





Real Estate Energy

10 puntos clave para **conquistar a un fondo de inversión**



×

¿Qué es RIO Capital?

Somos un **grupo de consultoría financiera** especializada en Real Estate. Estamos al servicio de **Proyectos Inmobiliarios** con potencial que están en busca de capital y consultoría financiera













Nos enfocamos en **Proyectos**Inmobiliarios que demuestran una
visión diferenciada y los conectamos
con los **Socios Financieros** ideales:

- Bancos
- Financieras
- Plataformas de Crowdfunding
- Fondos de Capital
- Family Offices
- Inversionistas









MODELO FINANCIERO ESTRUCTURACIÓN

LEGAL Y FINANCIERA

Investment Book





ESTRATEGIA FINANCIERA

ACOMPAÑAMIENTO
INTEGRAL DEL PROYECTO

Mesa de Control con Bancos





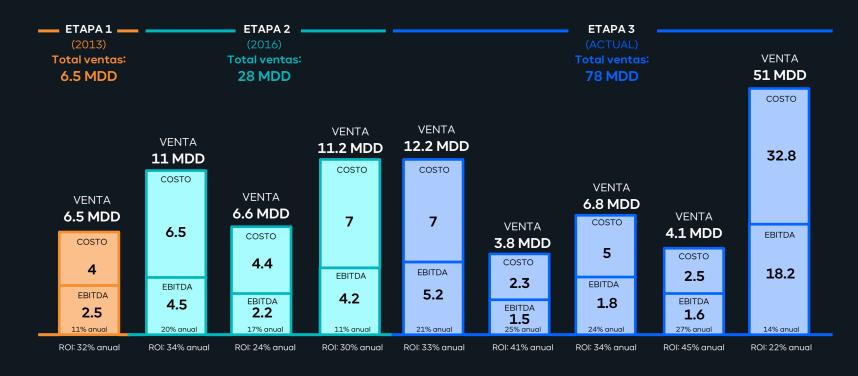
10 puntos clave para conquistar a un fondo de inversión

- 1) Rentabilidad histórica de proyectos.
- 2) Liquidez y posición financiera del desarrollador.
- 3) Transparencia en fees y comisiones.
- 4) Accesibilidad a fuentes de recursos.
- 5) Factibilidad integral del proyecto o portafolio de proyectos.
- **6)** Experiencia comprobada en el segmento.
- 7) Producto definido y atacando un mercado sub-ofertado.
- 8) Certificaciones de sustentabilidad.
- 9) Gobernanza institucional.
- 10) Reputación.





1) Rentabilidad histórica de proyectos



Total etapas: ventas por 113.2 MDD





Estudia el **pasado** si quieres pronosticar el **futuro**

Confucio





2) Liquidez y posición financiera del desarrollador

Activos Totales

Efectivo e Inversiones Temporales

Otros Activos

Inventarios totales:

- Terrenos en desarrollo
- Construcción en proceso de desarrollos inmobiliarios
- Inventarios de vivienda terminada
- · Inventario de locales · comerciales
- Materiales para la construcción y cos indirectos de obra

Pasivos y Capital Contable



Capital Contable

Liquidez

- (+) Actividades Operación
- (+) Actividades Desarrollo / Inversión
- (+) Actividades de Financiamiento
- (=) Flujo de efectivo positivo



^{*} Desarrollador no dependa del cobro de fees al proyecto.



3) Transparencia en fees y comisiones

Fees y comisiones más comunes:

Asset Management: % sobre capital invertido o % ingresos brutos

Acquisition Fee: % sobre precio adquisición

Construction Management Fee: % sobre costos duros

Property Management: % sobre ingresos brutos (para proyectos en renta)

Disposition Fee: % sobre precio de venta

Financing Fee: % sobre monto de deuda

Waterfall Structure: determina reparto de distribuciones, retorno preferente, así como hurdles (niveles)







...En un escenario negativo no nos gusta que el desarrollador empate (por fees) y el fondo pierda...





4) Accesibilidad a fuentes de recursos

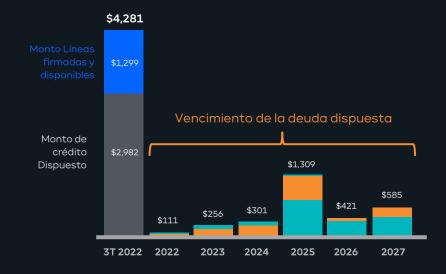


Perfil de la deuda de Vinte al 30.Sept. 2022





- o 65% de la deuda sustentable / SDG / EDGE
- o 100% de la deuda en pesos
- o 68% de la deuda en tasa fija



- O Plazo promedio de la deuda igual 3.2 años
- Líneas de créditos firmadas no dispuestas por Ps. 1,299 MDP
- Líneas dispuestas / líneas totales= 70%



5) Factibilidad integral del proyecto o portafolio de proyectos











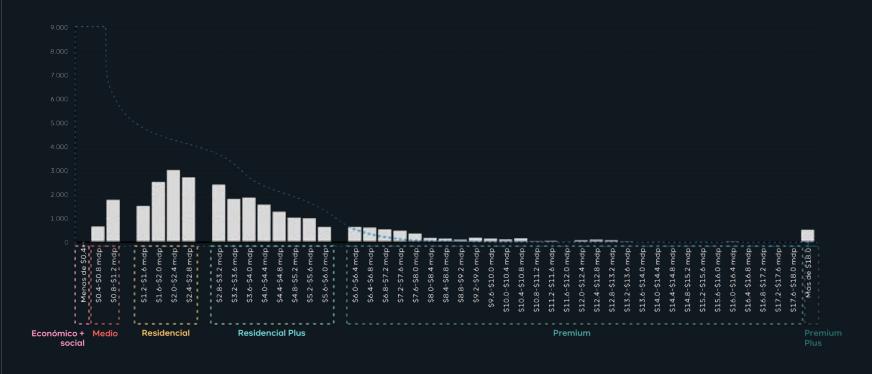
6) Experiencia comprobada en el segmento







7) Producto definido y atacando mercado sub-ofertado









8) Certificaciones de sustentabilidad

























Los activos **ESG** sobrepasaron los **\$35 trillones en 2020** para convertirse en un tercio de todos los
activos globales administrados institucionalmente. De
acuerdo al Global Sustainable Investment Association,
estos activos sobrepasarán los

\$41 trillones para 2022 y los \$50 trillones para 2025





9) Gobernanza Institucional

Comités claves en real estate:

- Comité de inversión
- o Comité de fuentes de fondeo
- o Comité de transparencia
- o Comité de sustentabilidad
- o Comité de RH
- Comité de tecnología









Qué sucede cuando el principal accionista, fundador y CEO de la empresa falta y tenemos un fondo de inversión dentro de la estructura





10) Reputación

- Prevención de lavado de dinero
- o Buró de crédito
- Personas políticamente expuestas
- Demandas abiertas
- Contingencias
- o Relación con socios anteriores
- o Calidad de desarrollos ya entregados







RIOCAPITAL

Artur Merino
CEO RIO Capital
artur@riocapital.mx

Fernando Orozco

Director de Desarrollo de Nuevos Negocios forozco@riocapital.mx

