

BALDR UNIQUE

CAPTACION DE INMUEBLES SINGULARES ESP-1, S.L.

DOCUMENTO DE DATOS FUNDAMENTALES - FICHA DE INFORMACION PARA SOCIOS

Sociedad orientada a la compraventa de cesiones de derechos de credito hipotecario judicializados, con una estrategia de rotacion de operaciones, distribucion de beneficios y objetivo de salida corporativa.

FINALIDAD

Esta ficha explica el modelo de negocio, la politica de adquisicion, las previsiones economicas, las condiciones de entrada, los derechos del socio, la estrategia de salida y los principales riesgos asociados a la adquisicion de participaciones sociales.

1. COMENTARIOS DEL GESTOR: ESTRATEGIA Y FINALIDAD

La sociedad se ha creado para desarrollar una operativa de compraventa rapida de aproximadamente **2 cesiones de credito hipotecario judicializadas al mes**. La seleccion se concentra principalmente en prestamos impagados garantizados por viviendas residenciales.

La politica territorial prevista destina aproximadamente un **85% de la inversion** a derechos de credito cuyos colaterales se encuentren en la Comunidad de Madrid o en capitales de provincia, reservando el 15% restante para municipios espanoles de mas de 75.000 habitantes.

Las operaciones se adquieren principalmente a fondos de inversion mediante carteras o lotes de creditos. Antes de comprar, los equipos especializados analizan la situacion juridica, el procedimiento hipotecario, los plazos previsibles, la rentabilidad, el municipio, la situacion del activo y los criterios de compliance.

El gestor busca especialmente operaciones con **procedimientos de subasta hipotecaria de recorrido identificable**, descuento suficiente y una estrategia de salida clara. El socio no tiene que intervenir en la operativa diaria: el equipo gestor coordina el proceso juridico, negociacion, comercializacion y venta.

La tesis comercial se apoya tambien en una red de compradores particulares a los que se ofrecen las operaciones una vez seleccionadas. El objetivo es que la rotacion mensual genere un diferencial recurrente entre compra y venta y, con ello, capacidad para distribuir beneficios.

2. QUE ES UNA CESION DE CREDITO HIPOTECARIO

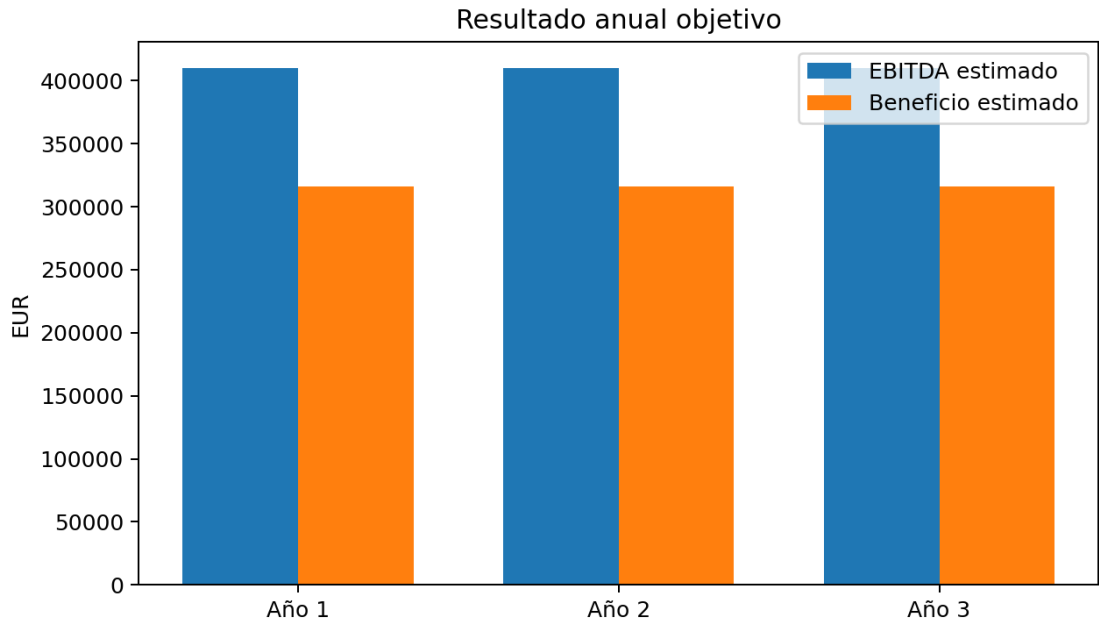
Es una operacion por la que un acreedor transmite a un tercero su derecho de cobro sobre una deuda garantizada por hipoteca. El comprador pasa a ocupar la posicion del acreedor y adquiere tanto el derecho de cobro como la garantia hipotecaria vinculada.

3. POLITICA DE INVERSION

Criterio	Politica prevista
Operaciones	Objetivo aproximado de 2 compraventas de derechos de credito al mes.
Localizacion	85% Comunidad de Madrid o capitales de provincia; 15% municipios espanoles de mas de 75.000 habitantes.
Origen	Fondos de inversion y grandes tenedores, principalmente mediante carteras o lotes.
Descuento	El dossier plantea adquisiciones con descuentos superiores al 45% respecto al valor de los inmuebles.
Analisis previo	Situacion juridica, procedimiento, plazos, vulnerabilidad, municipio, rentabilidad y compliance.
Venta	Comercializacion posterior a la red de clientes e inversores de Baldr Investor.

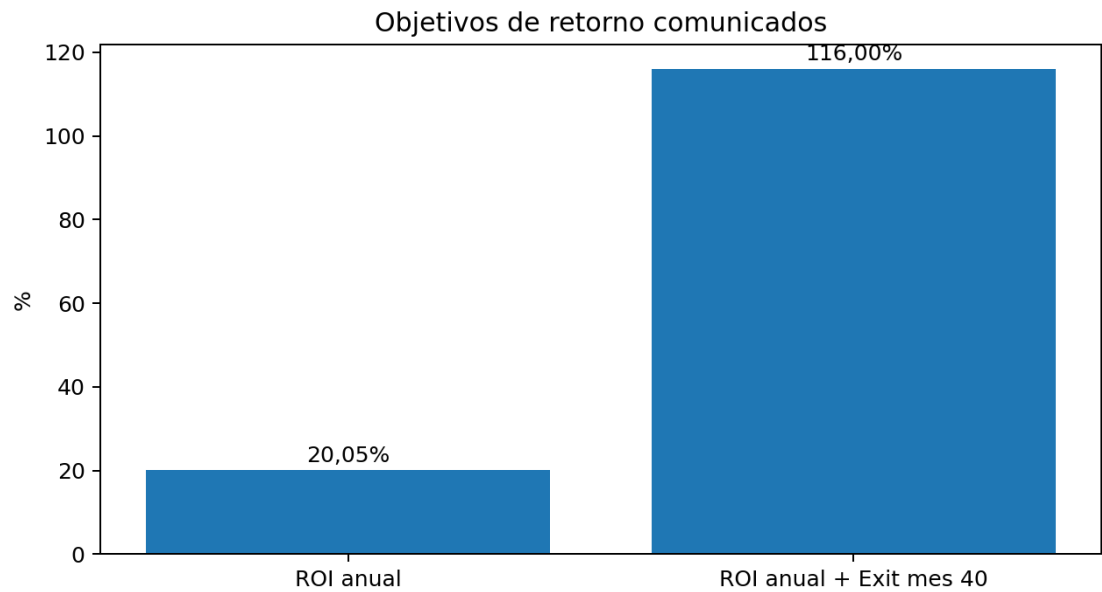
4. DATOS DE COMPRA Y RESULTADOS OBJETIVO

Concepto	Dato / objetivo
EBITDA estimado	410.240 EUR / ano
Beneficios estimados	315.884 EUR / ano despues de impuestos
ROI estimado anual	20,05%
Cobro mensual a cuenta	Desde el mes 4, tomando como referencia un importe equivalente al 15% anualizado a cuenta de dividendos anuales.
ROI estimado anual + Exit	116% , objetivo mes 40.
Valoracion sociedad	1.500.000 EUR (3.000 participaciones de 500 EUR)
Valoracion objetivo mes 40	2.420.416 EUR
Participaciones a la venta	90% - 2.700 participaciones - 1.350.000 EUR - sin descuento.
Ticket minimo	3.000 EUR (6 participaciones segun el dossier).



El grafico compara el EBITDA anual objetivo con el beneficio anual estimado despues de impuestos comunicado en el dossier.
Son previsiones y no resultados garantizados.

5. LECTURA DEL RETORNO OBJETIVO



El 20,05% representa el ROI anual estimado indicado en la documentacion. El 116% corresponde al objetivo comunicado incluyendo la operacion de salida en el mes 40. No son magnitudes directamente equivalentes en plazo y deben interpretarse como objetivos del modelo.

El reparto mensual se justifica en el dossier por la rotacion prevista de dos transacciones al mes. A partir del cuarto mes se contempla una liquidacion mensual a cuenta de los beneficios anuales. El importe de cada mes puede variar y no constituye una cuota fija garantizada.

6. OBJETIVO DE SALIDA - MES 40

El gestor plantea como referencia una venta de la sociedad aproximadamente en el mes 40 a un multiplo de **5,5 veces EBITDA**. La documentacion indica que este multiplo se situa por debajo de los rangos de 6 a 8 veces EBITDA que el propio dossier utiliza como referencia de mercado.

La tesis de salida es ofrecer a un comprador institucional una sociedad con procesos, cartera, equipo gestor, relaciones con fondos vendedores, red de compradores y capacidad demostrada para originar y rotar operaciones. La venta futura y el multiplo finalmente obtenido no estan garantizados.

7. DATOS COMPLETOS DE LA SOCIEDAD

Dato	Informacion
Denominacion	CAPTACION DE INMUEBLES SINGULARES ESP-1, S.L.
CIF	B-88826870
Constitucion	28/05/2026
Registro Mercantil	Registrada legalmente el 15/06/2026.
CNAE	6811
Domicilio	C/ del Musgo 3, 2ª Planta, Madrid.
Capital social	200.000 EUR: 3.000 EUR desembolsados y 197.000 EUR pendientes de inscribir, segun el dossier.
Gestor	Grupo HuM Patrimonial
Administradora	Adriana Leordean
Banco	Bankinter

8. DEUDAS Y CERTIFICADOS

Comprobacion	Situacion indicada
CIRBE bancaria	0 EUR - certificado disponible.
Seguridad Social	0 EUR - certificado disponible.
Hacienda	0 EUR - certificado disponible.
ASNEF	0 EUR - certificado disponible.
Obligaciones fiscales	Al dia en presentacion de impuestos y modelo 036, segun el dossier.
Situacion censal	Certificado de situacion censal indicado como disponible.

9. DERECHOS DEL SOCIO Y AREA DE SOCIOS

Cada nuevo socio firma un Pacto de Socios que regula la gestion, política societaria y proteccion del minoritario. El dossier contempla derechos economicos y politicos, Libro Registro de Socios y acceso a un Area de Socios con informacion economica, fiscal, societaria y de gestion.

10. COMO EMPEZAR

Paso	Proceso
1	Acceso al Area de Socios. Consulta de la oportunidad y documentacion disponible.
2	Revision. Analisis de ficha, informacion economica, societaria y documentos.
3	Documentacion contractual. Revision de contrato y Pacto de Socios.
4	Firma digital. Formalizacion mediante Yousign.
5	Aportacion. Recepcion de instrucciones bancarias y pago.
6	Alta definitiva. Incorporacion de la participacion al Area de Socios.

11. ASESORES Y SEGURIDAD DOCUMENTAL

Area	Proveedor indicado
Juridico	Inicio Juridico
Fiscal y compliance	Mommento Soluciones
Firma digital	Yousign
Auditoria	El dossier indica negociaciones con varios despachos regulados.

12. ADVERTENCIA IMPORTANTE

La inversion se articula mediante participaciones sociales de una sociedad mercantil. Toda inversion empresarial conlleva riesgo, incluida la posible perdida parcial o total del capital. Las previsiones de EBITDA, beneficios, ROI, dividendos, valoraciones, multiples y salida futura son objetivos y estimaciones y no constituyen garantias de rentabilidad, distribucion de dividendos, venta futura ni recuperacion del capital.