

NOTA DE PRENSA

El Consejo de BME Growth emite un informe favorable para su
incorporación

SILICIUS empezará a cotizar en BME Growth el próximo 23 de septiembre

- La Socimi empezará a cotizar con un precio de salida de 15,40 euros por acción y una valoración de 556 millones de euros
- Los títulos de SILICIUS se negociarían en el segmento BME GROWTH de BME MTF Equity con código de negociación "YSIL"
- El objetivo de la compañía es dar continuidad a su Plan Estratégico de crecimiento y diversificación

Madrid, 21 de septiembre de 2021 - *SILICIUS Real Estate*, SOCIMI especializada en la gestión de inmuebles a largo plazo y con rentas estables, ha obtenido el informe favorable por parte del Consejo de Administración de Bolsas y Mercados Españoles (BME) para comenzar a cotizar el próximo jueves 23 de septiembre en BME Growth.

Una vez completado el análisis de la información presentada por SILICIUS, BME ha emitido un informe de evaluación favorable sobre el cumplimiento de los requisitos de incorporación en el segmento de negociación BME Growth de BME MTF Equity. El objetivo de la compañía es dar cumplimiento a su Plan Estratégico centrado en el crecimiento y la diversificación de sus activos.

La compañía celebrará este mismo jueves el tradicional toque de campana en la Bolsa de Madrid con un precio de salida de 15,40 euros por acción para una valoración total de 556 millones de euros.

La compañía ha tenido como asesores a Renta4 como Asesor Registrado y Proveedor de Liquidez, Deloitte como asesor Fiscal, Legal y Financiero y PWC como Auditor.

El director general de SILICIUS, Juan Diaz de Bustamante, ha destacado que “la salida a Bolsa de SILICIUS es un hito muy importante para la compañía. Cotizar en Bolsa nos va a permitir incrementar nuestra visibilidad ante clientes, accionistas e inversores, y reforzar nuestro posicionamiento como players de referencia en el sector.” “Asimismo, cotizar en BME Growth nos ofrece una serie de ventajas, especialmente en las relativas a la posibilidad de captar fondos para acometer proyectos que requieran un particular esfuerzo financiero”, ha concluido el directivo de compañía.

Hasta el 30 de junio, SILICIUS había superado sus expectativas de crecimiento, cerrando el primer semestre de 2021 con un total de 45 activos en cartera y una valoración bruta de 715 millones de euros. Se trata de una cartera de activos de gran calidad con altos niveles de diversificación por tipología, ingresos y ubicación.

La estrategia de gestión y comercialización activa de SILICIUS está orientada a la obtención de contratos de arrendamiento a largo plazo con inquilinos solventes a fin de garantizar altos niveles de ocupación, generando un flujo de caja estable y sostenido. En este sentido, la compañía cuenta con un equipo gestor con una amplia experiencia en el sector inmobiliario español, centrado en la identificación de oportunidades de inversión adaptadas a la estrategia de inversión de SILICIUS.

Este crecimiento ha sido posible gracias a diferentes aportaciones dinerarias y no dinerarias provenientes de accionistas institucionales, grupos empresariales y Family Offices que se han sumado al proyecto de SILICIUS y que ahora forman parte de su accionariado.

A pesar de la pandemia de la COVID-19, SILICIUS ha superado sus expectativas de crecimiento en los últimos meses. Además de las diversas aportaciones, SILICIUS ha mejorado la diversificación de sus activos por ubicaciones y tipologías y ha alcanzado un porcentaje de ocupación por encima del 92%, con 300 nuevos inquilinos.

Sobre SILICIUS

SILICIUS es la SOCIMI del Grupo MAZABI especializada en la compra y gestión activa de activos en rentabilidad que generen rentas estables a largo plazo para sus inversores. SILICIUS se rige por los siguientes principios de negocio: inversiones conservadoras a largo plazo, liquidez de los activos, pago de cupón anual y bajo endeudamiento.

SILICIUS sigue con el objetivo de crecimiento mediante aportaciones dinerarias y no dinerarias, así como operaciones corporativas de escalabilidad de tipologías de inversiones, contando a la fecha con un “pipeline” de varios proyectos en análisis para llegar a la cifra objetivo de 1.000 millones de euros a medio plazo.

Contacto para prensa

ATREVIA

Patricia Cobo / pcobo@atrevia.com / 659 73 61 24

Carlos C. Ungría / cungria@atrevia.com / 672 44 70 65