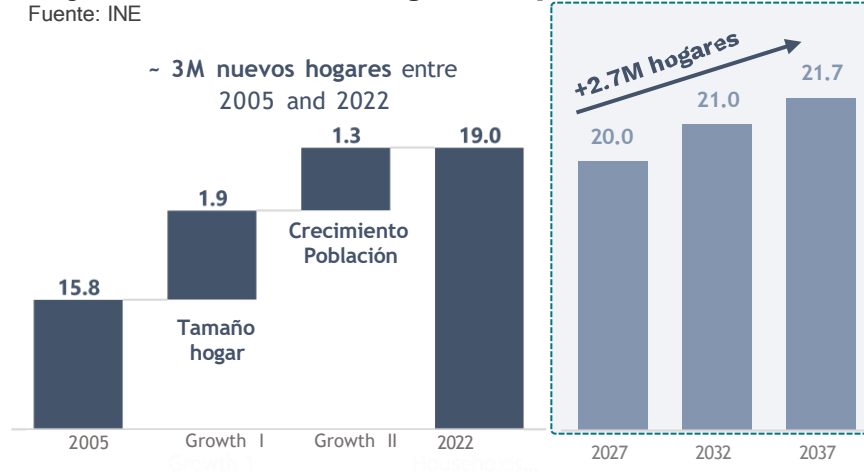
La creación de hogares es el principal motor de crecimiento del mercado residencial español, con fuertes cifras pasadas y futuras.

Las viviendas de nueva construcción terminadas en la última década alcanzaron un promedio de 58.000 unidades al año, significativamente por debajo de la creación de hogares durante el mismo período (68.000 unidades por año, en promedio), creando así un déficit promedio anual de 10.000 viviendas (es decir, un total de 102.000 unidades).

Dicho déficit puede persistir si se cumplen las proyecciones de creación de hogares y persiste la escasa producción de obra nueva.

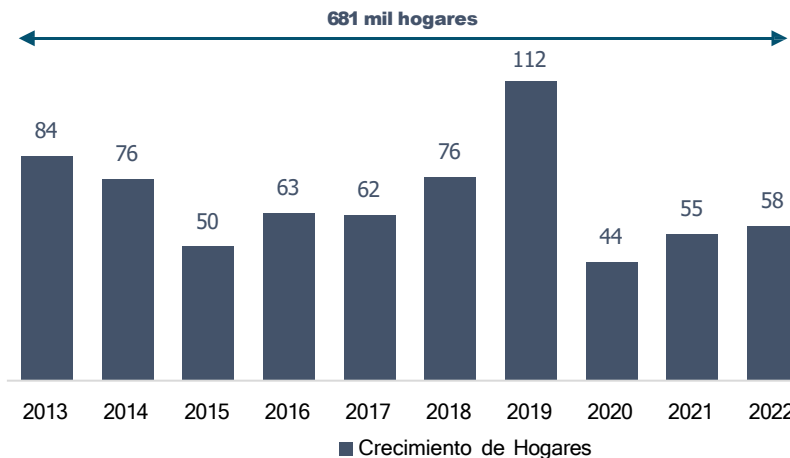
Proyección de creación de hogares - España

Fuente: INE



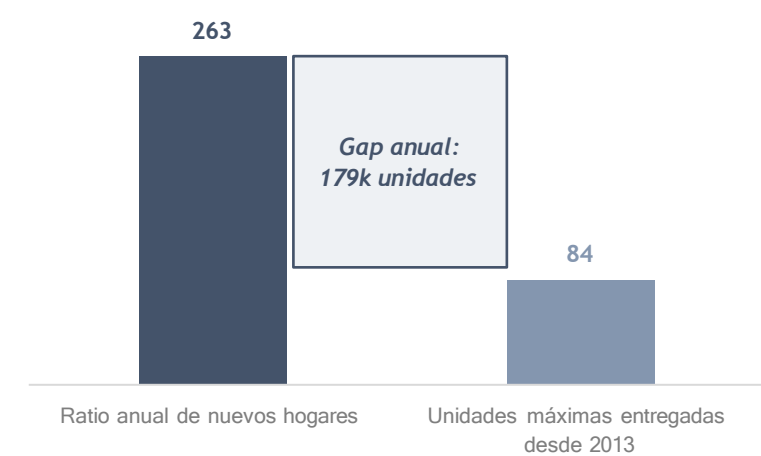
Crecimiento de hogares (#, miles)

Fuente: INE



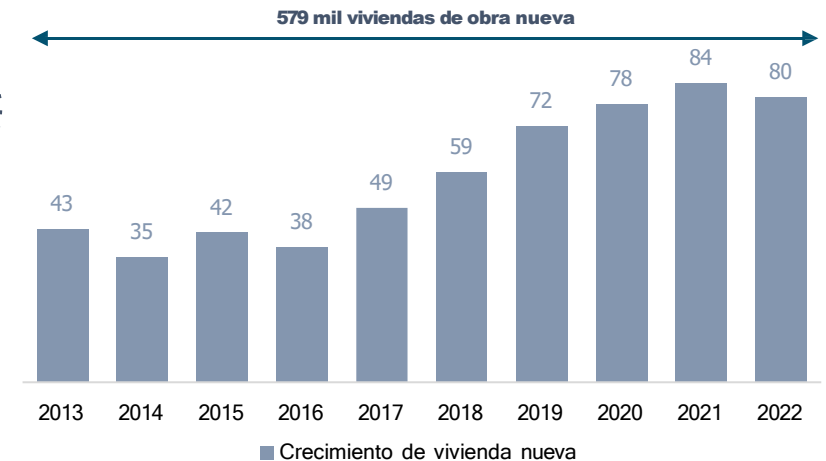
Proyección anual de creación de hogares (2024-2039)

Fuente: INE, MITMA



Creación de Vivienda nueva (#, miles)

Fuente: MITMA



01 FUNDAMENTOS DE LA INVERSIÓN: SITUACIÓN DE MERCADO

Costes de construcción

Incremento de los costes de construcción y limitación en la capacidad productiva.

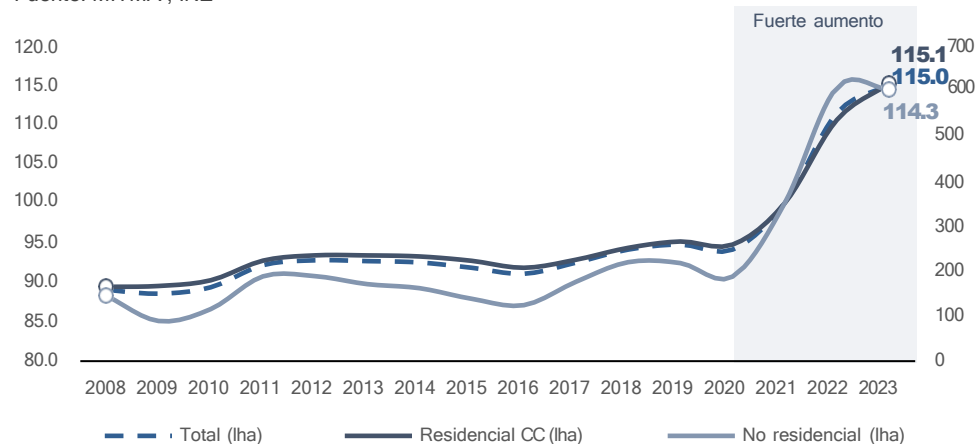
Los precios de las materias primas aumentaron sustancialmente en los últimos años, debido a la crisis de la cadena de suministro.

Dado que el ciclo aún se está expandiendo, no se espera que estos costes se reduzcan en un futuro próximo.

El incremento en los gastos de construcción está ejerciendo presión al alza sobre los valores de las propiedades, lo que lleva a ciertas empresas inmobiliarias a orientarse hacia el segmento de viviendas exclusivas, puesto que las personas con un alto poder adquisitivo generalmente son menos vulnerables a las variaciones del mercado.

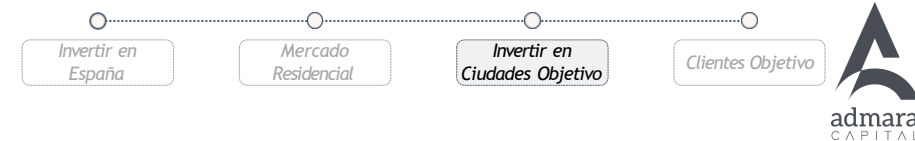
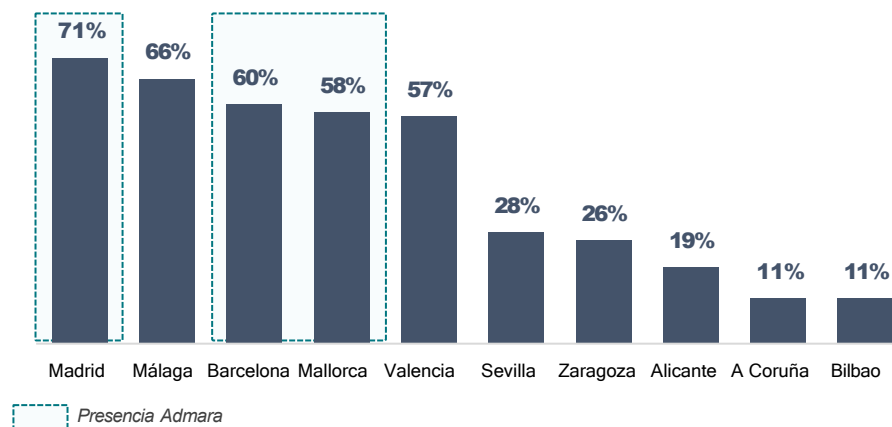
Índice de costes del sector de la construcción (Base 100 = 2021)

Fuente: MITMA, INE



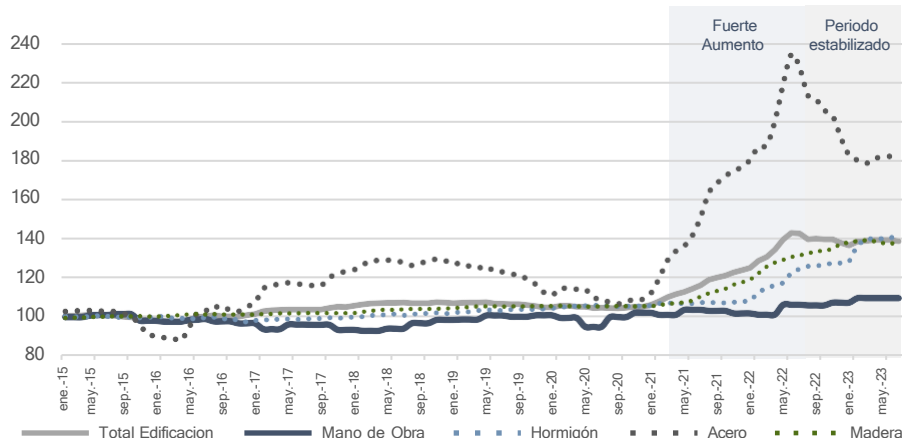
España: Evolución del precio de vivienda (2014-2023*)

Fuente: Tinsa (Q4 2023, últimos datos disponibles Q4-2023)



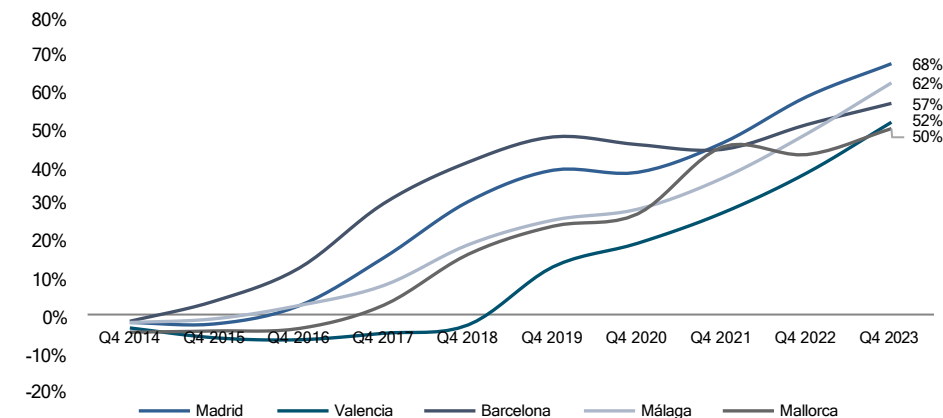
Materias primas y coste de personal (Base 100 = 2021)

Source: MITMA



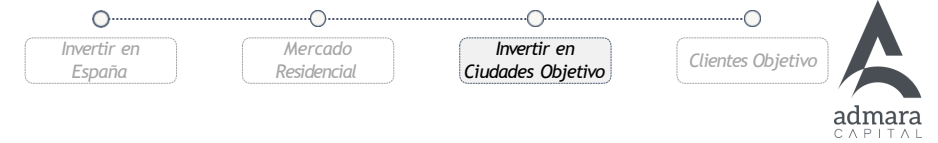
España: Evolución anual precio de la Vivienda - Top 5 provincias

Fuente: Tinsa (Q4 2023, últimos datos disponibles)



01 FUNDAMENTOS DE LA INVERSIÓN: SITUACIÓN DE MERCADO

Mercado de vivienda exclusiva



Aumento de transacciones de viviendas exclusivas en ciudades con gran concentración de demanda.

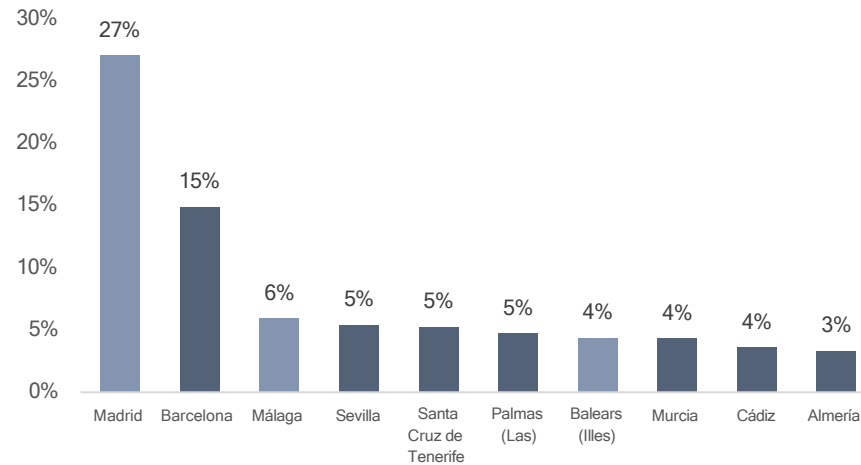
En los últimos años, se ha visto como las grandes urbes como Madrid, Barcelona o Málaga, han concentrado la casi la mitad de la demanda generada de viviendas en España.

En 2022, se registraron aproximadamente 8,000 transacciones de propiedades valoradas en más de 3M€, un 55% más respecto a 2021.

El mercado de viviendas exclusivas se centra en estas áreas, con aprox. 40,000 viviendas a la venta con precios superiores al millón de euros, principalmente en Málaga, Baleares, Madrid y Barcelona.

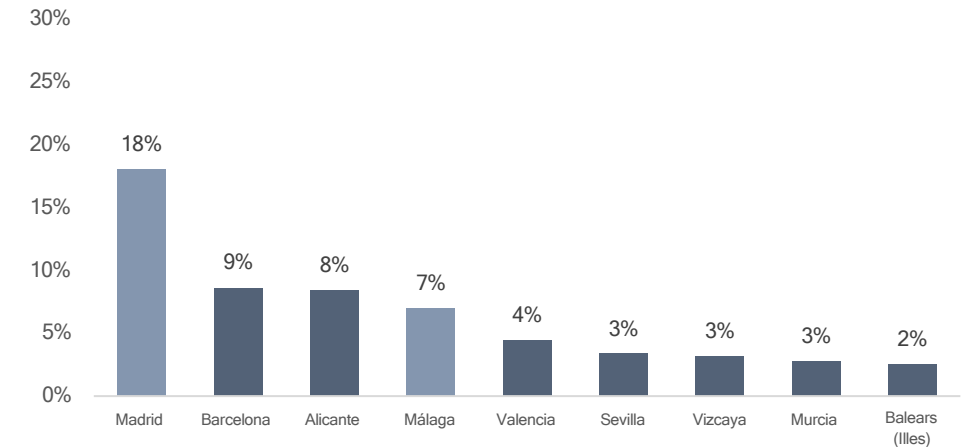
Concentración de demanda (2015-2022): Creación de Hogares (#, Miles)

Fuente: INE



Oferta (2015-2022): Creación de Vivienda nueva (#, Miles)

Fuente: INE



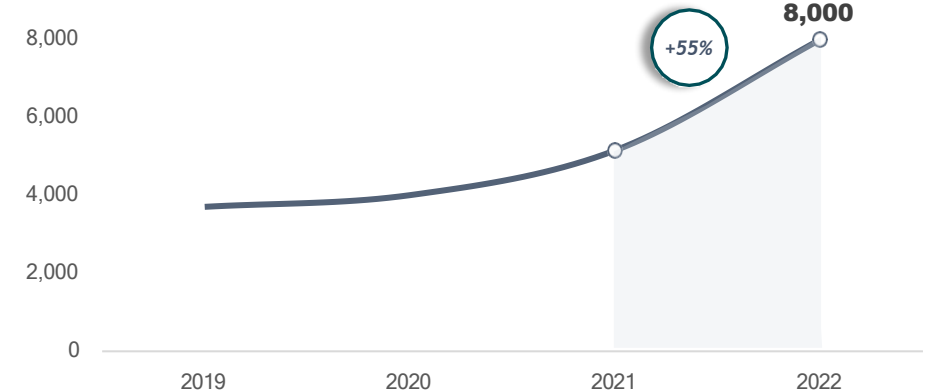
Distribución de las viviendas exclusivas (>800K€) - 2023

Fuente: Deloitte



Aumento de las transacciones de propiedades valoradas (>3M€)

Fuente: INE



01 FUNDAMENTOS DE LA INVERSIÓN: SITUACIÓN DE MERCADO

Ciudades objetivo: Madrid

Madrid es un atractivo centro de inversión y negocios a nivel mundial, con un significativo mercado de viviendas de lujo, representando alrededor del 10% en España.

Madrid es una de las 10 ciudades más atractivas para la inversión y los negocios a nivel mundial. Además, Madrid posee alrededor del 10% de las residencias de lujo en España, siendo la tercera provincia con más viviendas de este tipo.

Las viviendas de más de 3 millones de euros representan el 1% del stock en ciertas zonas de Madrid.

En 2022, las transacciones de viviendas de lujo aumentaron al 0.5% del total de transacciones, en comparación con el 0.3% en 2021.

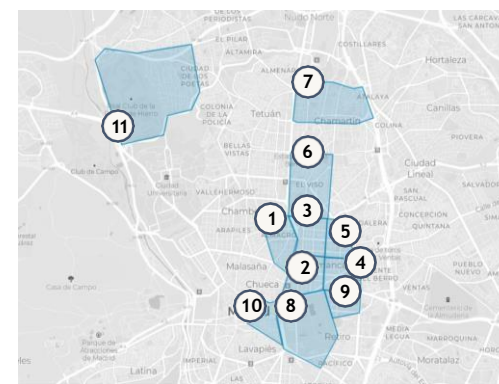
Precio de venta (€/m2)

Fuente Idealista. Datos: Agosto 2024



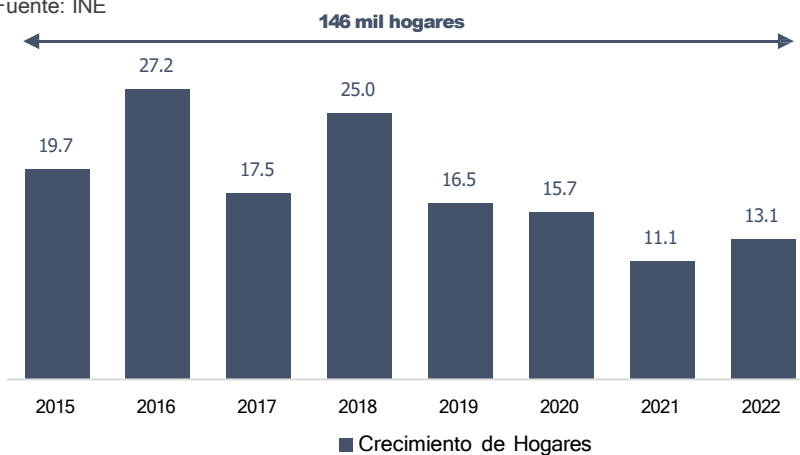
Madrid: Zonas Prime y Precio (€/m2)

Fuente Idealista y registradores. Datos: Agosto 2024



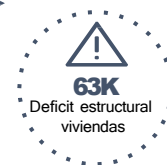
Crecimiento de hogares (#, miles)

Fuente: INE



Creación de vivienda de obra nueva (#, miles)

Fuente: MITMA



01 FUNDAMENTOS DE LA INVERSIÓN: SITUACIÓN DE MERCADO

Ciudades objetivo: Málaga

Málaga lidera el mercado de viviendas exclusivas en España, con 2,500 propiedades exclusivas y atractiva conectividad aérea.

Málaga lidera el mercado de viviendas exclusivas en España, con un tercio del mercado, principalmente en la Costa del Sol y el Triángulo de Oro. La provincia de Málaga cuenta con alrededor de 2,500 viviendas de lujo, la cifra más alta en España.

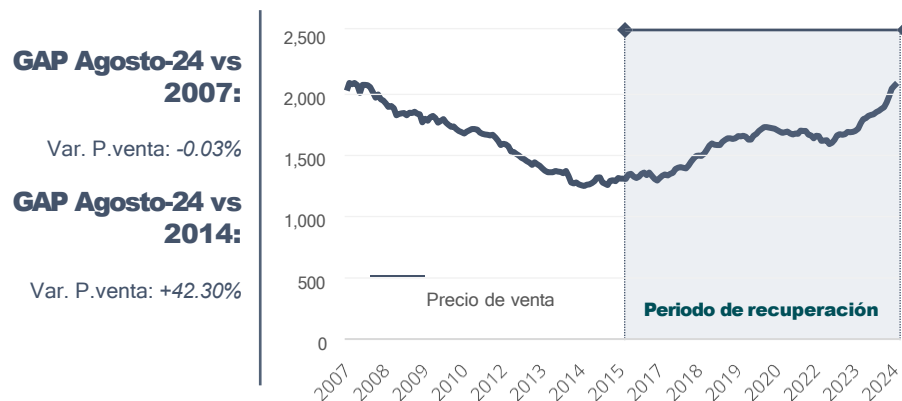
La conectividad aérea con Europa y el aeropuerto de Málaga-Costa del Sol son factores clave en la atracción de compradores extranjeros de propiedades de lujo.

Marbella y Benahavís son también áreas muy solicitadas, con destacados lugares como la Milla de Oro en Marbella y La Zagaleta en Benahavís.

Aunque Marbella tenía algunas de las urbanizaciones más caras de España en 2017, ha perdido esa posición ante diferentes destinos en Málaga en años recientes.

Precio de venta (€/m2)

Fuente Idealista. Datos: Agosto 2024



Málaga: Zonas Prime y Precio (€/m2)

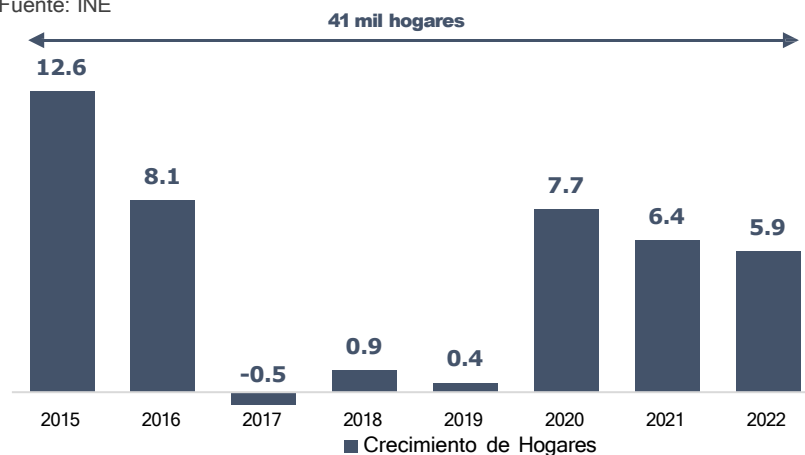
Fuente Idealista y registradores. Datos: Agosto 2024



	Zona Prime	Precio €/m2	Obra nueva €/m2
①	La Malagueta-Monte Sancha	c. 6,000	c. 8,000
②	El Limonar	c. 5,200	c. 5,500
③	Martin Carpena-Torre del Río	c. 5,400	c. 6,000
④	Centro Histórico	c. 5,800	c. 6,000
⑤	Nuevo Paseo Marítimo-Pacífico	c. 6,000	c. 6,100

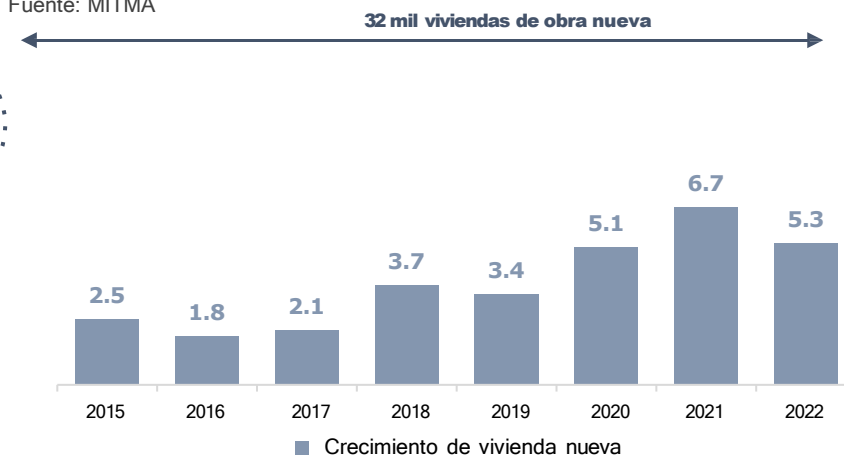
Crecimiento de hogares (#, miles)

Fuente: INE



Creación de vivienda de obra nueva (#, miles)

Fuente: MITMA



*El déficit estructural de 9K se atribuye al crecimiento constante de hogares de la población censada y una creciente influencia, representando un tercio, de la inversión de segunda residencia (extranjera).

01 FUNDAMENTOS DE LA INVERSIÓN: SITUACIÓN DE MERCADO

Ciudades objetivo: Mallorca

Baleares lidera el mercado de vivienda exclusiva en España, con Palma de Mallorca como epicentro, impulsado por buenas conexiones y alta demanda internacional.

Baleares es la segunda provincia, con un 33%, que congrega viviendas de más de 3 millones de euros en España.

Mallorca atrae inversores globales debido a su buena conectividad aérea.

Las zonas destacadas incluyen Costa d'en Blanes, Puerto de Andratx, Son Vida en Palma, y áreas exclusivas en Ibiza y Formentera.

En Palma de Mallorca, los precios han mantenido una tendencia al alza, alcanzando su máximo durante 2024.

Las viviendas de lujo representan el 6% del stock total a la venta en estos municipios, con un aumento significativo en transacciones desde 2021.

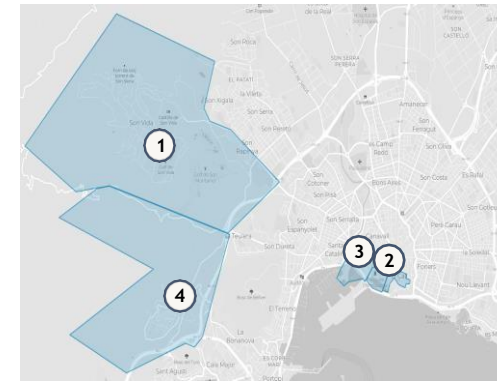
Precio de venta (€/m2)

Fuente Idealista. Datos: Agosto 2024



Mallorca: Zonas Prime y Precio (€/m2)

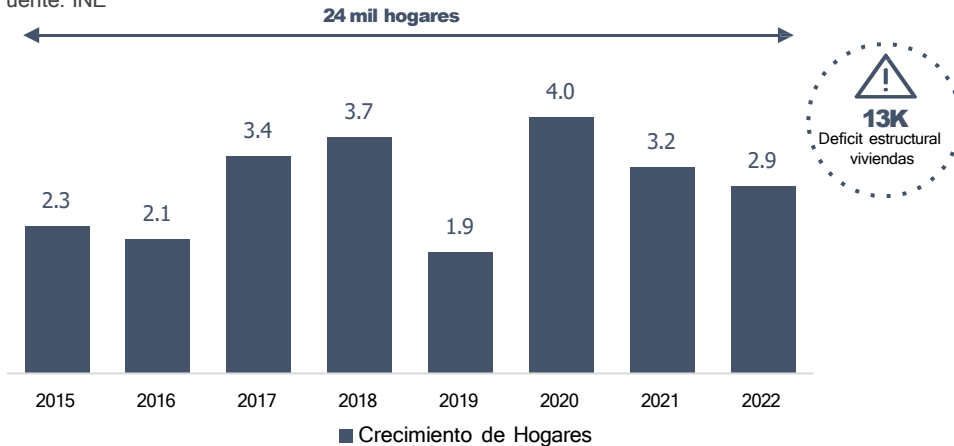
Fuente Idealista y registradores. Datos: Agosto 2024



	Zona Prime	Precio €/m2	Obra nueva €/m2
1	Son Vida	c. 7,400	c. 10,000
2	Ciutat Antigua – La Seu/Cort/Monti-Sion	c. 6,800	c. 7,500
3	Ciutat Antigua – La Llotja	c. 6,500	c. 7,800
4	Génova	c. 6,600	c. 7,500

Crecimiento de hogares (#, miles)

Fuente: INE



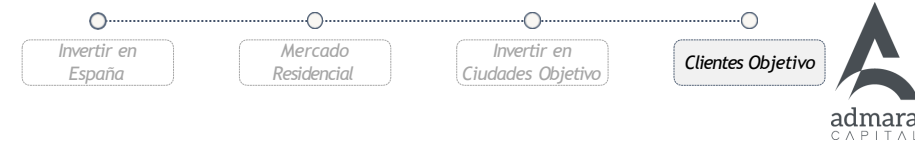
Creación de vivienda de obra nueva (#, miles)

Fuente: MITMA



01 FUNDAMENTOS DE LA INVERSIÓN: SITUACIÓN DE MERCADO

Perfil del cliente objetivo



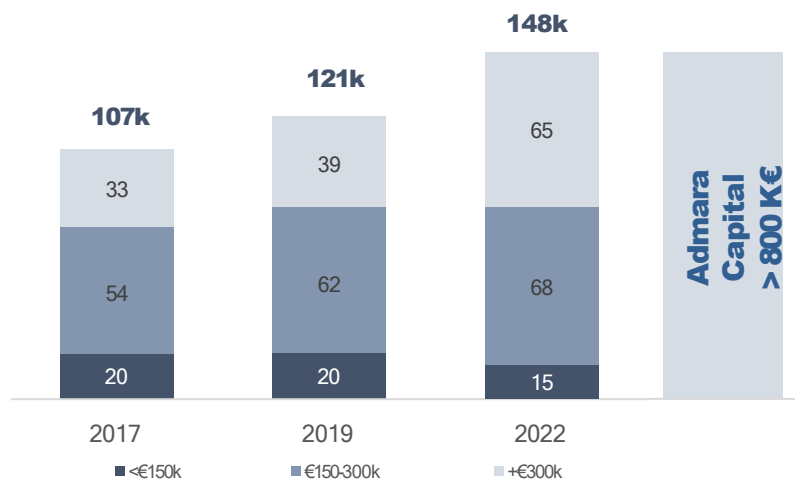
La demanda de compradores de gama alta ha experimentado un crecimiento significativo, casi duplicándose, desde 2017 hasta 2022.

La tendencia observada del 17 al 22 es que la demanda actual está siendo principalmente captada por los compradores de gama alta.

En el año 22, la proporción de compradores en la parte alta del espectro es casi el doble que en el año 17, mientras que los demás segmentos se mantienen relativamente estables o con poco crecimiento.

Distribución de precios de venta de vivienda nueva

Fuente: Admara Capital, MITMA & ST Sociedad de Tasación



Tasa de esfuerzo promedio para los clientes de Admara

Fuente: Admara Capital & Bank of Spain

Mercado: Tasa de esfuerzo promedio mercado

~7.8 Media del Mercado

Tasa de esfuerzo promedio para los clientes de Admara

~4.0 *Media Cliente Objetivo

* Alrededor del 30% -40% de los clientes de Admara se financian

Distribución del Ingreso bruto por hogar: Mercado vs. Admara

Fuente: Admara Capital y Caixabank Research

Mercado inmobiliario: Ingreso bruto de los hogares

€38K Media del Mercado

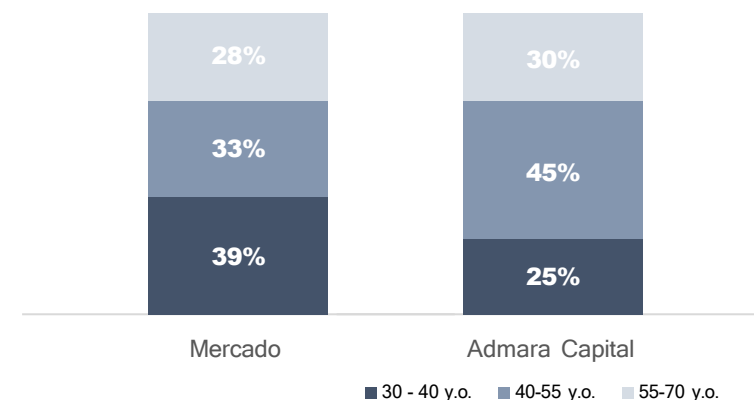
Ingresos medios del cliente objetivo

+ €200k *Media Cliente Objetivo

* Cuentan con ingresos adicionales al salario.

Distribución por edades del cliente tipo: Mercado vs. Admara

Fuente: Admara Capital & ST Sociedad de Tasación



02 Admara Capital Overview

02 ADMARA CAPITAL OVERVIEW

Adamara Capital Overview



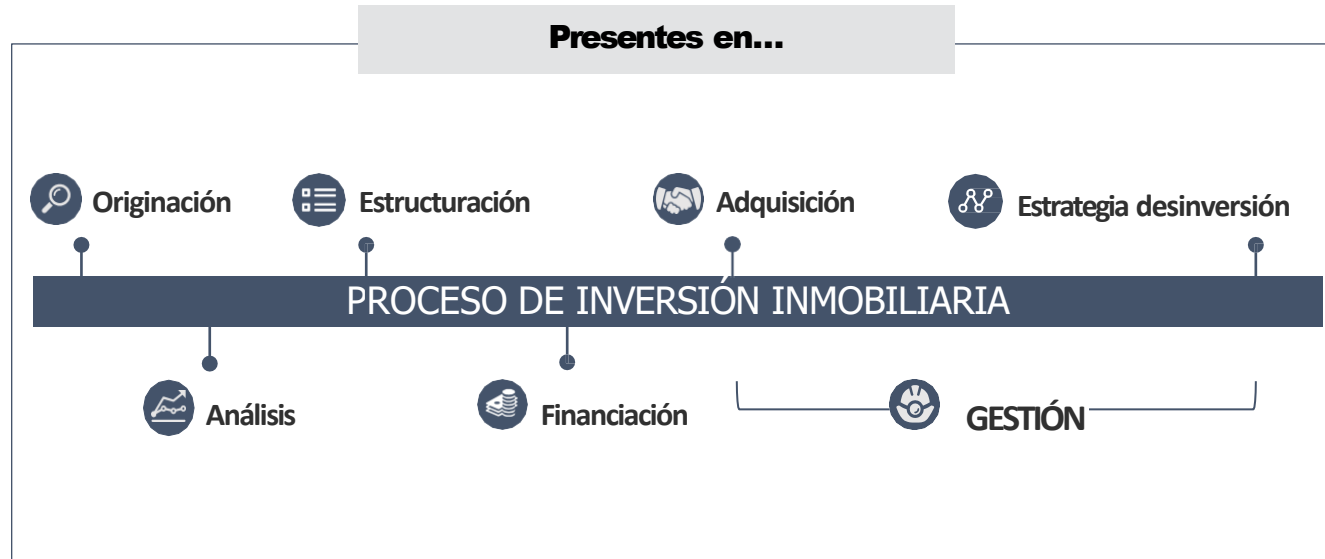
01. <i>Nuestra propuesta de valor</i>	○ <u>Admara Capital</u>: especializados en la inversión y gestión de activos inmobiliarios, destacando por nuestra habilidad para identificar inversiones únicas con un alto potencial de rendimiento. Nos enfocamos en el segmento residencial de viviendas exclusivas en ubicaciones prime. Nuestro compromiso con la transparencia y el control riguroso en todas las operaciones brinda confianza a nuestros inversores.
02. <i>Equipo directivo y Organización Corporativa</i>	○ <u>Equipo directivo</u>: Andrés y Ginés, lideran Admara Capital, como socios únicos, respaldados por un equipo sólido con una amplia experiencia. Han participado en proyectos de envergadura, gestionando un volumen significativo de activos y llevando a cabo exitosas inversiones en el mercado inmobiliario.
03. <i>Nuestro esquema de gestión</i>	○ <u>Esquema de Gestión</u>: Admara Capital se involucra en todas las fases del proceso inmobiliario, desde la identificación de oportunidades de inversión hasta la gestión completa de proyectos. Esto abarca la gestión financiera, la coordinación de la cadena de valor, la relación con inversores y la supervisión de posventa y seguridad.
04. <i>Track Record</i>	○ <u>Historia de éxito</u>: Nuestra estrategia nos ha permitido invertir más de 230 millones de euros desde la fundación en 2019 y recaudar más de 74 millones de euros en Equity para impulsar nuestras oportunidades de inversión.
05. <i>Nuestra metodología</i>	○ <u>Metodología</u>: Seguimos un proceso de toma de decisiones de inversión que involucra la originación de proyectos, la selección de oportunidades, el análisis de ubicaciones objetivo, la evaluación de oferta y demanda, la creación de modelos financieros detallados y proyecciones, y la ejecución de transacciones. Este enfoque garantiza que nuestras inversiones se basen en un análisis de factores financieros y de mercado, proporcionando una base sólida para la toma de decisiones.
06. <i>Enfoque de inversión y Cliente objetivo</i>	○ <u>Criterios de Inversión</u>: Nuestra estrategia se centra en viviendas exclusivas en ubicaciones prime, especialmente en áreas metropolitanas clave de España. Priorizamos el mercado español, respaldados por el conocimiento local y teniendo en cuenta la demanda demográfica. Seleccionamos zonas que son menos sensibles a los aumentos de costes e incluimos la rehabilitación de edificios existentes y el desarrollo de suelo finalista en nuestros activos de interés.

02 ADMARA CAPITAL OVERVIEW

Nuestra propuesta de valor



Firma especializada en la inversión y gestión de activos inmobiliarios.



Fortalezas

- ORIGINACIÓN Y ESTRUCTURACIÓN DE OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN**
 La capacidad para evaluar proyectos desde una perspectiva financiera e inmobiliaria les permite seleccionar inversiones estratégicas en el mercado con un alto potencial de rendimiento.
- ENFOCADO EN EL SEGMENTO RESIDENCIAL HIGH-END**
 Invertir en residencial de alto diseño enfocado en ubicaciones prime, influye positivamente en la fijación de precios y aumenta el atractivo.
- ALTO ESTÁNDAR DE TRANSPARENCIA Y CONTROL**
 Admara Capital destaca por su sólido enfoque en el back office. Manteniendo un alto estándar de transparencia y control en todas sus operaciones. Brinda confianza a los inversores.

LA VALORES	Compromiso	Transparencia e integridad	Excelencia	Liderazgo	Respeto	Trabajo en equipo
	Hacer nuestros los objetivos de los diferentes inversores.	Honestidad con clientes, proveedores y competencia. Transparencia en la gestión.	El único camino para alcanzar los objetivos y tener éxito.	Establecer una clara visión del negocio compartiéndola con el resto de los actores que participan en el proceso inmobiliario, de manera que sean partícipes y estén completamente alineados con ella.	Actuamos de una manera correcta y atenta, respetando la dignidad de clientes, proveedores y los miembros de nuestra compañía.	Importancia en las cualidades de cada uno de los integrantes del equipo para lograr alcanzar objetivos.

02 ADMARA CAPITAL OVERVIEW

Equipo Directivo: Experiencia y liderazgo

Un equipo directivo con más de 20 años de experiencia en Desarrollo de promoción inmobiliaria.

Hitos destacados

+25 JVs

con socios institucionales:

- Fondos internacionales
- Family Office

Árqura Homes

Creación y venta de la promotora inmobiliaria de SAREB

+2.000M€

gestionados en activo inmobiliario

+1.000

desarrollos inmobiliarios en España

35.000

viviendas entregadas



Andrés Benito
Executive Partner

TRAYECTORIA EN INVERSIONES

- Director de Inversiones, vehículos de inversión (FABS) y Desarrollo (activos de valor añadido) en SAREB desde febrero de 2013, con una cartera de activos y vehículos de más de 5.000 millones de euros.

EXPERIENCIA

- Consejero de LaFinca Global Assets.
- Experiencia en SAREB:
Director General en el área inmobiliaria de SAREB, desde febrero de 2013, con una cartera de activos y vehículos de más de 5.000 millones de euros.
- Experiencia previa:
Así como Director General en compañías líderes en el segmento de Real Estate en el Sur de España, entre 2004 y 2013. Trabajó y se formó en el equipo de Real Estate en Arthur Andersen en Madrid.

EDUCACIÓN Y DOCENCIA

- Ingeniero Superior graduado en el ICAI y posee un MBA del IESE.
- Además, desempeña funciones como profesor en programas inmobiliarios y financieros y forma parte del cuerpo docente de la Universidad de Navarra.



Ginés Navarro
Executive Partner

TRAYECTORIA EN INVERSIONES

- Más de 10 años en el sector de inversiones

TRAYECTORIA EN GESTIÓN

- 15 años de experiencia invirtiendo en activos inmobiliarios y estructurando operaciones.

EXPERIENCIA

- Experiencia en SAREB:
Director de inversiones y estructuras inmobiliarias. Responsable de la inversión, desinversión y gestión, a través de promoción inmobiliaria, de cartera de activos inmobiliarios valorados en más de 900M€.
- Experiencia previa:
Comenzó su carrera como analista de inversiones en la compañía operadora de aeropuertos BAA (Heathrow) después de participar en el programa de postgrado de Ferrovial.

EDUCACIÓN Y DOCENCIA

- Licenciado en Arquitectura por la Universidad Politécnica de Madrid (ETSAM) y posee un MBA de la escuela de negocios IESE.

02 ADMARA CAPITAL OVERVIEW

Equipo Directivo: Experiencia y liderazgo



Destacada trayectoria de Andrés Benito y Ginés Navarro en el mercado inmobiliario.

Real Estate Corporate Finance Arthur Andersen	Directores Generales de Compañías Inmobiliarias	Directores Inmobiliarios SAREB	LA FINCA	ADMARA CAPITAL
✓ <i>Adquisiciones de Compañías</i> - MVC adquisición Gesinar - Caixa Catalunya adquisición Equity Minoritario Riofisa - Caixa Catalunya adquisición Sanyres - OHL Adquisición Mayacobá - Pontegadea adquisición vehículo hotelero Occidental Hoteles	✓ <i>JV (Joint Ventures)</i> - JV con Unicaja para desarrollo Comercial en Muelle Uno - JV con fondos de inversión para la explotación de activos de oficinas y comerciales	✓ <i>Desarrollos Inmobiliarios</i> +1.000 desarrollos inmobiliarios en España ✓ <i>JV con Fondos de Inversión a través de FABS</i> - FAB Bull con HIG - FAB Teide con Fortress - FAB Crossover con Castlake - FAB Suelos con Family Suizo - FAB Corona con Blackstone - FAB Árkura con Varde ✓ <i>Desinversiones de Carteras y Activos:</i> - Goldman Sachs - Castlake - Fortress - Lonestar - CPPIB - SVP - Starwood Capital - Baupost - Marathon - Oaktree - Cerberus	✓ <i>Consejeros Ejecutivos</i> Consejero Ejecutivo en La Finca Global assets	✓ <i>JV con Fondos de Inversión</i> - JV con Cerberus para la Adquisición de Cartera - JV con Varde para la Adquisición de Cartera - JV con Starwood para la Adquisición de Cartera
✓ <i>Valoraciones de Compañías</i> - Med Group - Riofisa - MVC				
✓ <i>Planes Estratégicos para Compañías</i> - Oncisa - Correos - Pontegadea				

02 ADMARA CAPITAL OVERVIEW

Organización Corporativa



Adamara Capital ha ejecutado con éxito 10 inversiones en este nicho de mercado, con un sólido equipo y experiencia comprobada.

Organización de la compañía

Fuente: Adamara Capital



02 ADMARA CAPITAL OVERVIEW

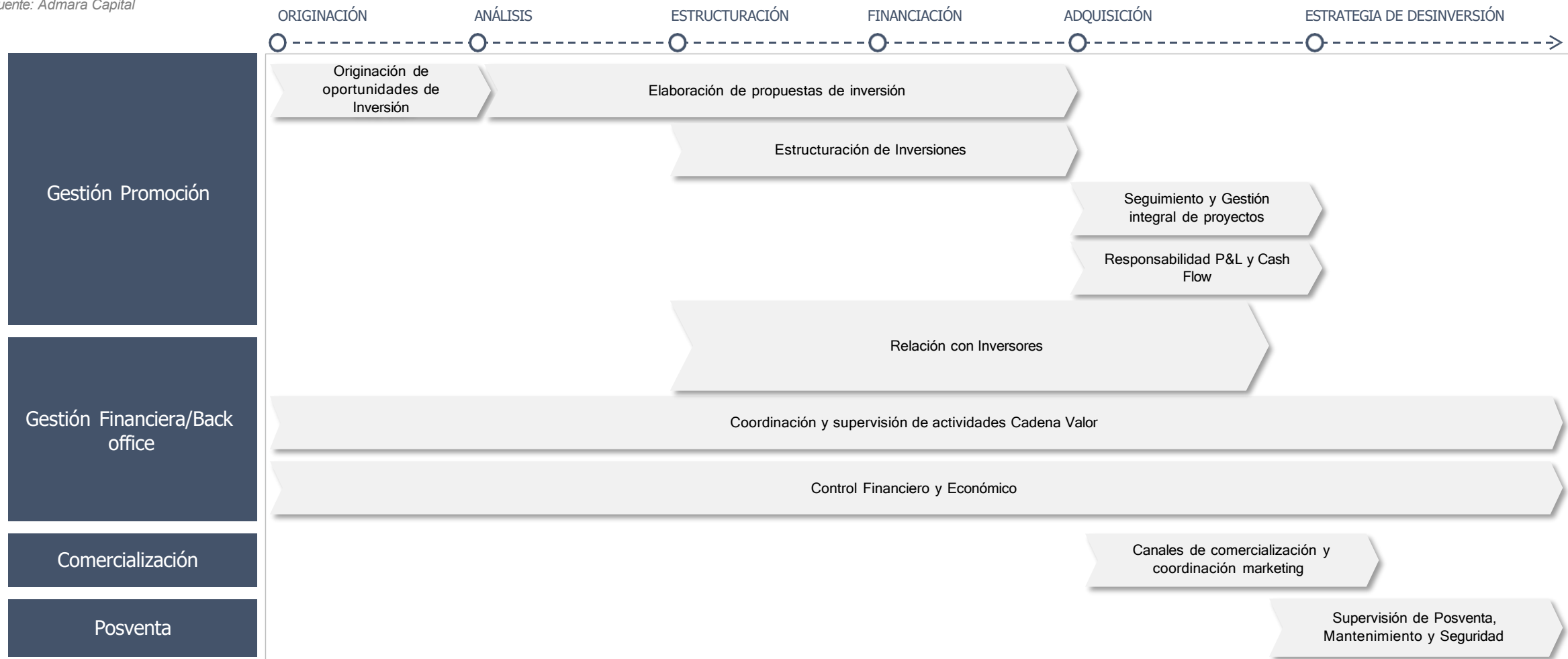
Nuestro esquema de gestión



Gestión de las fases del proceso de Real Estate dentro de la organización de Admara Capital.

Esquema de niveles de gestión

Fuente: Admara Capital



02 ADMARA CAPITAL OVERVIEW

Historia de éxito

Admara Capital: hitos clave de la empresa.



2019

2021

2022

2023

- Fundación de Admara Capital, empresa enfocada en el desarrollo de viviendas exclusivas.

- Andrés y Ginés se unen como fundadores y socios únicos de Admara Capital.
- Campaña exitosa para levantar 20 M€ en capital para respaldar la estrategia de desarrollo de viviendas exclusivas.

- Obtención de 50 M€ en Equity de familias mexicanas y argentinas, impulsando la expansión de la empresa.

- Admara Capital continúa atrayendo inversiones y levanta 20 M€ adicionales en Equity.
- Entrega de la primera promoción "Virgen de los Peligros", consolidando la reputación de la empresa en el mercado y demostrando su capacidad.

Curva de inversión - Equity

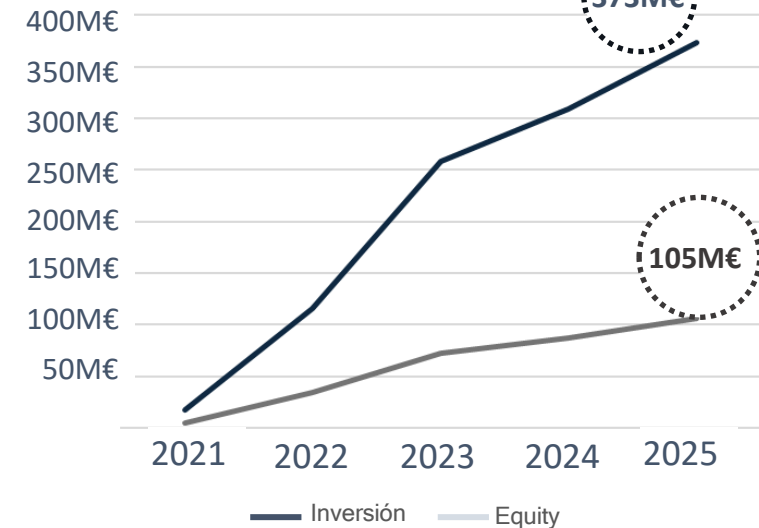
La estrategia seguida por Admara Capital le ha permitido alcanzar...

+300 M€

de inversión realizada desde la constitución de la compañía en 2019

+100 M€

de equity levantado para el desarrollo de las oportunidades de inversión

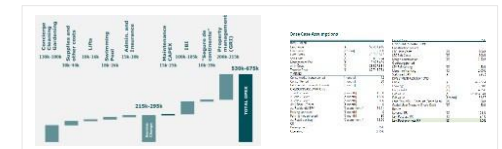


02 ADMARA CAPITAL OVERVIEW

Descubriendo Oportunidades: Nuestra Metodología

Para decidir en qué oportunidades invertir, cada proyecto pasa por varios criterios de inversión.

ORIGINACIÓN	- Reactivo: proyectos propuestos por promotores - Activo: Búsqueda de oportunidades adicionales basadas en el conocimiento interno y el análisis de la información pública.
POTENCIALES OPORTUNIDADES	De todas las oportunidades recogidas se lleva a cabo un mayor análisis.
UBICACIONES OBJETIVO	Análisis de los principales indicadores macroeconómicos y KPI para decidir si invertir o no en las ciudades objetivo.
ANÁLISIS OFERTA-DEMANDA	- Opinión de valor basada en activos comparables, tanto geográficamente como por conceptos similares. - Análisis de la zona de captación para localizar la demanda. - Lidera muestreo de portales inmobiliarios.
MODELO FINANCIERO Y PROYECCIONES PARA EL COMITÉ DE INVERSIONES	Análisis profundo de los activos de las oportunidades seleccionadas, incluida la visita al sitio, la presencia de la competencia, el estado de comercialización, la elaboración detallada del modelo de negocio desde la promoción hasta la salida y el análisis OPEX detallado.
EJECUCIÓN Y CIERRE	- Definir la estrategia para cerrar la transacción. - Negociación del análisis detallado final (DD Deal Structure, Definición del Proyecto...)



02

ADMARA CAPITAL OVERVIEW

Nuestra empresa como socio de elección para la inversión



¿Por qué Admara Capital es el mejor socio?



Conocimiento del mercado y experiencia

Admara Capital posee un amplio conocimiento del mercado inmobiliario español, de la economía española y de la forma de hacer negocios en el país.



Capacidades operativas y técnicas en el sector inmobiliario

Admara Capital cuenta con las mejores capacidades para desarrollar, gestionar inversiones y activos inmobiliarios.



Acceso directo a participantes del mercado

Admara Capital mantiene estrechas relaciones con los actores y asesores más relevantes del mercado.



Capacidad de estructuración financiera

Admara Capital tiene experiencia y capacidad para estructurar los recursos financieros necesarios para la adquisición y explotación de los activos.



Experiencia previa

Admara Capital cuenta con un equipo directivo con más de 20 años de experiencia en el mercado residencial inmobiliario.



+300M€

Inversión total bajo
gestión

~466M€

Ventas totales

+100M€

Equity levantado

2-3 años

Duración promedio
proyectos

+23%

TIR

BREEAM

Gestión de proyectos
sostenibles

Modelo de negocio ágil, flexible y con escalable capacidad para soportar cambios en el dinamismo del mercado residencial.

Gestión del riesgo por parte de Admara Capital

Riesgos mitigados para incrementar liquidez y reducir exposición al ciclo

1. Inversión en **suelos finalistas sin riesgo administrativo** para perseguir una estrategia de rápida rotación de activos

- ▼ *Riesgo administrativo*
- ▼ *Plazos de ejecución*
- ▲ *Liquidez de los activos*

2. Socio con capacidades demostradas en desarrollo, comercialización y entrega de activos inmobiliarios (+€2.000M de activos gestionados, +1.000 desarrollos inmobiliarios y 35k viviendas entregadas)

- ▼ *Riesgo operativo*
- ▼ *Riesgo de gestión de equipo*
- ▲ *Acceso a oportunidades off-market*

3. Inversión en activos en localizaciones con **demanda probada** y con **alto desequilibrio entre oferta y demanda**, enfocados en **clientes** más **resilientes** y con mayor capacidad de acceso a financiación.
Política de **precios ajustados al valor de mercado**, con una absorción continua de las viviendas para evitar colas al finalizar la obra.

- ▼ *Riesgo comercial*
- ▼ *Riesgo de clientes insolventes*
- ▼ *Riesgo de colas al finalizar la obra*

4. Inversión en **suelo residencial** testado por entidades financieras tradicionales. (+€10.000M al año de la banca tradicional es destinado a préstamo promotor).
Adicionalmente, Admara Capital reúne las **capacidades y requisitos de financiación** debido a su track record y su habilidad en establecer JVs con family offices e inversores institucionales.

- ▼ *Riesgo financiero*
- ▼ *Riesgo de acceso a la financiación*
- ▼ *Plazos de ejecución*

5. **Plazos de rotación reducidos** debido a la alta liquidez de los activos y su enfoque selectivo y disciplinado en la originación de suelo, lo que le permite acceder a transacciones off-market en las ubicaciones más demandadas de España dirigidas a cliente de alto poder adquisitivo.

- ▼ *Riesgo de cambios de ciclo*
- ▼ *Riesgo de pérdida de valor*
- ▲ *Optimización de los retornos de la inversión*

03 Track record

03 Track Record

Track Record y Retornos de la Oportunidad



01.

Resumen del portfolio

- Portfolio Admara Capital: Entre 2019 y 2025, Admara Capital ha invertido más de 373M€ en la adquisición y desarrollo de aproximadamente 285 viviendas exclusivas. El enfoque principal se ha centrado en ciudades estratégicas, como Madrid (62%), Málaga (22%) y Mallorca (16%).

02.

Indicadores clave

- Retorno de las oportunidades: Las inversiones realizadas por Admara Capital han demostrado ser rentables. Con una Tasa Interna de Retorno (TIR) promedio del 23% y un margen aproximado del 19%. Además, el múltiplo de más de 1.45x en todas las inversiones resulta atractivo tanto para inversores actuales como potenciales. Con ingresos totales de más de 280 millones de euros, estos resultados sólidos sientan las bases para el crecimiento futuro de la empresa.

03.

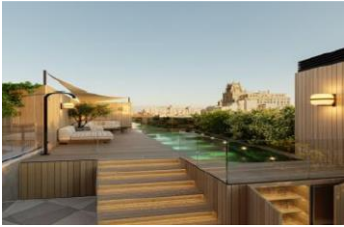
Pipeline

- Pipeline de oportunidades: En consonancia con nuestra estrategia de inversión, Admara Capital ha identificado una cartera sólida de oportunidades. Destacar que, en promedio, solo 1 de cada 10 oportunidades que analizamos se materializa. Este portfolio cuidadosamente seleccionado representa un enfoque estratégico para maximizar nuestros resultados en el mercado residencial.

03 TRACK RECORD

Resumen del portfolio

01 VIRGEN DE LOS PELIGROS Madrid



Nº viviendas: 17
Nº Plazas de coches: 0
Nº trasteros : 0
Nº locales comerciales: 0
Superficie total: 2770 m2

02 PADILLA Madrid



Nº viviendas: 25
Nº Plazas de coches: 39
Nº trasteros : 25
Nº locales comerciales: 0
Superficie total: 5.294 m2

03 EL LIMONAR Málaga



Nº viviendas: 18
Nº Plazas de coches: 19
Nº trasteros : 12
Nº locales comerciales: 0
Superficie total: 4.058 m2

04 SANTA ENGRACIA Madrid



Nº viviendas: 23
Nº Plazas de coches: 20
Nº trasteros : 10
Nº locales comerciales: 1
Superficie total: 5.174 m2



05 EL VISO Madrid



Nº viviendas: 3
Nº Plazas de coches: 8
Nº trasteros : 0
Nº locales comerciales: 0
Superficie total: 1.074 m2

06 FÚCAR Madrid



Nº viviendas: 57
Nº Plazas de coches: 81
Nº trasteros : 57
Nº locales comerciales: 0
Superficie total: 4.517 m2

07 MALLORCA Mallorca



Nº viviendas: 15
Nº Plazas de coches: 39
Nº trasteros : 25
Nº locales comerciales: 0
Superficie total: 5.197 m2

08 VITANT Málaga



Nº viviendas: 62
Nº Plazas de coches: 83
Nº trasteros : 44
Nº locales comerciales: 2
Superficie total: 7.413 m2



03 TRACK RECORD

Resumen del portfolio

09 ANTONIO MAURA Madrid



Nº viviendas: 12
Nº Plazas de coches: 0
Nº trasteros: 12
Nº locales comerciales: 0
Superficie total: 2.923 m2

10 CASTELLANA Madrid



Nº viviendas: 10
Nº Plazas de coches: 10
Nº trasteros: 0
Nº locales comerciales: 0
Superficie total: 3.561 m2

12 JUAN DE AUSTRIA Madrid



Nº viviendas: 19
Nº Plazas de coches: 0
Nº trasteros: 0
Nº locales comerciales: 1
Superficie total: 1.792 m2

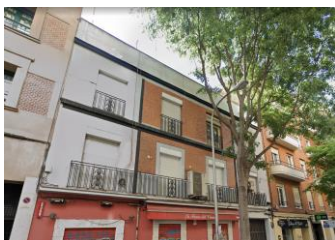


13 FERNÁNDEZ DE LA HOZ Madrid



Nº viviendas: 19
Nº Plazas de coches: 27
Nº trasteros: 0
Nº locales comerciales: 0
Superficie total: 2.732 m2

14 ANDRÉS MELLADO Madrid



Nº viviendas: 23
Nº Plazas de coches: 53
Nº trasteros: 0
Nº locales comerciales: 0
Superficie total: 2.217 m2

15 GENERAL CONCHA Bilbao



Nº viviendas: 22
Nº Plazas de coches: 0
Nº trasteros: 0
Nº locales comerciales: 7
Superficie total: 3.079 m2



03 TRACK RECORD

Indicadores Clave

Se estima que la rentabilidad media de los proyectos alcance una TIR del 23% a través de la inversión media de 26M€.

	TOTAL	Virgen de los peligros	Padilla	El limonar	Santa Engracia	El Viso	Fúcar	Mallorca	Vitant	Antonio Maura
TIR	23%	24,20%	12,59%	19,60%	18,32%	22,20%	24,00%	19,60%	23,79%	35,00%
Margen	19%	22,03%	14,00%	24,00%	15,25%	21,72%	16,00%	25,30%	11,38%	24,29%
Múltiplo	1,77x	1,89x	1,45x	1,45x	1,66x	1,79x	1,84x	2,07x	1,58x	2,09x
Volúmen ingresos	466.629.375 €	22.299.000 €	37.769.068 €	28.674.000 €	41.440.500 €	13.200.000 €	56.887.050 €	46.846.500 €	29.264.240 €	44.989.899 €
Volúmen de inversión	373.213.603 €	17.270.983 €	32.219.840 €	21.884.080 €	35.120.684 €	9.315.267 €	47.650.970 €	34.994.686 €	25.934.863 €	34.063.541 €
EQUITY	105.879.500 €	5.300.000 €	9.900.000 €	6.300.000 €	9.600.000 €	3.300.000 €	11.000.000 €	11.070.000 €	5.775.000 €	10.000.000 €

03 TRACK RECORD

Indicadores Clave

Se estima que la rentabilidad mediante los proyectos alcance una TIR del 23% a través de la inversión media de 26M€.

	TOTAL	Castellana	Juan de Austria	Fernández de la Hoz	Andres Mellado	General Concha
TIR	23%	34,00%	22,00%	21,00%	24,00%	28,00%
Margen	19%	26,45%	15,30%	21,00%	14,65%	20,00%
Múltiplo	1,77x	1,90x	1,63x	1,83x	1,77x	1,85x
Volúmen ingresos	466.629.375 €	45.383.461 €	20.746.749 €	37.790.568 €	21.119.500 €	20.218.840 €
Volúmen de inversión	373.213.603 €	33.381.728 €	17.572.656 €	29.667.097 €	18.026.324 €	16.110.884 €
EQUITY	105.879.500 €	10.000.000 €	5.000.000 €	9.750.000 €	4.000.000 €	4.884.500 €



04 Retornos de la oportunidad

04 RETORNOS DE LA OPORTUNIDAD

La oportunidad

Foco en el producto adecuado, diseñado para la demanda correcta y en ubicaciones estratégicas.

Tipología de activo

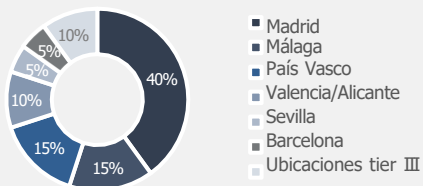
Activos con riesgo minimizado

Vivienda libre	● ● ● ● ●
Ready to build	● ● ● ● ●
Multi-family	● ● ● ● ●
Primera residencia	● ● ● ● ○
Superficie comercial ⁽¹⁾	● ○ ○ ○ ○

Tamaño mínimo de las oportunidades

- 2,000 m2
- 20 viviendas
- €5M de Equity

Foco en ubicaciones con desequilibrio entre oferta y demanda



Cliente objetivo: doméstico, de alto y medio-alto poder adquisitivo y extranjero de alto poder adquisitivo

- ✓ Hogares con ingresos/ahorros totales por encima de la media
- ✓ Latinoamericanos en áreas metropolitanas y Europeos en áreas de influencia costeras.

Diseño del producto

Diseños adaptados a la demanda actual gracias a la experiencia previa de Admara y su equipo directivo...

- ✓ Espacios abiertos, amplios, innovadores y bien diseñados, incluyendo terrazas y balcones cuando sea posible.
- ✓ Aprovechamiento de espacios comunes que mejoren la calidad de vida.
- ✓ Ubicados en áreas residenciales y trama urbana, rodeado de todos los servicios necesarios.

Cumpliendo altos estándares medioambientales:

- ✓ Edificios sostenibles con el medio ambiente con el objetivo de calificación energética: A/AA:
 - Materiales de construcción con bajo impacto medioambiental
 - Sistemas hídricos eficientes



Retornos ajustados

Seguimiento detallado de los costes de construcción

< 50%
del precio de venta

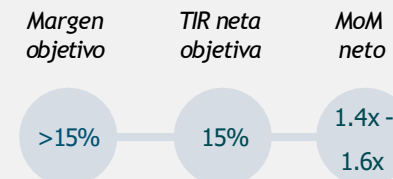
Máximos niveles de financiación

70%
LTC

Altos niveles de anticipos de clientes

20-40%
del precio total pagado previo
a la escritura de compra-venta

Atractivos retornos en un plazo medio de c. de 3 años por proyecto:



04 RETORNOS DE LA OPORTUNIDAD

La oportunidad

La oportunidad con Admara Capital radica en invertir en el mercado residencial exclusivo en España.

- Acceso a propiedades exclusivas:

Admara ofrece al inversor la posibilidad de invertir en propiedades únicas y de alta demanda, permitiendo a los inversores construir un portfolio con activos de calidad superior.

OBJETIVO DE INVERSIÓN

c.50% Financiación de la compra c.100% Financiación construcción

DEMANDA OBJETIVO

€6,000-€10,000 Renta mensual 70 - 90% 3 - 4 habitaciones 7,000-11,800 €/sqm Vivienda exclusiva

- Retornos atractivos:

Esta oportunidad ofrece la ventaja de obtener retornos atractivos a medio plazo en un mercado estable y en constante evolución, respaldado por la experiencia y el conocimiento especializado de Admara en el sector de viviendas exclusivas.

UBICACIONES POTENCIALES

Madrid	Málaga	País Vasco
Valencia	Alicante	Sevilla
Baleares	Granada	Pamplona
	+	
	Otras ubicaciones	

RETORNO ATRACTIVO

TBD Rendimiento dividendos objetivo +15% Objetivo de TIR neta apalancada después de remuneración variable 3 - 5 años Horizonte de inversión esperado

04 RETORNOS DE LA OPORTUNIDAD

Nuestro enfoque de inversión

La estrategia de inversión se enfoca en el segmento de viviendas high-end situadas en ubicaciones prime.

Ubicaciones objetivo

Tier 1

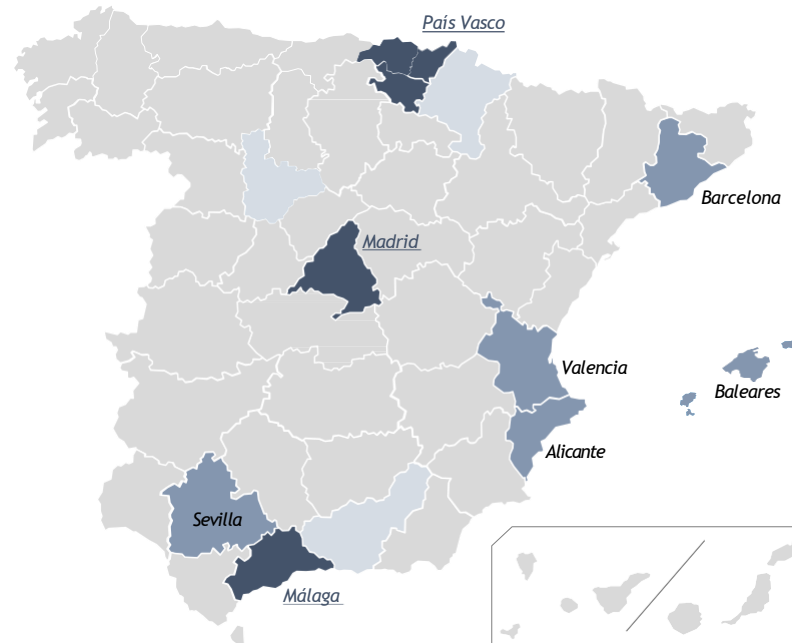
- Madrid
- Málaga
- País Vasco

Tier 2

- Valencia
- Alicante
- Sevilla
- Barcelona
- Baleares

Tier 3

- Granada
- Pamplona
- Valladolid



Suelo Urbano Consolidado

Suelo Urbano no consolidado

Tier 1	75% de la Inversión TIR >15%	Terrenos, Inversión oportunista TIR >20%
Tier 2	Zona prime en centro ciudades TIR >18%	-

Criterios de Inversión

- **Prioridad Nacional:**
Priorización de inversiones en el mercado español, con un enfoque específico en el sector residencial de vivienda exclusiva, respaldado por el profundo conocimiento local del equipo.
- **Enfoque en Mercados Clave:**
Enfoque en áreas metropolitanas de los principales mercados y capitales de crecimiento en España.
- **Demanda Demográfica:**
Consideración de áreas con un crecimiento de población que supere la creación de viviendas nuevas, indicando una demanda sostenible.
- **Enfoque en Zonas Prime:**
Selección de zonas prime que minimicen el impacto de posibles aumentos en los precios de construcción y costes financieros, aprovechando la menor sensibilidad en los precios de venta.

Zonas prime o super prime con precios de venta elevado:
 - Madrid: 6.000 € – 12.000 € / m²
 - Málaga: 3.000 € – 4.000 € / m²
 - Mallorca: 2.000 € – 3.000 € / m²
- **Enfoque en Desarrollo Residencial:**
Enfoque en dos tipos de activos para el desarrollo de vivienda residencial:
 - Rehabilitación de edificios existentes.
 - Suelo finalista.

04 PROPUESTA DE INVERSIÓN

Nuestro cliente objetivo

El cliente ideal es un perfil respaldado por un alto poder adquisitivo, con un origen diverso y con un fuerte enfoque en la inversión inmobiliaria.

Cliente Objetivo

Origen Geográfico:

- El 45% de los clientes son españoles:
 - 50% son de Madrid.
 - 50% otras partes de España.
- El 40% de nuestros clientes provienen de Sudamérica.
- El 15% restante procede de otros países.

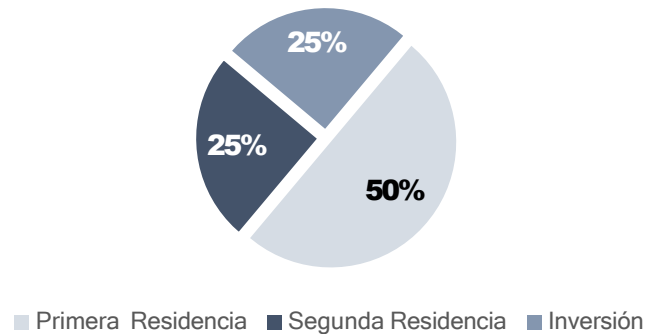
Cliente Admara – Origen geográfico (%)



Perfil Socioeconómico:

- En cuanto a la finalidad de la compra:
 - El 50% primera residencia.
 - El 25% segunda residencia.
 - El 25% fines de inversión.Z
- En cuanto al rango de edad:
 - Un 25% se encuentra entre 30-40 años.
 - Un 45% se encuentra entre 40-55 años.
 - Un 30% se encuentra entre 55-70 años.

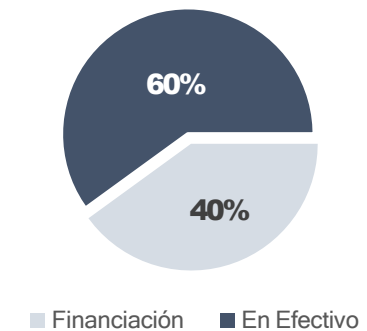
Cliente Admara – Perfil Socioeconómico (%)



Opciones de Financiamiento:

- Clientes de alto standing con un alto poder adquisitivo que les permite tomar decisiones de inversión sólidas.
- Aproximadamente el 30-40% de nuestros clientes optan por financiar sus inversiones inmobiliarias.

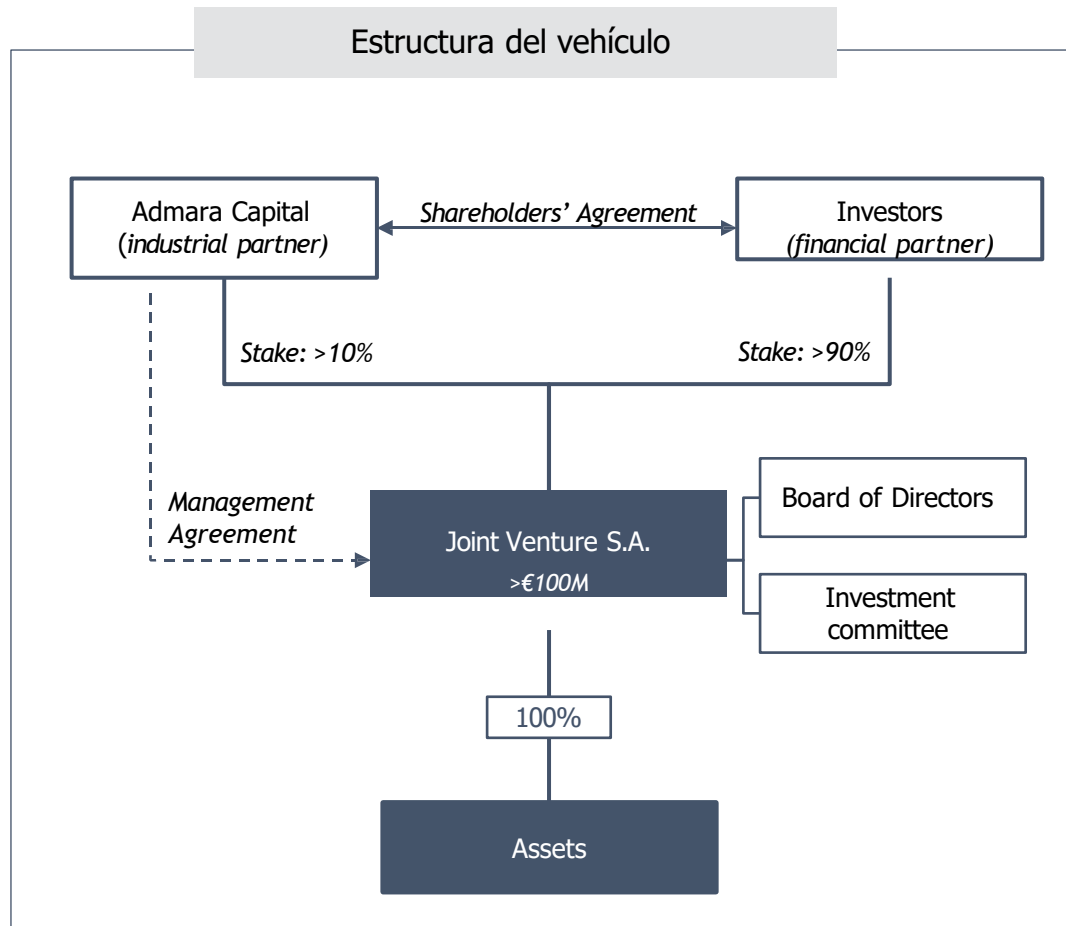
Cliente Admara – Información financiera



04 RETORNOS DE LA OPORTUNIDAD

Términos y condiciones de la inversión

Admara Capital busca un socio dispuesto a coinvertir vehículo y complementar sus capacidades a través de la siguiente estructura corporativa.



Capacidad a través de nuestros inversores de coinvertir – Estructura de inversión

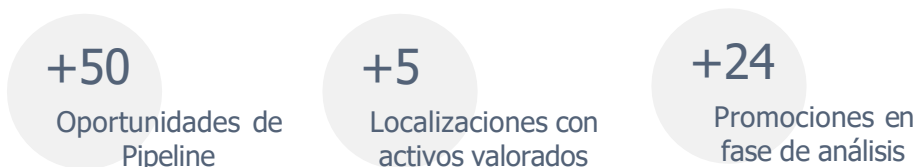
Términos y condiciones de Inversión

Capital por proyecto	Equity por proyecto entre 5 y 15 millones €
Retorno objetivo	15%
Plazo	Entre 3 y 5 años por proyecto
Apalancamiento	Se suele apalancar el 100% de construcción y hasta un 50% de la adquisición dependiendo del caso
Moneda	Euro (€)
Aportación mínima Admara	5-10% del capital de cada proyecto
Comisión de administración y cascada	1.5% sobre Equity comprometido Retorno preferente 8%. Carry 20% Catch up & Split 20:80

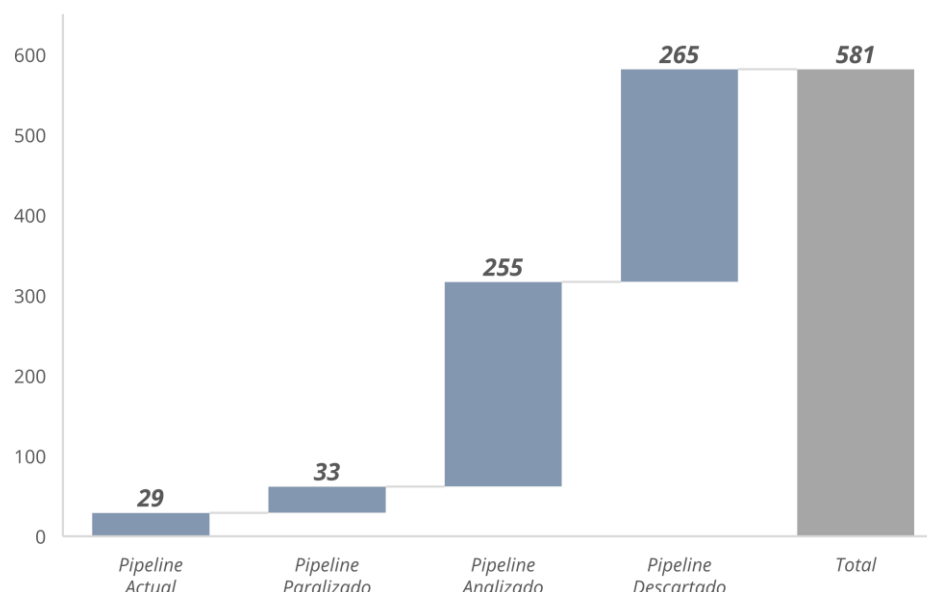
05 PIPELINE Portfolio

Siguiendo los principios descritos anteriormente que definen la estrategia inversora de la compañía, y gracias a su capacidad de generación de oportunidades de inversión, Admara Capital ha identificado el siguiente portfolio de activos:

La cartera actual está concentrada en el territorio español, estando distribuida entre las áreas metropolitanas de los mercados principales (Madrid y Málaga) gracias al alto conocimiento local que presenta Admara Capital en ambas ubicaciones.



Estado de las Oportunidades (M€)



Principales KPIs (Oportunidades en DD)

Localización	Superficie (m2)	€/m2	Equity	TIR	Margen
Madrid I	3,850	9,738 €	10.5M€	16,5%	12,7%
Madrid II	3,833	11,750 €	12.8M€	21.1%	15.9%
Málaga I	7,413	4,190 €	5.8M€	23.4%	12,2%
Total (Av.)	5,032	8,559 €	10M€	20.3%	13,6%

Principales KPIs Inmobiliarios (Oportunidades analizadas)

Precio (€/m2)	Av. 10,000 €/m2
Superficie construida (m2)	Av. 3,800 m2
Tipología de producto	Residencial

Principales KPIs Financieros (Oportunidades analizadas)

Equity	Av. 17,5 M€
TIR	Av. 12%
Margen	Av. 10%

05

PIPELINE
Madrid I



Oportunidad de inversión identificada en el área de influencia del distrito Salamanca en Madrid.



ÁREA DE INFLUENCIA.



MADRID MUNICIPIO

2.7 km
AL CENTRO (SOL)

Excelente
Transporte Privado y Público

57.7 K€
INGRESOS POR HOGAR

4.7 %
DESEMPLEO

Localización		Indicadores de Mercado		Distrito	Madrid	Indicadores financieros		Op. 1
Region	Madrid	Población	145,580	3,305,450	Equity (m€)	8,317,154		
Province	Comunidad de Madrid	Ingreso disponible por hogar	57,700 €	41,900 €	TIR (%)	16%		
Municipality	Madrid	Tamaño del hogar medio	2.3	2.5	Margen (%)	13%		
Distrito	Salamanca	Tasa de desempleo	4.7%	8%	Utilidad (m€)	3,541,604		

Análisis de transacciones		2020	2021	2022	2023 E
Población		145,580	145,580	145,580	145,580
# Transacciones Totales		1,274	1,931	2,044	402
% Viv Nueva sb Total		1.96%	7.46%	3.67%	6.97%
Dinamismo de mercado		0.88%	1.33%	1.40%	0.28%
Precio m2		5,335	5,595	6,349	6,804

05

PIPELINE

Madrid II



Dos oportunidades de inversión identificadas en el área de influencia del distrito Universidad en Madrid.



ÁREA DE INFLUENCIA.



MADRID MUNICIPIO

1.0 km
AL CENTRO (SOL)

Excelente
Transporte Privado y Público

36.5 K€
INGRESOS POR HOGAR

7%
DESEMPLEO

Localización		Indicadores de Mercado		Distrito	Madrid	Indicadores financieros		Op. 1	Op. 2
Region	Madrid	Población		140,640	3,305,450	Equity (m€)		4,796,671	10,658,937
Province	Comunidad de Madrid	Ingreso disponible por hogar		36,550	41,900 €	TIR (%)		16%	16%
Municipality	Madrid	Tamaño del hogar medio		2.0	2.5	Margen (%)		11%	13%
Distrito	Universidad, (Op. 1 y Op. 2)	Tasa de desempleo		7%	8%	Utilidad (m€)		1,826,560	5,082,368

Análisis de transacciones	2020	2021	2022	2023 E
Población	140,640	140,640	140,640	140,640
# Transacciones Totales	1,174	1,770	2,130	397
% Viv Nueva sb Total	13.37%	3.79%	5.82%	2.77%
Dinamismo de mercado	0.83%	1.26%	1.51%	0.28%
Precio m2	4,831	4,775	5,300	5,547

05 PIPELINE Málaga

Oportunidad de inversión en el distrito el Limonar en Málaga.



MÁLAGA MUNICIPIO

2.5 km
AL CENTRO

Excelente
Transporte Privado y Público

47.4 K€
INGRESOS POR HOGAR

20.6%
DESEMPLEO

Localización

Region	Andalucía
Province	Málaga
Municipality	Málaga
Distrito	El Limonar

Indicadores de Mercado

	Distrito	Málaga
Población	14,000	577,400
Ingreso disponible por hogar	47,400 €	30,200 €
Tamaño del hogar medio	2.8	2.7
Tasa de desempleo	20.6%	19.40%

Indicadores financieros

	Op. 1
Equity (m€)	5,733,042
TIR (%)	23%
Margen (%)	12%
Utilidad (m€)	3,565,687

Análisis de transacciones

	2020	2021	2022	2023 E
Población	14,000	14,000	14,000	14,000
# Transacciones Totales	300	496	523	59
% Viv Nueva sb Total	17.67%	28.63%	25.81%	28.81%
Dinamismo de mercado	2.14%	3.54%	3.74%	0.42%
Precio m2	2,932	3,114	3,077	3,276

ÁREA DE INFLUENCIA.





admara
CAPITAL