



**DOCUMENTO FINANCIERO**

hi:hab

## Índice

1. Descripción de la empresa y de la oportunidad de inversión
2. Análisis de resultados históricos
3. Modelo financiero
  - a. Análisis de variables
  - b. Resultados y retornos proyectados
4. Cláusulas adicionales

### **Importante**

*El material adjunto, que puede incluir proyecciones financieras, ha sido preparado únicamente para el proyecto y puede contener declaraciones de escenarios futuros que involucran riesgos e incertidumbres. A pesar de haberse basado en resultados históricos, cualquiera de estas declaraciones de proyecciones no representan garantías de resultados, desempeños o logros ni una recomendación de inversión.*

*Las sumas (incluidos porcentajes) que aparecen en el Documento Financiero, pueden no ser exactas debido a redondeos realizados a fin de facilitar su presentación.*

## **1. Descripción de la empresa y de la oportunidad de inversión**

La Compañía se integra por un grupo de empresarios inversionistas con experiencia en el sector inmobiliario mexicano, respondiendo a una inquietud de innovación y crecimiento.

Hi:hab es una empresa que adecúa y/o remodela, y administra propiedades que parten de una vivienda anterior tradicional, o bien desde espacios comerciales de oficinas corporativas, que son transformadas a unidades de Co-Living - una forma de vivienda en la que los espacios comunes como la cocina, el comedor, los baños y otras áreas se comparten entre varios inquilinos.

El esquema de Co-Living busca ofrecer una vivienda de calidad, con acceso fácil a centros de trabajo y a servicios básicos como salud, diversión y transporte, entre otros. Por ejemplo, que las personas que trabajan en Polanco puedan vivir dentro de la misma colonia, con su oficina a una distancia que pueden recorrer caminando o en bici, restaurantes, servicios de limpieza, gimnasios y un centro de salud a su alrededor, sin tener que pagar un precio extremadamente alto por todos esos beneficios.

Los inversionistas de esta ronda participan de un porcentaje de todos los ingresos que genere hi:hab, los cuales se componen de las rentas y comisiones por la adecuación y administración de los inmuebles que opera, además de cualquier otro ingreso futuro que tenga la empresa.

2. Análisis de resultados históricos

Los desarrollos actuales sobre los cuales los Players recibirán un porcentaje de las rentas son los siguientes:

- 1. Alumnos 47: 13 habitaciones. Este desarrollo fue el piloto que realizó la empresa y se encuentra operando desde febrero de 2021.
2. Torre Guardabox (TGBX): el desarrollo completo ocupará 5 pisos de la torre y tendrá 207 habitaciones. Los dos primeros pisos ya están operando, mientras que el tercero se pondrá en operación durante el último trimestre de 2021. Los últimos 2 pisos se realizarán con la inversión de esta ronda.
3. Lago Onega: se proyecta que la construcción de este desarrollo termine en el segundo trimestre de 2022 y tendrá 70 habitaciones. Hi:hab proyecta que la ocupación de este inmueble se consolide 3 meses después de iniciar operaciones.

Nota: tomando en cuenta la meta mínima de esta ronda, la empresa ya cuenta con los recursos necesarios para poner en operación el total de habitaciones de los tres desarrollos mencionados.

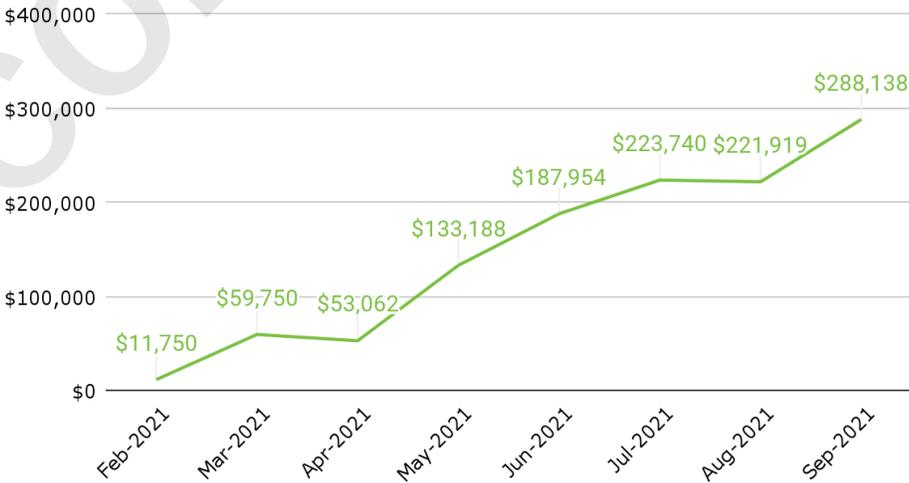
El desglose de los pisos que se encuentran en Torre Guardabox son los siguientes.

Table with 3 columns: Piso, Número de habitaciones, and Estatus. It lists details for floors 1 through 5, including the number of rooms and their current status (e.g., 'Aperturó en mayo 2021', 'En construcción').

Nota: el número de pisos que viene aquí no corresponde con el número que cada desarrollo ocupa dentro de la torre. Por ejemplo, el 'Piso 1' se encuentra en el nivel 8 de la Torre Guardabox.

Las rentas que se han acumulado cada mes, las cuales corresponden a los pagos de los inquilinos en el desarrollo de Alumnos 47 y a los dos primeros pisos de Torre Guardabox, son las siguientes:

Rentas totales generadas



Adicional a estos, los inversionistas recibirán las rentas de los 3 pisos que faltan de poner en operación en Torre Guardabox y las habitaciones en Lago Onega, además de las rentas que se reciban por los demás desarrollos que opere y administre hi:hab a futuro. En total, los inmuebles que ya están completos o en desarrollo acumulan 290 habitaciones, mientras que el potencial de habitaciones no está limitado.

Dentro de los Estados Financieros de The Hi Hab Company S.A.P.I. DE C.V., empresa Solicitante de esta ronda de inversión, se refleja la información desde el momento que se constituye y comienza a hacer inversiones para estos desarrollos en 2019.

Actualmente existe una relación comercial entre The Hi Hab Company S.A.P.I. DE C.V y Tecnologías en Urbanismo Metropolitana, S.A. DE C.V. (TUM), las cuales son controladas por un mismo socio, Cuauhtémoc Pérez Medina. En un inicio se formó hi:hab con el propósito de administrar y operar los inmuebles de co-living desarrollados por otras empresas. TUM y otras desarrolladoras llevarían a cabo la conversión de los espacios para que pudieran ser habitados y hi:hab los operaría a cambio de una comisión. Esto implica que en un inicio, hi:hab no recibiría las rentas de los inquilinos, sino una comisión por administrarlas. Por esta razón, todos los ingresos de las habitaciones que fueron iniciando operaciones entraron a TUM y no se reflejan en los Estados Financieros de The Hi Hab Company S.A.P.I. DE C.V.

Este modelo inicial se modificó para que hi:hab llevará a cabo tanto la administración y operación de los inmuebles como el desarrollo y conversión de los mismos. Para reflejar este cambio en el modelo de negocio, se formalizaron acuerdos entre TUM y hi:hab en los cuales el cobro de las rentas de las habitaciones se cede a hi:hab.

A futuro, hi:hab realizará el desarrollo y conversión de los inmuebles que administre.

### Balance general (2019- junio 2021) por año

**Empresa: The Hihab Company, S.A.P.I. de C.V.**

(Cifras expresadas en pesos mexicanos sin IVA)

CONCEPTO	2019	%	2020	%	Jun-21	%
<b>ACTIVO</b>	<b>\$2,402,045</b>	<b>100%</b>	<b>\$4,031,138</b>	<b>100%</b>	<b>\$4,104,836</b>	<b>100%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>\$2,005,379</b>	<b>83%</b>	<b>\$3,633,037</b>	<b>90%</b>	<b>\$3,420,916</b>	<b>83%</b>
Bancos	\$2,005,379	83%	\$628,556	16%	\$1,112,016	27%
Deudores diversos	\$0	0%	\$2,618,855	65%	\$1,740,619	42%
Impuestos a favor	\$0	0%	\$385,626	10%	\$385,626	9%
Anticipos	\$0	0%	\$0	0%	\$182,656	4%
<b>NO CIRCULANTE</b>	<b>\$396,666</b>	<b>17%</b>	<b>\$398,101</b>	<b>10%</b>	<b>\$683,920</b>	<b>17%</b>
Mobiliario	\$403,389	17%	\$403,389	10%	\$641,653	16%
Equipo de cómputo	\$0	0%	\$38,412	1%	\$127,622	3%
Depreciación acumulada	-\$6,723	0%	-\$43,700	-1%	-\$85,355	-2%
<b>PASIVO</b>	<b>\$193,548</b>	<b>8%</b>	<b>\$313,646</b>	<b>8%</b>	<b>\$288,561</b>	<b>7%</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>\$193,548</b>	<b>8%</b>	<b>\$313,646</b>	<b>8%</b>	<b>\$288,561</b>	<b>7%</b>
Proveedores	\$78,835	3%	\$5,138	0%	\$5,138	0%

Impuestos por pagar	\$114,713	5%	\$308,508	8%	\$283,423	7%
<b>NO CIRCULANTE</b>	<b>\$0</b>	<b>0%</b>	<b>\$0</b>	<b>0%</b>	<b>\$0</b>	<b>0%</b>
-	\$0	0%	\$0	0%	\$0	0%
<b>CAPITAL</b>	<b>\$2,208,497</b>	<b>92%</b>	<b>\$3,717,493</b>	<b>92%</b>	<b>\$3,816,276</b>	<b>93%</b>
<b>CONTRIBUIDO</b>	<b>\$7,220,000</b>	<b>301%</b>	<b>\$11,601,178</b>	<b>288%</b>	<b>\$20,724,001</b>	<b>505%</b>
Capital social	\$10,000	0%	\$10,000	0%	\$10,000	0%
AFACs	\$7,210,000	300%	\$11,591,178	288%	\$20,714,001	505%
<b>GANADO</b>	<b>-\$5,011,503</b>	<b>-209%</b>	<b>-\$7,883,686</b>	<b>-196%</b>	<b>-\$16,907,725</b>	<b>-412%</b>
Pérdida del ejercicio	-\$5,011,503	-209%	-\$5,368,644	-133%	-\$9,024,040	-220%
Pérdidas ejercicios ant	\$0	0%	-\$2,515,042	-62%	-\$7,883,686	-192%
<b>PASIVO + CAPITAL</b>	<b>\$2,402,045</b>	<b>100%</b>	<b>\$4,031,138</b>	<b>100%</b>	<b>\$4,104,836</b>	<b>100%</b>

## Principales consideraciones:

- hi:hab busca mantener un nivel de inversión en activos bajo, por lo que no son dueños de los inmuebles que opera y por lo tanto no cuenta con ellos como parte del activo de la empresa. De esta forma, las adecuaciones y remodelaciones que se llevan a cabo, están registradas en los gastos y costos en los estados de resultados, mientras que la compra de mobiliario es la única que aparece como activo de las empresas.
- A su vez, se tienen registradas cuentas de equipo de cómputo y mobiliario adicional, para las oficinas corporativas que las empresas tienen para la operación del equipo.
- La cuenta de deudores diversos está compuesta por los pagos erogados a nombre de TUM, y que está a su vez registra en su contabilidad como acreedor (parte relacionada).
- Los accionistas dentro de la compañía demuestran por un lado el compromiso que los directores de la empresa tienen en hi:hab, y por otro la validación del modelo de negocio y de la visión por parte de los fondos de Venture Capital (VC). Estos se componen principalmente por:
  - Cuauhtémoc Pérez Medina - CEO de hi:hab
  - Cuauhtémoc Pérez Román
  - Global Founders Capital - VC
  - Mountain Nazca - VC
  - Hugo Medina - Director de Finanzas y Real Estate de hi:hab

## Razones Financieras

Nota: todas las cifras están expresadas en pesos mexicanos.

LIQUIDEZ	FÓRMULA	hi:hab SAPI
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	Activo Circulante - Pasivo Circulante	\$3,132,355.22
<b>RAZÓN CIRCULANTE</b>	Activo Circulante / Pasivo Circulante	11.9
<b>PRUEBA DEL ÁCIDO</b>	(Activo Circulante - Inventarios) / Pasivo Circulante	11.9

ENDEUDAMIENTO / APALANCAMIENTO		
<b>APALANCAMIENTO</b>	Pasivo Total / Activo Total	7.03%
RENTABILIDAD		
<b>MARGEN BRUTO</b>	Utilidad bruta / Ventas	No hay ventas
<b>MARGEN OPERATIVO</b>	Utilidad de operación / Ventas	No hay ventas
ACTIVIDAD / EFICIENCIA		
<b>ROTACIÓN DE ACTIVOS</b>	Ventas / Activo Total	No hay ventas
<b>ROTACIÓN DE INVENTARIOS</b>	360 / (Costo de ventas / Inventarios)	No hay inventario
COBERTURA		
<b>COBERTURA DE INTERESES</b>	Utilidad operativa / Gastos por intereses	No hay deuda con costo

*Nota: razones determinadas con estados financieros a junio de 2021.*

- **Liquidez:** hi:hab puede hacer frente a sus obligaciones de corto plazo 11.9 veces, esto quiere decir que hi:hab cuenta con los suficientes activos líquidos para pagar las deudas que vencen dentro de los siguientes 12 meses.
- **Apalancamiento:** Dentro del análisis de apalancamiento, se puede observar que la empresa no tiene deuda con costo. Esto quiere decir que, debido a que la empresa se ha financiado con recursos de los propios socios, no tiene préstamos con intereses que pagar.
- **Rentabilidad:** al no haber recibido ingresos durante el periodo que se analiza, esta razón no cuenta con un valor.
- **Eficiencia:** las razones de actividad o eficiencia para hi:hab no son relevantes por el momento ya que la empresa no tiene ventas ni inventarios.
- **Cobertura:** hi:hab no tiene deuda con intereses, es por eso que no hay razones de cobertura ya que no existe una obligación que genere estos.

Ya que la empresa se ha financiado en su gran mayoría con el capital de sus socios actuales y que se encuentra en una etapa en la que está comenzando a generar ingresos, las razones financieras que se incluyen arriba son un indicador que se tiene que complementar con el análisis de la experiencia de los operadores y la tracción que se ha generado hasta el momento.

### 3. Modelo financiero

Es importante tomar en cuenta que, para que la empresa tenga la capacidad de utilizar los recursos, invertirlos en los desarrollos y que de ellos se genere un flujo adicional, se considera un periodo de 3 meses en los que la empresa no genera una obligación de pago, por lo que la fecha en la que inicia el pago del mínimo y del porcentaje de ventas es 3 meses a partir de que la empresa recibe los recursos.

Esto es de suma importancia para entender que el rendimiento de la inversión en el primer año no refleja los rendimientos que se proyectan para el mediano y largo plazo.

Con el objetivo de ser más conservadores y por no considerarse un ingreso significativo para la empresa, las proyecciones no toman en cuenta las comisiones y demás ingresos por servicios adicionales que hi:hab pudiera recibir. Solo considera las rentas que pagan los inquilinos.

En cuanto a las proyecciones, hay dos variables principales a considerar:

1. El número de habitaciones que la empresa opera.
2. La renta promedio por habitación.

#### NÚMERO DE HABITACIONES POR AÑO

En todos los escenarios tenemos esperado que hi:hab termine el año operando 99 cuartos: 13 de Alumnos 47 y 86 de los dos primeros pisos de TGBX.

En el escenario pesimista, se considera que la empresa no termina los proyectos en desarrollo hasta finales del 2023, por lo que iniciaría operaciones con 290 habitaciones en el 2024. habitaciones. Este escenario, aún con los desarrollos consolidados, no es suficiente para que los ingresos al SPV superen el retorno mínimo. Sin embargo, si el promedio de ocupación en los inmuebles es superior al 83%, incluso si la empresa deja de crecer, este ingreso es suficiente para que la empresa siga operando, por lo que se considera que el riesgo de un cierre de operaciones es bajo.

En el escenario esperado, la empresa mantendría un crecimiento similar al que ha tenido hasta llegar a 2023; y a partir de ahí se mantendría un crecimiento lineal; es decir, aumentaría el número de habitaciones en la misma cantidad año con año, de lo que se espera suba de 2022 a 2023.

En el escenario optimista, la empresa logrará aperturar los proyectos que hoy tiene en su pipeline durante el 2022, para seguir creciendo al mismo ritmo hasta 2025.

Estos tres escenarios se resumen en la siguiente tabla con el número de cuartos promedio que se proyectan por año:

Año	Pesimista	Esperado	Optimista
2021	99	99	99
2022	140	182	252
2023	250	329	376
2024	290	475	761
2025	290	622	1335

### RENTA MENSUAL POR HABITACIÓN

Para determinar el rango de renta que se cobrará a los inquilinos, hi:hab contrató a la empresa Softec\*, la cual realizó un análisis de la Zona de Influencia. Esta zona se determina de acuerdo a características inmobiliarias similares alrededor del predio en donde se va a llevar a cabo el proyecto.

\*Softec es una compañía dedicada a la consultoría e investigación inmobiliaria en México

(<https://softec.com.mx/home/>).

Las características principales evaluadas a lo largo del reporte fueron: el precio de la renta mensual, el área habitable, el precio por m2 (mensual), el número de habitaciones, el número de baños, el número de cajones de estacionamiento y la antigüedad promedio de los inmuebles. Este análisis determinó una recomendación de rango de precios para las habitaciones que se van a rentar para el proyecto.

El precio de renta por cada habitación recomendado por Softec es el siguiente:

- Mínimo: \$5,506
- Promedio: \$7,295
- Máximo: \$8,538

*Nota: este análisis es específico a la zona en donde se ubica el desarrollo de Torre Guardabox. Sin embargo, se puede tomar como referencia para el mercado que busca atacar hi:hab.*

Tomando en cuenta esta referencia, adicional a las rentas que ya se están cobrando a los inquilinos en los inmuebles que operan, las proyecciones utilizan los siguientes valores:

Año	Pesimista	Esperado	Optimista
2022	\$5,395.04	\$6,250.00	\$6,500.00
2023	\$6,250.00	\$6,500.00	\$7,000.00
2024	\$6,500.00	\$6,695.00	\$7,210.00
2025	\$6,695.00	\$6,895.85	\$7,426.30

Tomando en cuenta los valores en los diferentes escenarios para las dos variables mencionadas, las ventas proyectadas para la empresa son las siguientes:

#### Año 2021-2025

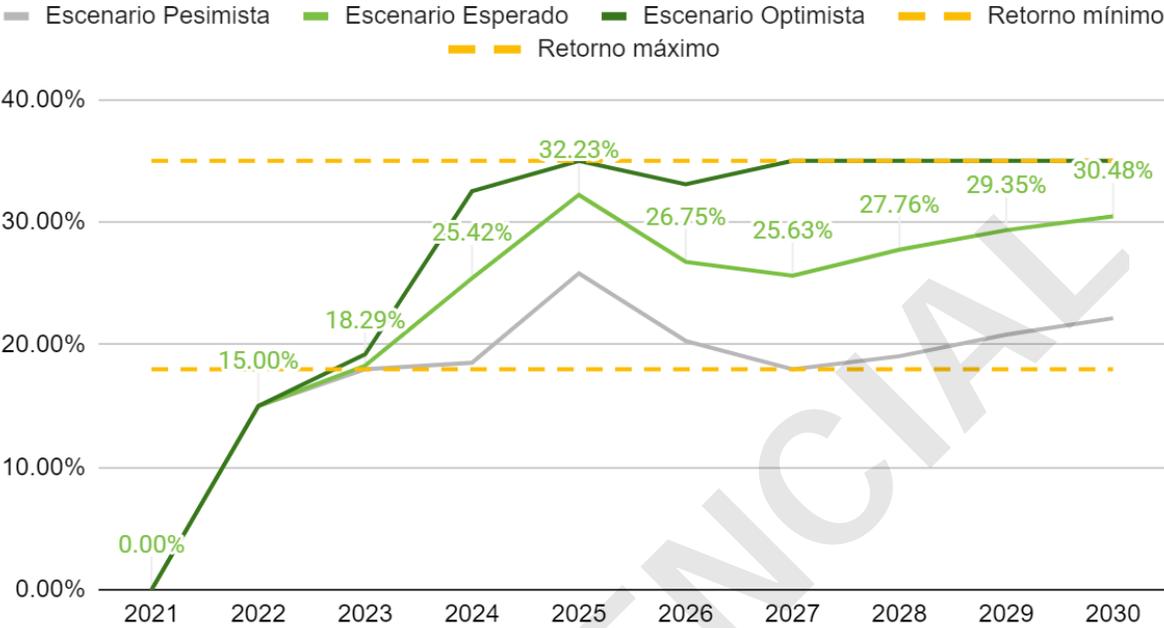
AÑO	2021	2022	2023	2024	2025
Escenario pesimista	\$270,028	\$6,825,404	\$19,427,765	\$28,245,517	\$39,521,700
Escenario esperado	\$330,306	\$8,370,563	\$24,440,520	\$38,676,977	\$55,920,071
Escenario optimista	\$379,327	\$9,673,301	\$29,320,113	\$49,619,647	\$74,118,313

#### Año 2026-2030

AÑO	2026	2027	2028	2029	2030
Escenario pesimista	\$46,021,251	\$52,178,425	\$58,149,055	\$63,504,001	\$67,593,741
Escenario esperado	\$67,750,578	\$78,636,702	\$88,256,415	\$96,573,913	\$103,652,055
Escenario optimista	\$92,064,332	\$108,232,855	\$122,549,306	\$134,765,841	\$145,332,357

Los datos anteriores implican los siguientes retornos para los inversionistas:

Retornos proyectados a Players



*Nota: estas proyecciones se realizaron con diciembre como la fecha de entrega de recursos al Solicitante. En caso de que la ronda se fondee después y los recursos se entreguen más tarde, los retornos de la gráfica se recorren de acuerdo a la nueva fecha de entrega de recursos..*

Debido al periodo de 3 meses que se da a la empresa para que pueda poner a trabajar la inversión que recibe, los primeros montos que se generan al SPV son 3 meses después de que la empresa recibe la inversión. Por ejemplo, si la empresa recibe la inversión en diciembre, en marzo se empieza a generar un porcentaje de las ventas o retorno mínimo. Es importante recordar que la fecha en la que la empresa realiza los pagos al SPV es diferente a la fecha en la que se generan. Hi:hab pagará los montos generados durante cada trimestre en los meses de enero, abril, julio y octubre.

También es importante considerar que en todos los escenarios se proyecta que hi:hab pague solo el retorno mínimo durante al menos el primer año de la relación, por lo que los retornos de los Players no se ven afectados por las variables que proyectamos para el crecimiento en los ingresos de los inmuebles durante los primeros 12 a 24 meses, sino por la capacidad que tenga la empresa de seguir creciendo más allá de lo que el día de hoy ha logrado.

Las proyecciones realizadas nos dan los siguientes resultados:

	Pesimista	Esperado	Optimista
<b>Retorno Bruto</b>	20.94%	25.97%	30.12%
<b>Recuperación Bruta</b>	4.83	4.41	4.08
<b>TIR Bruta</b>	15.04%	21.26%	25.76%

## 4. Cláusulas adicionales

Tomando en cuenta la etapa en la que se encuentra la empresa y las implicaciones que esto tiene en la proyección de sus ventas, la estructura incluye cláusulas de corrección para los escenarios pesimistas y optimistas. Es decir, cláusulas que buscan proteger a los inversionistas en caso de que la empresa no tenga crecimiento y dar un buen rendimiento, sin comprometer el flujo de la empresa, en caso que el crecimiento sea mayor al que estamos esperando.

Como primeras dos consideraciones, se tienen los siguientes dos puntos:

- El retorno máximo aplica solo a partir de que el Player recupera su inversión.
- El cambio en el porcentaje de ventas después de la recuperación del Player solo se da si el SPV recibe un monto mayor al retorno mínimo por al menos 13 de los primeros 60 meses de la relación. Es decir, si la empresa no está creciendo lo suficiente para superar el pago de retorno mínimo al SPV, entonces el porcentaje sobre las ventas inicial se mantiene.

### Modificaciones en el retorno máximo

A partir de que el Player recupera su inversión inicial, se establecerá un retorno máximo de acuerdo a los siguientes tiempos de recuperación.

1. Si la recuperación se da en menos de 1.5 años - el inversionista recibe un retorno máximo de 16.5% después de que recupera. En este escenario, el retorno mínimo no aplicaría y la empresa pagaría de manera fija un retorno anual del 16.5%.
2. En menos de 2.0 años - el retorno máximo es igual a 19.5%.
3. En menos de 2.5 años - el retorno máximo es igual a 22.0%.
4. En menos de 3.0 años - el retorno máximo es igual a 26.5%.
5. En menos de 3.5 años, el retorno máximo es igual a 31.5%.
6. En 3.5 años o más, el retorno máximo se establece en 35%.

### Modificaciones al retorno mínimo

1. Si durante cualquier momento de la relación, en 8 de los últimos 12 meses la empresa paga el retorno mínimo, entonces el retorno mínimo sube a 20% para el inversionista.
2. Si sucede lo mismo al punto anterior en un periodo subsecuente, el retorno mínimo sube a 22% para el inversionista.

### Cláusulas de salida que tendrá el proyecto

1. En caso de una compra total de la empresa o de una inversión de capital que implique un cambio de control dentro de ella, hi:hab podrá recomprar al SPV ofreciendo lo que resulte mayor entre los dos siguientes montos:
  - a. El monto que represente una TIR del 30.00% para el inversionista.
  - b. Un rendimiento simple total de 25%.
2. Una vez transcurridos 12 meses, PB tiene la capacidad de ejercer una cláusula de salida a una TIR del 10% para los Players.

Nota: la cláusula de salida número 1 tiene como objetivo ofrecer el mayor retorno posible para el inversionista en caso de que se genere una salida forzada en un tiempo relativamente corto después de iniciada la relación. Si se llega a ejercer durante los primeros meses de la relación, el monto mínimo total que un Player recibe es su inversión inicial más un 25% adicional. Dependiendo de los

flujos que reciba el Player al principio, durante los primeros 6 a 12 meses será más alto el monto de la opción (b) y, en el largo plazo, siempre será más alto el monto de la opción (a).

\*\*\*\*\*

*En relación al Artículo 18 Fracción I de la Ley FinTech, el Solicitante de inversión no cuenta con otro financiamiento obtenido a través de esta u otra institución de financiamiento colectivo.*

*Para cualquier duda acerca de la información que se presenta, por favor enviar un correo a [inversiones@playbusiness.mx](mailto:inversiones@playbusiness.mx).  
\*Ni el Gobierno Federal ni las entidades de la administración pública paraestatal podrán responsabilizarse o garantizar los recursos de las personas físicas o morales que realicen actos de carácter financiero o de pagos a través de la plataforma de Play Business, así como tampoco asumir responsabilidad alguna por las obligaciones contraídas por Play Business o por alguna persona física o moral frente a otra, en virtud de las operaciones que celebren.*