



Real Estate Secured Lending Funds and Alternative Investment

MADRID INAUGURAL CONFERENCE

Hotel Santo Mauro. Madrid. Spain

January 25th. 2018



✓ EVENT SCHEDULE

- **9:00h-9:30h** MasterClass: UK Business Lending
Mr. Craig Reeves
Founder **Prestige Asset Management**
- **9:30h-10:00h** MasterClass: German Real Estate
Bridge Lending
Mr. Oscar Pérez
CFO **Marshall Bridge Fund**
- **10:00h-10:30h** Coffee Break and Networking
- **10:30 - 11:00** MasterClass: Stoneweg-Iberia Income
Opportunity
Mr. Jaume Sabater
Managing Director **Stoneweg**
- **11:00- 11:30** MasterClass: London Asset-Backed
Lending with Sellar Group
Mr. Daniel McGonigle
Partner **Mansard Capital
Management**
- **11:30-12:30** Wrap Up, Speaker's Panel Discussion,
Q&A, and Key Takeaways
Moderated by *Mr. James Levy-
Newman*
Director **Clearwater Private
Investment**

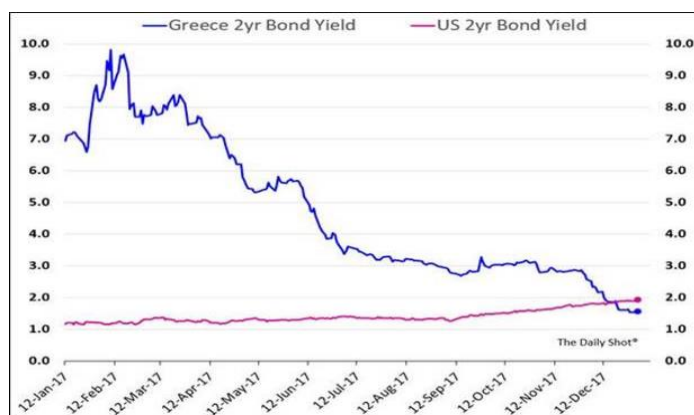


✓ SOME NOTES FROM OUR SPEAKERS



Article by Craig Reeves, Founder, Prestige Funds

Greece's yield is now under that of the USA. Incredible but true and we probably know why.



This is a perfect example of how irrational and manipulated many Government Bonds Markets are today, with one reason for that, CENTRAL BANKS. There is no valuation in the world that can explain this graph otherwise.

So the question is, would you rather be in a Portfolio of Senior Secured Loans of companies that YOU HAVE real information and security on, ...or still be involved in the bandwagon craziness of Public Fixed Income Markets?

Many asset managers will say: "But Public markets are liquid". This mostly makes them safe about their own job.

Really?

Anyone who has ever been on the market making desk or buy-side trading desk, will tell you that YES the liquidity to trade is there in Public Fixed Income, BUT NOT THE PRICE LEVELS.

The street doesn't provide price bids floor guarantees for crowded trades that clients have to sell "en masse"...They may well bid 2-3-4 points under what screens show. This will happen "Stop Losses" hit big Institutions who may well SELL AT SAME TIME.

The only way to avoid this is Private Debt - Secured Lending Portfolios

Immunized against Duration effects, High in the Capital Structure of Portfolio Companies, Zero Notional Vol, Zero correlation to financial markets and NOT exposed to dangers of Market Makers Bids floors collapses, etc. While receiving 5-7% Yield per annum EUR USD GBP as compensation for some illiquidity.

Yes, you give up liquidity for some months, BUT this aversion to Illiquidity born in 2008 has to be dealt with finally. The financial crisis of 2007-09 generated an aversion to illiquidity, which is seen as a main risk. If illiquidity is defined as an absolute lack of liquidity, then it is indeed a risk - but this is an exception.

"Accepting a degree of illiquidity is at the heart of investing.

Investing means to defer the immediate consumption of capital, which is used to generate value later materialized in a real increase of the initial amount of capital. If an investor cannot (or does not) want to, then there is no point to invest, either in traditional or alternative assets. Liquidity is often a question of degree and investors have to set liquidity_targets for their portfolio.

Even traditional fund managers are suggesting less liquid investments should be more widely adopted

ARTICLE OF INTEREST: Martin Gilbert Bank of England should scrap daily liquidity

<http://www.telegraph.co.uk/finance/newsbysector/epic/adn/12031882/Martin-Gilbert-Bank-of-England-should-scrap-daily-liquidity.html>

All makes for interesting reading! No doubt catch up soon."



Los Bridge Loans: Entrevista con Xavier Deu, Gestor de Marshall Bridging Fund

Fuente: Rankia Blog, 22 diciembre 2017

El Marshall Bridging Fund proporciona financiación para el desarrollo en Alemania y el Reino Unido ofreciendo a los inversores un margen de interés sin el riesgo de cambiar las valoraciones. La liquidez mensual, la diversificación por tipo de propiedad y la ubicación geográfica son los pilares de la estrategia aplicada por nuestros expertos inmobiliarios europeos. El fondo tiene como objetivo un rendimiento neto del 8% -10% por año.

El Sr. Xavier Deu Pujal es actualmente director de marketing de Carlisle Management Company. Ha trabajado en los EE. UU. Como operador de distribución mayorista, de futuros y opciones, así como también responsable de gestión de riesgos. En Europa, ha estado involucrado en titulaciones, Private Equity y Alternative Asset Management. Xavier es economista de la UAB de Barcelona y tiene una maestría en finanzas internacionales y economía de la Universidad de Brandeis.

1. ¿Cuál es el objetivo del Fondo? ¿Qué diferencia tiene con los fondos inmobiliarios?

El fondo podría definirse como un fondo de préstamos, y por tanto la principal diferencia con respecto a los fondos inmobiliarios es el riesgo.

Es decir, en un fondo inmobiliario tienes una ganancia cuando el bien inmueble sube y tienes la pérdida cuando baja. Nosotros simplemente utilizamos el bien inmueble como garantía de tu capital. En el caso de conceder un crédito, se establece un tipo de interés, normalmente superior al 10%, y cogemos el inmueble como garantía. Si el señor paga, no ocurre nada, nosotros cobramos los intereses y al cabo de 9 - 12 meses finaliza el crédito. Si el señor no paga, ejecutamos la garantía, que en el caso de Alemania y Reino Unido es un proceso rápido y transparente a diferencia de España.

2. ¿Porqué solicitarían un crédito a un tipo superior al 10%, cuando en el mercado lo pueden encontrar a tipos más bajos de entre el 2-3%?

Normalmente son empresas que en un determinado momento necesitan de un crédito rápido y con una duración corta de entre 6-9 meses. Este es un nicho de créditos, de entre 2 a 10 millones, actualmente no está bien cubierto por los bancos debido principalmente a que no hay mucho interés a plazos tan cortos. A los bancos les suele gustar más por norma general plazos unos 2 años, con costes de entrada o de salida, etc. Y en este sentido nosotros aportamos más valor y comodidades.

3. ¿De donde procede la principal demanda y qué características tiene el fondo?

Los principales mercados son Alemania y Reino Unido debido a las facilidades legales en cuanto al tiempo de ejecución de las garantías de los créditos y la transparencia de dicho proceso.

El Fondo ofrece un retorno superior al 12-13% a través de un crédito senior con una duración media de la cartera de 12 meses, y con unas garantías, en caso de no cobrar los intereses, de aproximadamente el doble del capital.

4. ¿Quién es la autoridad reguladora y supervisora del Fondo? ¿Y cómo se calcula el valor liquidativo?

La autoridad Luxemburguesa, es un SIF (Specialized Investment Found).

El cálculo del valor liquidativo es muy intuitivo y sencillo. Nosotros hacemos créditos donde el tipo de interés es fijo, y la duración del mismo está definida. Los plazos suelen ser de entre 12 a 18 meses. Y mes a mes, vamos cobrando los intereses y eso genera las plusvalías en el valor actual neto del Fondo. No tenemos opcionalidades, no invertimos en equity, por tanto el NAV es muy sencillo. Simplemente son intereses y el cash que tenemos.

5. ¿Existe algún importe mínimo para invertir en este Fondo?.

Tenemos dos clases de acciones, en un primer lugar las institucionales con un importe de 750.000€, y en segundo lugar las no institucionales con un importe de 125.000€.

6. En cuanto a la liquidez, ¿existe algún periodo de permanencia mínimo?. ¿Comisión de reembolso, suscripción o puedes retirar el dinero en el momento que quieras?.

Básicamente es un Fondo de suscripción y salida mensual, la salida se realiza a 30 días con 30 días de preaviso. Como los créditos son a 1 año más o menos, intentamos hacer un mix con la duración de la cartera del fondo.

7. ¿Cuál es el horizonte temporal y el perfil de inversor para este Fondo?

El horizonte temporal es de entorno a los 3-5 años, si quieren hacer arbitraje a corto, no es un fondo interesante. En el mercado de los Bridge Loans, estamos obteniendo una Alpha interesante, pero es un mercado que va a estar aquí unos 5-7 años más, y después a medida que vaya entrando el capital, las tasas de retorno se irán reduciendo, como a pasado en Reino Unido.

En 2010, en Inglaterra se estaban pagando créditos a tipos del 16-17%, en Alemania ahora a empezado este mercado hace unos 2 años y estamos cobrando a tipos de entre el 13-15%. Mientras que en la actualidad en Inglaterra están pagando a tipos de 7-8%, es decir, la bajada de tipos ha sido muy dramática y esperamos que a medida que entre capital en el mercado ocurran efectos parecidos en Alemania.



Préstamos puente

Fuente: *El Mundo*, 22 diciembre 2017.

La plataforma de inversión inmobiliaria Stoneweg, compañía fundada hace tres años en Ginebra y que gestiona fondos de inversores institucionales y *family offices* de origen europeo y latinoamericano, ha sido la primera en lanzar públicamente al mercado estos préstamos puente. "Subvencionamos parte de las adquisiciones de suelo a los promotores. Una vez esta compra está avanzada y con licencia es cuando se nos repaga [el cliente cancela el crédito]", explica Joaquín Castellví, CEO de Stoneweg.

A diferencia del crédito bancario destinado a la promoción residencial, que busca también sufragar las hipotecas de los futuros propietarios, el beneficio de Stoneweg pasa por una comisión. "Estamos en el primer rango hipotecario. No llegamos al segundo, donde están las cargas hipotecarias de los bancos tradicionales", comenta Castellví. "No es un crédito al consumo, sino uno destinado a ciertos promotores que necesitan cash para no tener paralizados tantos recursos propios en una operación. Prefieren pagar más (una comisión), pero no tener inmovilizado su dinero", indica.

Las condiciones de financiación de Stoneweg «son más caras que las de un banco», admite Castellví, sin decir exactamente cuánto. A la hora de liquidar este crédito, la empresa otorga a sus deudores condiciones "flexibles". Los clientes pueden cancelar el préstamo en nueve, 12 o 30 meses, añadiendo una comisión de "doble dígito", confirma Castellví (lo que supone una prima superior al 10%).

Echavarren asegura que el coste de la financiación alternativa no es comparable al de la financiación comercial, fundamentalmente porque se refiere a tramos de la inversión (o a momentos de la misma) que sustituyen al capital del promotor o del inversor. "Por dicho motivo", añade, "los costes se sitúan en torno al 12% o 15% anual aplicables a periodos cortos".

La misma razón argumenta Castellví para justificar que Stoneweg no invade las competencias propias de la banca: "La nuestra es una financiación puente, de corto plazo. Busca resolver una situación específica en un momento dado".





Clearwater
PRIVATE INVESTMENT

Los fondos luxemburgueses de préstamos respaldados por bienes: ¿una alternativa a la renta fija tradicional?

Fuente: "Funds Society" 30 nov 2016

"Es asombroso el cambio de humor que una renta fija puede producir", Virginia Woolf, Un Cuarto Propio.

Aunque pocos profesionales del ramo lo admiten públicamente, la banca privada se encuentra inmersa en una crisis existencial. La flexibilización cuantitativa por parte de los principales bancos centrales ha provocado una caída de los bonos corporativos de alta calidad a niveles próximos a cero, y de muchos bonos soberanos hasta valores negativos. Los instrumentos tradicionales de renta fija son una herramienta básica de la banca privada y han constituido la base de la inversión de activos según la fórmula "bonos/acciones/fondos hedge" durante décadas. Sin embargo, mientras no se produzca una subida de los rendimientos, ni los bonos soberanos ni la deuda corporativa de alta calidad están en condiciones de añadir valor a una cartera de inversión. Al contrario, las inversiones en renta fija de una cartera en las actuales condiciones sólo sirve para añadir riesgo por crédito y por duración, que no se ve compensado en absoluto por los retornos, que pueden incluso ser negativos.

La típica respuesta de gestores de fondos y banqueros privados, cuando se les pregunta por qué insisten en recomendar renta fija tradicional a sus clientes, es simplemente que no hay alternativa, lo que justifica seguir invirtiendo en una clase de activos drásticamente sobrevalorada.

No hace falta ser un gurú para advertir que el precio y el valor intrínseco se encuentran en un estado de claro desequilibrio en los actuales mercados de renta fija, provocado por las compras masivas de bonos por los bancos centrales y la búsqueda cada vez más desesperada de retornos por los gestores de fondos de pensiones y empresas aseguradoras con el fin de dar cobertura a obligaciones futuras. Hasta los bonos de alto retorno, coloquialmente conocidos como bonos basura, ofrecen actualmente unos bajos retornos, ya que el deseo de conseguir mejores retornos vence a la prudencia.

Desde mi punto de vista, tras veinticinco años de experiencia en el sector, invertir en productos que añaden riesgo a la cartera sin proporcionar retornos satisface la definición de mala práctica profesional.

Muchos gestores y family offices en todo el mundo han dirigido su atención al sector inmobiliario como sustitutivo de la renta fija, reemplazando los retornos de los bonos por los ingresos por alquiler de inmuebles. Las inversiones en adquisiciones directas de propiedades inmobiliarias productoras de rentas y las participaciones en fondos de inversión inmobiliarias o instrumentos financieros semejantes constituyen indiscutiblemente una alternativa válida.

Sin embargo, en mi opinión muchos gestores de carteras están ignorando una fuente alternativa de retornos atractivos sin los inconvenientes de las compras directas en el mercado inmobiliario o la participación en fondos inmobiliarios, tales como el riesgo por liquidez y la exposición a los ciclos de precios típicos de la propiedad inmobiliaria.

Esta fuente alternativa la proporcionan los fondos de préstamos respaldados por bienes registrados y regulados por el Gran Ducado de Luxemburgo.

La experiencia de los equipos gestores activos en fondos sicav-SIFs luxemburgueses de préstamos respaldados por bienes es realmente impresionante. Luxemburgo ocupa tras Estados Unidos la segunda posición mundial en los activos gestionados por fondos de inversión, con más de 3,5 billones de euros en julio de 2016, tal como informa el prestigioso organismo regulatorio de Luxemburgo, CSSF. Aunque la mayor parte de los fondos registrados en Luxemburgo corresponden a la clase de liquidez diaria en la categoría UCITS, existen más de 1.000 sicav-SIFs registradas en Luxemburgo. Estos vehículos constituyen por su propia naturaleza un producto de gestión de carteras apto para los profesionales e inversores sofisticados más que un producto de inversión para los particulares, ya que se dirigen a inversores bien informados y se encuentran sujetos a la Ley de Luxemburgo de 13 de febrero de 2007 sobre fondos de inversión especializados y sus modificaciones. Por ello, están sujetos a un requisito mínimo de inversión de 125.000 euros. La liquidez es variable, pero las liquidaciones y las declaraciones NAV tienen lugar normalmente con periodicidad mensual.

Al no existir un equivalente al Morningstar para hacer un seguimiento colectivo del comportamiento de los sicav-SIFs, este segmento, que reúne unas características sobresalientes en cuanto a análisis de crédito y de inversiones, ha pasado relativamente desapercibido. Así, existen entre los gestores de sicav-SIF fondos especializados en diversos segmentos del espectro de préstamos sustentados por activos, tales como la venta de facturas, los préstamos para las empresas para financiar la compra de bienes de equipo, leasing de aviones, financiación de comercio internacional y financiación puente en el sector inmobiliario.

Aunque las características específicas varían en cada caso, todos estos fondos tienen en común el uso del capital de los inversores para financiar oportunidades a corto plazo seleccionadas en la economía real, con garantías suficientes para asegurar el capital prestado y proteger el NAV del fondo en caso de impago. Estos fondos operan normalmente en jurisdicciones con buenas condiciones para los prestamistas, como el Reino Unido o Alemania, donde los activos comprometidos para asegurar un préstamo pueden transferirse con agilidad al prestamista en caso de impago. En resumen, estos fondos operan en el terreno en el que se desenvolvían los bancos mercantiles tradicionales, que se ha visto crecientemente abandonado por los bancos como consecuencia de su reestructuración para hacer frente a los requisitos de capital de Basilea III.

Los fondos luxemburgueses de préstamos respaldados por bienes ofrecen una alternativa sólida como fuente de retornos atractivos, estables y no correlacionados con los mercados tradicionales de bonos/acciones.



The Secured Lending Fund Association (SELFA) was founded in 2017 as a trade organization to represent and promote the interests of European Regulated Secured Lending Funds. SELFA aims to educate sophisticated investors, private bankers, wealth managers and pension fund managers across Europe concerning the advantages of European Regulated Secured Lending Funds as an alternative to traditional fixed-income instruments as a source of attractive, consistent, non-correlated returns for investors.

For more information contact: info@securedlendingfund.org

www.securedlendingfund.org

Real Estate Secured Lending Funds and Alternative Investment

MADRID INAUGURAL CONFERENCE

Hotel Santo Mauro. Madrid. Spain

January 25th. 2018

With our thanks to our sponsors

