

HOME OF AMBROSE



Home of Ambrose es una marca de creación de viviendas enfocada en el desarrollo de residencias high-end, listas para entrar a vivir, dirigidas a compradores exigentes que valoran la artesanía, el diseño y la innovación. Colaboramos con diseñadores, arquitectos y artesanos de primer nivel para entregar un producto residencial distintivo y consistente en ubicaciones prime.

Diferenciadores:

Producto “move-in ready” con estándar consistente.

Ejecución integral: coste, plazo y calidad.

Marca premium que mejora absorción y precio.



Resumen Ejecutivo	5
Sponsor	6
Escenario Económico	8
Muestra del inventario de inmuebles	11
Riesgos y Mitigación	12

1. Resumen Ejecutivo

1.1. Operación

TIPO DE ACTIVO	RESIDENCIAL PRIME
UBICACIÓN	IBIZA, RETIRO, MADRID
ESTRATEGIA	COMPRA + REFORMA INTEGRAL + VENTA
CALENDARIO ESTIMADO	COMPRA: 04/26 REFORMA: 04/26 - 10/26 SALIDA: 10/26 - 03/27
ESTRUCTURA	TAOH LIVING, S.L.

1.2. Inversión y Costes (Sin coste financiero)

PRECIO DE COMPRA	1.800.000 €
CAPEX/REFORMA	470.000 €
OTROS COSTES	147.612 €
COSTE TOTAL PROYECTO	2.417.612 €

1.3. Financiación Solicitada

IMPORTE	1.652.625 €
PLAZO	12 MESES (RENOVACIÓN AUTOMÁTICA 12 MESES)
CARENCIA	12 MESES (CAPITAL E INTERESES)
TIPO	10.5% (FIJO)
COMISIÓN DE APERTURA	2.25%
AMORTIZACIÓN	BULLET/PAGO ÚNICO AL VENCIMIENTO
GARANTÍA	1º RANGO SOBRE EL ACTIVO

2. Sponsor

2.1. Quién es Home of Ambrose

Home of Ambrose es un sponsor especializado en real estate prime en Madrid, enfocado en activos residenciales donde se ejecuta una transformación integral (diseño, obra, amueblamiento y comercialización) para entregar un producto high-end “move-in ready”. La estrategia prioriza micro-ubicaciones prime, proyectos replicables y control del riesgo mediante un modelo operativo end-to-end y disciplina de inversión.

2.2. Tesis

El residencial prime en Madrid presenta una demanda sostenida de producto reformado de alta calidad y una oferta limitada de vivienda “ready-to-live” comparable. En este contexto, se identifican ineficiencias recurrentes en activos obsoletos o mal posicionados donde una reforma integral—planificada y ejecutada con control de costes, plazos y calidad—permite reposicionar el activo y mejorar la liquidez de salida. La estrategia se apoya en criterios estrictos de selección y en una ejecución consistente, evitando operaciones puntuales no replicables.

2.3. Propuesta de valor y Ejecución

Home of Ambrose ejecuta una estrategia disciplinada de compra, reforma y venta (y/o refinanciación) en residencial prime de Madrid, priorizando micro-ubicaciones con alta visibilidad de salida. La creación de valor se basa en la ejecución (reposicionamiento mediante reforma integral) y en la entrega de un producto high-end “move-in ready”. El modelo operativo end-to-end (diseño, obra, FF&E y comercialización) está orientado a controlar coste, plazo y calidad, definiendo desde la adquisición el comprador objetivo, el posicionamiento y la estrategia de comercialización/pricing. Este enfoque busca maximizar la probabilidad de ejecución del plan y facilitar el repago conforme al calendario del proyecto.

2.4. Estructura legal

La financiación se solicita a través de Taoh Living, S.L., que será el titular registral del inmueble y el prestatario frente a la entidad financiadora. La entidad financiadora toma hipoteca de primer rango sobre el activo.

2.5. Trayectoria

A lo largo de la gestión de más de €4M en equity, hemos alcanzado una TIR promedio del 24% en nuestras operaciones.

PROYECTO	EQUITY	BENEFICIO	PLAZO	MoM	TIR
CALLE HERMOSILLA SOLD	1.308.356 €	157.701 €	7 MESES	1.12 ¹	20.7%
CALLE CASTELLÓ SOLD	1.453.420 €	482.896 €	17 MESES ²	1.33	29.1%
CALLE NÚÑEZ DE BALBOA* EN VENTA	1.683.113 €	407.757 €	14 MESES	1.24	21.1%

¹ Operación 100% equity (sin deuda); MoM conservador al no optimizarse con apalancamiento.

² Plazo extendido; retorno final superior al objetivo.

2.6. El equipo



Leonardo Lima

Managing Partner

Grado en Ingeniería Civil, URU, Venezuela
MBA, Universidad Europea de Madrid
Postgrado Data Analytics, EADA, Barcelona
Programa en Finanzas, ESADE, Madrid



Rodrigo Acosta

Managing Partner

Grado en Ingeniería Civil, UC, Venezuela
MBA, Universidad Europea de Madrid
Programa en Real Estate Investment, IE, Madrid



César Rodríguez

Partner

Licenciado en Ciencias Administrativas, Mención Banca y Finanzas, UNIMET, Venezuela
Diplomado de Ingeniería Financiera, UNIMET, Venezuela

3. Escenario Económico

3.1. Descripción

PERIODO	11 MESES
ÁREA	189 M2
Nº HABITACIONES	3
Nº BAÑOS	3.5

3.2. Unidades Económicas (Pro Forma)

	€ TOTAL	€/M2
VENTA DEL INMUEBLE	2.950.000 €	15.608 €
AGENTE / BROKER	- 107.085 €	- 567 €
PLUSVALÍA	- €	- €
INGRESOS NETOS	2.842.915 €	15.042 €
COSTES DE ADQUISICIÓN DEL INMUEBLE	- 1.867.330 €	- 9.880 €
COSTES DE REFORMA (HARD COSTS)	- 436.000 €	- 2.307 €
COSTES DE DESARROLLO (SOFT COSTS)	- 122.700 €	- 649 €
BENEFICIO BRUTO	416.885 €	2.206 €
GASTOS FINANCIEROS	- 187.617 €	- 993 €
MANAGEMENT FEE	- 16.212 €	- 86 €
BENEFICIO NETO (ANTES DE IMPUESTOS)	213.056 €	1.127 €

3.3. Costes totales

	€ TOTAL	€/M2
INMUEBLE	1.800.000 €	9.524 €
ITP (2%)	36.000 €	190 €
GESTIÓN DE COMPRA VENTA	31.300 €	166 €
TOTAL COMPRA DEL INMUEBLE	1.867.330 €	9.880 €
REFORMA	350.000 €	1.852 €
MOBILIARIO	65.000 €	344 €
CONTINGENCIA (5%)	21.000 €	111 €
COSTES DE REFORMA	436.000 €	2.307 €
ARQUITECTURA E INTERIORISMO	34.000 €	180 €
MARKETING Y PRODUCCIÓN DE CONTENIDO	10.000 €	53 €
IBI + SERVICIOS	6.000 €	32 €
LEGAL	4.000 €	21 €
DEVELOPMENT FEE	68.700 €	363 €
COSTES DE DESARROLLO	122.700 €	286 €
MANAGEMENT FEE	16.212 €	86 €
INTERESES (HIPOTECA)	145.643 €	771 €
COMISIÓN DE APERTURA (HIPOTECA)	37.184 €	197 €
AGENTE / BROKER	107.085 €	567 €
TOTAL	2.736.944 €	14.118 €

3.4. Financiamiento

EQUITY	33%	826.800 €
DEUDA SENIOR*	67%	1.652.625 €

3.5. Condiciones deuda senior

PLAZO	12 MESES (RENOVACIÓN AUTOMÁTICA 12 MESES)
GENERAL PARTNER	12 MESES (CAPITAL E INTERESES)
TIPO	10.5% (FIJO)
COMISIÓN DE APERTURA	2.25%
AMORTIZACIÓN	BULLET/PAGO ÚNICO AL VENCIMIENTO

3.6. Ingresos estimados por venta

	€ TOTAL	€/M2
VENTA DEL INMUEBLE	2.950.000 €	15.608 €
AGENTE / BROKER	107.085 €	567 €
INGRESOS POR VENTA	2.842.915 €	15.042 €

3.7. Ganancias

TIR	29.9 %
ROE	25.8 %
PEAK EQUITY	826.800 €
BENEFICIO	213.056 €

3.8. Análisis de sensibilidad

REFORMA	PRECIO DE VENTA			
	-10%	-5%	0%	5%
-5%	-9.0%	10.8%	31.1%	51.7%
0%	-9.8%	9.9%	29.9%	50.4%
5%	-10.6%	8.9%	28.8%	49.1%
10%	-11.3%	8.0%	27.7%	47.9%

4. Muestra del inventario de inmuebles

Viviendas reformadas en con 3 dormitorios o más.

Data actualizada el 2 de marzo del 2026

	BARRIO	M2	PRECIO	€/M2	ESTADO
ANTONIO ACUÑA 19	IBIZA	189	2.950.000 €	15.608 €	N/A
O'DONNELL 6	IBIZA	240	3.600.000 €	15.000 €	EN VENTA
DUQUE DE SESTO 50	IBIZA	157	2.400.000 €	15.287 €	EN VENTA
DUQUE DE SESTO 30	IBIZA	182	2.719.000 €	14.940 €	EN VENTA
ANTONIO ACUÑA 10	GOYA	142	2.400.000 €	16.901 €	EN VENTA
ANTONIO ACUÑA 12	GOYA	171	2.600.000 €	15.205 €	EN VENTA
GENERAL PARDIÑAS 22	GOYA	167	2.550.000 €	15.269 €	EN VENTA
O'DONNELL 23	GOYA	220	4.200.000 €	19.091 €	EN VENTA
FRANCISCA MORENO 3	GOYA	226	2.850.000 €	12.611 €	EN VENTA
GOYA 85	GOYA	230	3.050.000 €	13.261 €	EN VENTA
VILLANUEVA 35	RECOLETOS	234	4.200.000 €	17.949 €	EN VENTA
NÚÑEZ DE BALBOA 22	RECOLETOS	166	3.200.000 €	19.277 €	EN VENTA
LAGASCA 21	RECOLETOS	196	4.690.000 €	23.929 €	EN VENTA
COLUMELA 3	RECOLETOS	193	4.280.000 €	22.176 €	EN VENTA

5. Riesgos y Mitigación

5.1. Riesgos Principales

Mercado / Salida: Riesgo de variación de precio y/o absorción en la microzona del activo, con impacto en el calendario de desinversión.

Ejecución: Desviaciones de coste/plazo/calidad durante la reforma y riesgo de contingencias técnicas no visibles en origen.

Legal / Técnico / Comunidad: Cargas/limitaciones registrales, incidencias de comunidad, y requisitos administrativos/urbanísticos aplicables.

Financiero: Cambios en condiciones de financiación, disponibilidad de deuda y/o extensión del calendario con impacto en costes financieros.

Contraparte / Cierre: Riesgo de retrasos en firma y condiciones de cierre (arras, cancelación de cargas, documentación).

5.2. Mitigantes

Selección y underwriting prudente: Análisis con comparables y sensibilidades; definición de guardrails de salida y timing desde la adquisición.

Control de obra: Presupuesto por partidas, alcance definido, cronograma e hitos; contingencia incluida en CapEx.

Due diligence previa a cierre: Revisión registral y legal (nota simple, cargas), y verificación técnica según alcance.

Estructura de garantías clara: SPV titular registral y prestatario; hipoteca 1º rango.

Soporte ante desviaciones (si fuera necesario): Mecanismos de soporte de equity para cubrir desviaciones de costes financieros, si fuera necesario.



HOME^{OF}AMBROSE

Taoh Living S.L
Calle de Argensola, 2
28004 Madrid

@homeofambrose
homeofambrose.com
leo@homeofambrose.com

Este documento se facilita exclusivamente con fines informativos y comerciales. No constituye una oferta vinculante, ni una recomendación de inversión, ni asesoramiento legal, fiscal o financiero. Cualquier inversión estará sujeta a la firma de la documentación contractual correspondiente (incluyendo, en su caso, contrato de cuentas en participación y sus adendas).

Las cifras, ejemplos, proyecciones y objetivos de rentabilidad incluidos en este documento son indicativos, están sujetos a hipótesis y pueden diferir materialmente de los resultados reales. Rentabilidades pasadas o simuladas no garantizan rentabilidades futuras. La inversión conlleva riesgos, incluida la posible pérdida total o parcial del capital.