

SAN ANTONIO 2 | SAT-2



Oportunidad de inversión inmobiliaria en
San Antonio, Estados Unidos de América
con rentabilidad estimada del 20% anual simple* y 80% total*.

sosporte@reental.co

*Retorno estimado tras aplicar la bonificación de comisiones al estatus de inversor SuperReental"
TIR estimada SuperReental 18%

CONTENIDO

01. PUNTOS CLAVE

02. ACTIVO

03. UBICACIÓN Y MERCADO

04. ESTRATEGIA Y ANALISIS

05. FINALIZACIÓN

06. MODELO INVERSIÓN

07. RENDIMIENTOS Y ESCENARIOS

08. HOJA DE RUTA

09. ¿CÓMO PUEDO INVERTIR?

10. EQUIPO & AVISO LEGAL

11. MÁS INFORMACIÓN

SAN ANTONIO 2 | SAT-2

Compra · Reposicionamiento

PUNTOS CLAVE

TICKET DE PROYECTO:

\$ 1,500,000

RENTABILIDAD ANUAL
TOTAL ESTIMADA:

20% SR*

DURACIÓN:

48 MESES

RENDIMIENTO

Trimestral y Final

RENTABILIDAD TOTAL
ESTIMADA:

80% SR*

TIR

18% SR*



Lugar

San Antonio, Estados Unidos de América



Reforma adoptada

Reposicionamiento



Tipo de proyecto

Capital



Tipo de explotación

Hotel full-service



Colateralizable

Si es colateralizable

*Los inversores con estatus SuperReental y ReentalPro tienen bonificadas comisiones en la plataforma Rental.co y de ahí su mejora de rentabilidad.

ACTIVO

ACTIVO

El activo consiste en la adquisición y reposicionamiento de un hotel DoubleTree by Hilton ubicado en San Antonio (Estados Unidos), en un entorno con fuerte dinamismo económico y elevada demanda asociada al submercado aeroportuario.

Nuevo proyecto lanzado junto a Estating, socio estratégico con el que ya desarrollamos con éxito operaciones como Fort Myers I, Austin I y Samaná I y II actualmente en funcionamiento y repartiendo rendimientos.

Se trata de un hotel operativo de 387 habitaciones, originalmente desarrollado como activo Hilton hasta fechas anteriores de la pandemia en 2019 y que ha sido objeto de una transformación culminada en 2022 con su conversión a la marca DoubleTree by Hilton.

Entre 2019 y 2024 se han ejecutado las inversiones para esa conversión de aproximadamente \$6,2 millones, destinadas a la mejora integral del activo, incluyendo habitaciones, zonas comunes para la marca Double tree, lo que permite partir de una base actualizada y con necesidades de inversión contenidas a corto plazo. Se adquiere por debajo de su coste de reposición y cuenta con flujo de caja en funcionamiento, lo que permite abordar la inversión desde una posición ya estabilizada, reduciendo el riesgo frente a desarrollos desde cero.



El activo cuenta con aproximadamente 1.513 m² de superficie interior destinada a espacios de reuniones y eventos, distribuidos en las dos primeras plantas del hotel. Dispone de un total de 18 salas, destacando el Salón Texas (589 m²), divisible en seis espacios independientes, lo que permite una elevada flexibilidad operativa.

Esta infraestructura posiciona al activo de forma competitiva dentro de su submercado, facilitando la captación de demanda corporativa, grupos y eventos (MICE), y contribuyendo de manera directa a la diversificación de ingresos. La capacidad total, de hasta 1.000 asistentes, refuerza su potencial para maximizar ocupación y generar ingresos complementarios más allá del alojamiento.

ACTIVO

ESTRATEGIA

La estrategia se centra en la optimización integral del activo mediante una gestión activa orientada a maximizar su eficiencia y rentabilidad, liderada por LXMI Capital, gestor especializado en activos inmobiliarios y hospitality con experiencia en estrategias value-add.

Las principales líneas de actuación incluyen:

- Mejora del posicionamiento comercial, la experiencia del cliente y la reputación online, apoyada en un proceso de reposicionamiento hacia una marca de categoría superior.
- Optimización del revenue management, con foco en la maximización de ocupación y tarifas.
- Ajuste de la estructura operativa y refuerzo del control de costes.
- Ejecución de un plan de CAPEX selectivo en habitaciones y zonas comunes (lobby, F&B con cadenas como Asado Bar & Grill, Asado Cafe y Starbucks, espacios de reuniones, BOH, sistemas y adecuación a estándares Hilton).

Este enfoque permitirá transformar un activo operativo en un producto más competitivo y alineado con la demanda actual, generando valor a través de la mejora de sus métricas clave, bajo una gestión profesionalizada.

La estrategia de desinversión se plantea una vez alcanzada la estabilización del activo, ya sea mediante su transmisión a un inversor institucional o a través de un proceso de refinanciación que permita cristalizar el valor generado. Este valor se sustenta en la mejora progresiva de los fundamentales del activo, destacando el incremento del NOI (Net Operating Income), la optimización de las métricas operativas y su reposicionamiento como un activo estabilizado y atractivo en el mercado.

El horizonte temporal estimado para la ejecución de esta estrategia se sitúa en el medio plazo, aproximadamente en torno a cuatro años, contemplando un periodo de reformas por fases que se desarrollará a lo largo de los tres primeros años tras la adquisición del activo.

REVALORIZACIÓN

El potencial de revalorización se fundamenta en la combinación de mejora operativa y crecimiento del entorno.

- Por un lado, la optimización del activo permite incrementar directamente su capacidad de generación de ingresos gracias a la mayor ocupación, mejora del precio medio y eficiencia en costes
- Y otro, el contexto de mercado como catalizador con la expansión del aeropuerto, crecimiento del tráfico turístico y corporativo y dinamismo económico del área.

Dado que el valor en el sector hotelero está directamente vinculado al rendimiento operativo, la mejora del NOI se traduce en un aumento del valor del activo.

En conjunto, el proyecto se posiciona como una oportunidad de reposicionamiento hotelero basada en una ejecución operativa eficiente, apoyada por un entorno de demanda creciente y una salida orientada a capturar la revalorización generada.



UBICACIÓN Y MERCADO

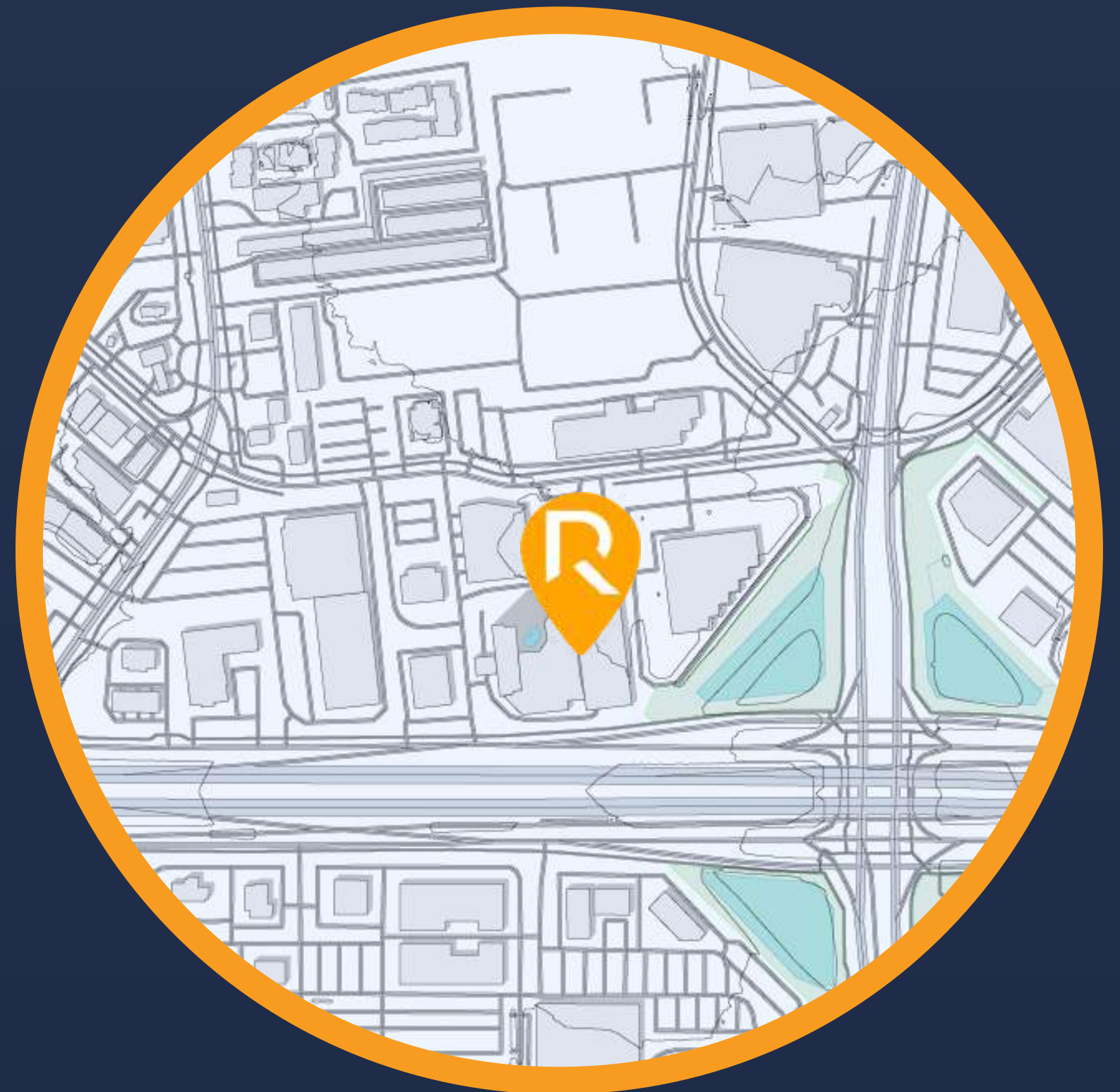
UBICACIÓN Y MERCADO

El activo se ubica en 611 NW Loop 410, San Antonio, Texas (78216, USA), dentro del submercado aeroportuario, una de las zonas con mayor concentración de actividad económica y demanda hotelera de la ciudad.

Se sitúa en el eje de la Northwest Loop 410, una de las principales arterias de circunvalación de San Antonio, lo que le otorga una excelente conectividad tanto a nivel urbano como regional.

Cuenta con una ubicación estratégica con acceso directo a:

- Aeropuerto Internacional de San Antonio, a menos de 3 km
- Corredores empresariales y logísticos de primer nivel
- Red de autopistas clave que conectan con el centro urbano y áreas metropolitanas



29°25'30"N 98°29'38"W

ENTORNO INMEDIATO

El activo se ubica en un entorno consolidado y dinámico, con alta concentración de actividad económica, corporativa y comercial.

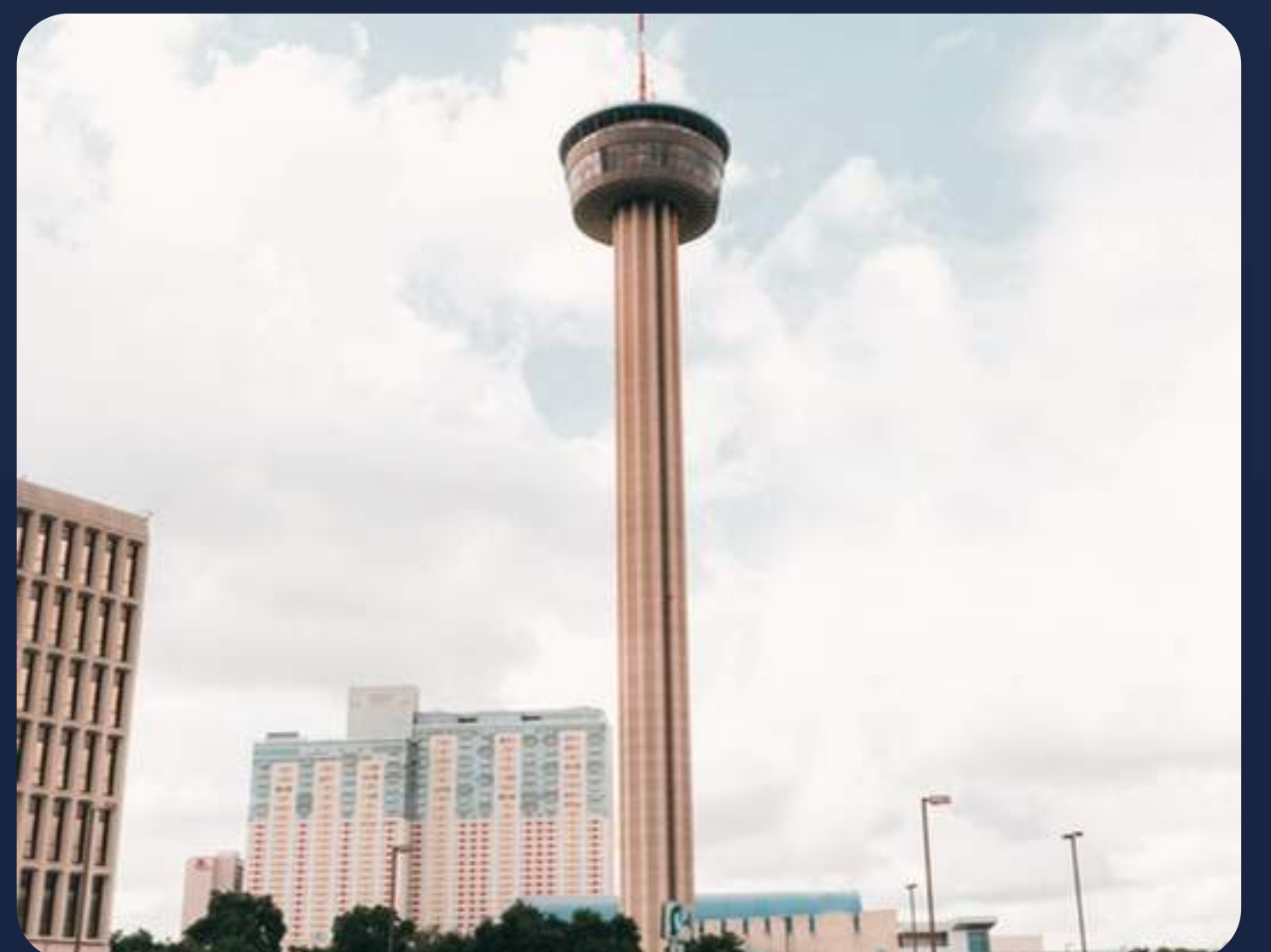
En su área de influencia destacan hoteles de cadenas internacionales (Marriott, Hilton, Embassy Suites), centros corporativos, hospitales, retail y una amplia oferta de servicios, configurando un submercado con demanda estable y diversificada.

Además, cuenta con proximidad a aproximadamente 43 millones de ft² de superficie de oficinas e industria, reforzando su base de demanda.

CRECIMIENTO Y ATRACTIVO

San Antonio presenta un sólido crecimiento apoyado en una economía diversificada y una demanda hotelera sostenida.

Destaca la expansión del Aeropuerto Internacional, con nueva terminal prevista para 2028, que impulsará la conectividad y el volumen de pasajeros.



Datos clave del mercado

- ≈10 millones de pasajeros anuales en el Aeropuerto Internacional de San Antonio
- ≈\$2.5Bn de inversión en la ampliación del aeropuerto.
- ≈43M ft² de superficie corporativa e industrial en el área de influencia



ANALISIS

Submercado hotelero en la zona

El submercado hotelero del aeropuerto de San Antonio se caracteriza por una demanda sólida y resiliente, impulsada por la proximidad al aeropuerto y por una elevada concentración de oficinas, espacios industriales y actividad corporativa en el entorno. Esta base diversificada contribuye a reducir la volatilidad propia del sector, aunque persiste los picos en primavera y verano.

En términos competitivos, el submercado presenta una oferta limitada y en parte envejecida, lo que favorece a activos renovados, bien gestionados y respaldados por marcas internacionales, capaces de capturar cuota y mejorar métricas como ADR y RevPAR. Adicionalmente, el mercado está experimentando un incremento de nueva oferta y una evolución hacia productos de mayor calidad y enfoque “lifestyle”, lo que confirma su atractivo pero también introduce mayor competencia en el corto plazo. En este contexto, el activo presenta actualmente un RevPAR inferior al promedio del conjunto competitivo, lo que evidencia un claro potencial de mejora mediante reposicionamiento, optimización operativa y alineación con estándares de marca.

Dadas sus características, existe margen para cerrar esta brecha y converger hacia niveles de rendimiento superiores, apoyado además en la recuperación reciente del RevPAR y en el dinamismo del segmento de eventos y convenciones.

HOTEL	HABITACIONES	REVPAR (2024)	DISTANCIA AL AEROPUERTO
DoubleTree San Antonio Hilton (ACTIVO)	387	\$68.49	3,2 km
Marriott San Antonio Airport	367	\$113.25	3,05 km
Embassy Suites Airport	263	\$110.00	2,75 km
Estancia del Norte	277	\$93.00	1,77 km
Homewood Suites Airport	112	\$100.00	4,0 km
Drury Plaza Airport	270	\$74.47	1,77 km

Demanda y perfil del huésped

El activo se beneficia de una base de clientes diversificada, liderada por el segmento corporativo y el tráfico aeroportuario, complementados por grupos y eventos (MICE), turismo y demanda vinculada a salud y educación. Esta combinación reduce la dependencia de un único segmento, mejora la resiliencia operativa y ofrece oportunidades de optimización de ingresos, en un contexto favorable para estrategias de reposicionamiento y crecimiento a medio plazo.

La demanda se estructura en varios segmentos clave:

- (i) cliente corporativo, compuesto por profesionales de empresas locales y multinacionales, con estancias recurrentes de corta duración;
- (ii) tráfico aeroportuario, incluyendo pasajeros en tránsito y tripulaciones, con estancias breves;
- (iii) grupos y eventos (MICE), apoyados en espacios de reuniones que permiten mejorar ocupación e ingresos auxiliares; y
- (iv) turismo y demanda vinculada a salud y educación, que aportan volumen adicional en fines de semana y estabilidad durante todo el año.

*fuentes San Antonio Report, San Antonio International Airport, Matthews Real Estate Investment Services, Marcus & Millichap, Source Strategies.

FINALIZACIÓN



IMAGEN FACHADA

FINALIZACIÓN

Una vez ejecutado el plan de optimización, el activo se consolidará como un hotel full-service competitivo dentro de su submercado, con un posicionamiento reforzado y alineado con los estándares actuales de la demanda, evolucionando hacia un producto Hilton superior como es Hilton Hotels & Resorts

El inmueble, con 387 habitaciones, ofrecerá un producto actualizado, orientado tanto a cliente corporativo como turístico, combinando funcionalidad, confort y una propuesta de valor adaptada a estancias de corta y media duración.

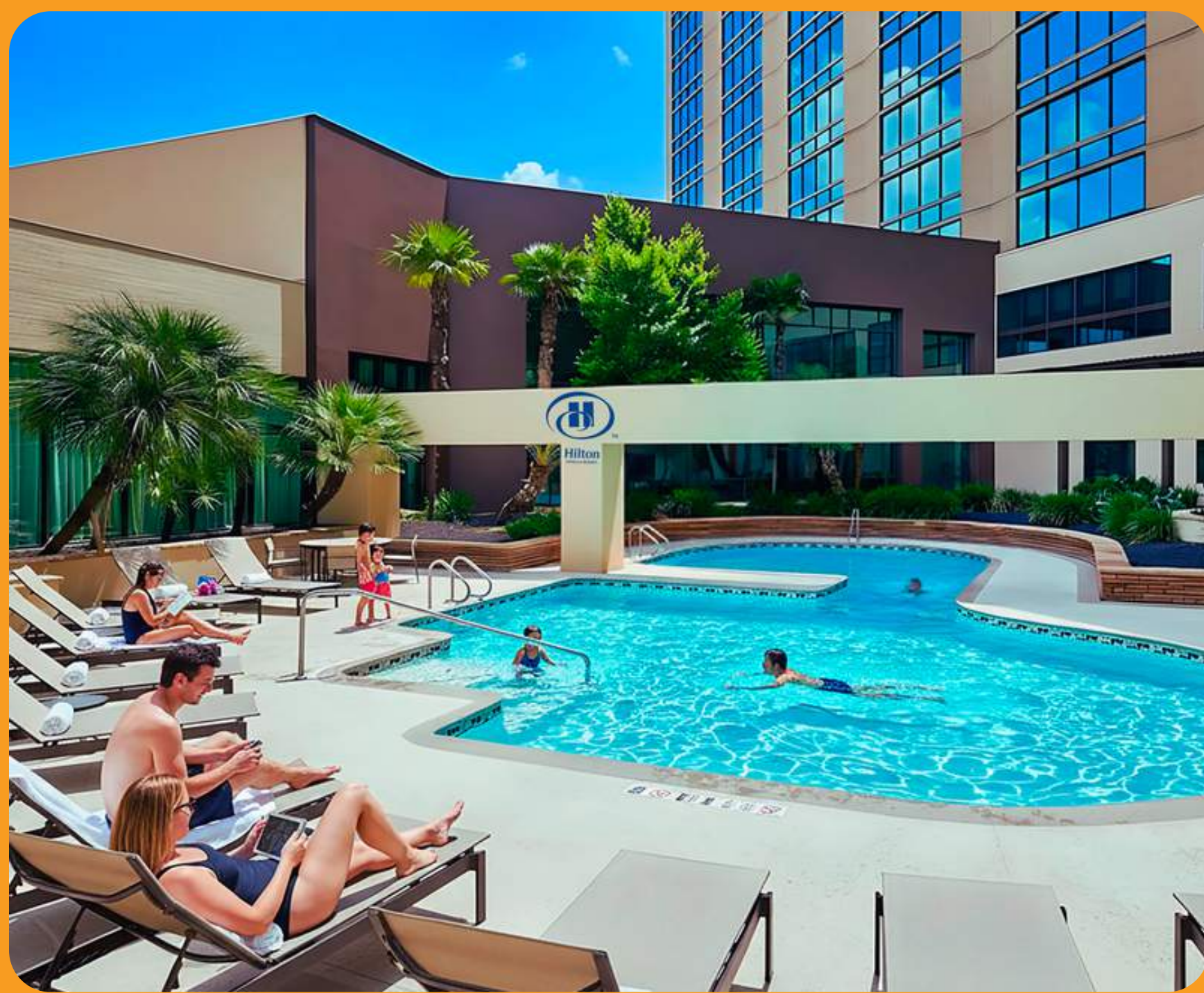
El activo dispone de amplias zonas comunes, incluyendo espacios de restauración, salas de reuniones y áreas para eventos, lo que le permite captar tanto demanda individual como corporativa y de grupos, diversificando sus fuentes de ingresos.

El programa de mejoras ejecutado no solo permitirá la mejora estética y funcional del activo, sino que pone un énfasis especial en la eficiencia energética. Dado el volumen del inmueble, la modernización de sistemas e instalaciones hacia estándares más sostenibles y eficientes representará un avance significativo, permitiendo optimizar el consumo energético, reducir costes operativos a largo plazo y mejorar de forma estructural la rentabilidad del negocio.

FINALIZACIÓN

La propuesta operativa se apoya en la optimización del uso de los espacios, la mejora de la experiencia del cliente y la maximización del rendimiento por habitación, reforzando su competitividad frente a su entorno.

El conjunto se completa con una gestión profesionalizada y el respaldo de la marca Hilton, que aporta reconocimiento, distribución global y fidelización de clientes, posicionando el activo como un producto sólido dentro del segmento hotelero.



ZONA PISCINA



Hilton
HOTELS & RESORTS



MODELO INVERSIÓN

INVERSIÓN EN SAN ANTONIO 2

ESCENARIO ESPERADO	IMPORTES - Dólares Estados Unidos de América (\$)
COSTE TOTAL PROYECTO	\$ 50,600,000 (\$34M Deuda Bancaria + \$16M Equity)
LANZAMIENTO REENTAL	\$ 1,500,000
Aportación al proyecto	\$ 1,500,000
Recaudación de lanzamiento	\$ 45,000

BENEFICIOS DEL INVERSOR	SUPERREENTAL	REENTELPRO	REENTEL
RENDIMIENTO ANUAL ESTIMADO SIMPLE*	20%***	17%***	14%
Rendimiento medio trimestral anual estimado**	7%	7%	7%
Bonificación comisión estatus	6%	3%	
RENDIMIENTO TOTAL ESTIMADO	80%***	68%***	56%
Rendimiento final	52%	40%	28%
Bonificación comisión estatus	24%	12%	
TIR (Tasa Interna de Retorno)	18%***	15%***	13%
PLAZO DE LA INVERSIÓN	48**** meses		
Tokens a emitir	15,000		

MODELO INVERSIÓN: La serie RNT-SAT-2 tiene un ingreso indirecto en el equity de la compañía.

RIESGOS: El desempeño operativo del hotel sea menor de la estimada.

*Retorno anual simple estimado, calculado sobre la base de las proyecciones financieras del proyecto y considerando el calendario previsto de flujos de caja. La rentabilidad no está garantizada y puede variar en función de la evolución real del proyecto, plazos de ejecución, costes, fiscalidad y condiciones de mercado.

**Los Pagos trimestrales (cupón) estimados equivalentes a un 7% medio anual. Sujetos a variaciones intra e interanuales y a la operativa del hotel, los ingresos y las fases de reforma durante todo el período del proyecto. Los resultados podrán presentar fluctuaciones a lo largo del mismo.

***Los inversores con estatus SuperReental y ReentalPro tienen bonificadas comisiones en la plataforma Rental.co y de ahí su mejora de rentabilidad.

La estimación de Escenarios se ha basado en la variación de precio y/o fecha de venta final.

****Las fechas indicadas son estimadas y comienzan tras finalización de la firma de compra del activo.

ESCENARIOS

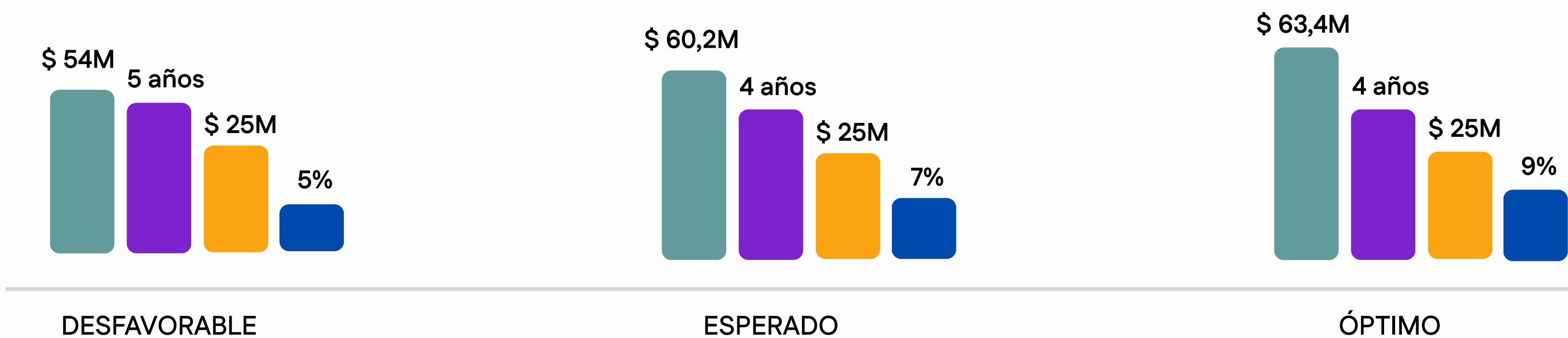
COSTES DEL PROYECTO

Adquisición del inmueble	\$ 19,800,000	Capex (4 años)	\$ 25,100,000
Costes y otros gastos	\$ 5,700,000	Recaudación de lanzamiento	\$ 60,000

COSTE TOTAL DEL PROYECTO \$ 50,600,000

EVOLUCIÓN POR ESCENARIO

● Precio de venta ● Duración ● Presupuesto ● Rendimiento medio anual trimestral anual estimado



RESUMEN DE RENTABILIDADES ESTIMADAS POR ESCENARIO

Las rentabilidades descritas a continuación representan estimaciones basadas en distintos escenarios financieros y operativos del proyecto.

ESCENARIO PLAZO · DESCRIPCIÓN	SUPERREENTEL* SIMPLE ESTIMADO	REENTELPRO* SIMPLE ESTIMADO	REENTEL SIMPLE ESTIMADO
DESFAVORABLE 5 AÑOS Menor plusvalía, mayores costes y extensión del plazo hasta 18 meses.	10,0% ANUAL SIMPLE ESTIMADO 50,0% TOTAL ESTIMADO · 60 MESES 9,0% TASA INTERNA DE RETORNO	7,0% ANUAL SIMPLE ESTIMADO 35,0% TOTAL ESTIMADO · 60 MESES 9,0% TASA INTERNA DE RETORNO	4,0% ANUAL SIMPLE ESTIMADO 20,0% TOTAL ESTIMADO · 60 MESES 9,0% TASA INTERNA DE RETORNO
ESPERADO* 4 AÑOS Ejecución en línea con el plan base del proyecto.	20,0% ANUAL SIMPLE ESTIMADO 80,0% TOTAL ESTIMADO · 48 MESES 18,0% TASA INTERNA DE RETORNO	17,0% ANUAL SIMPLE ESTIMADO 68,0% TOTAL ESTIMADO · 48 MESES 15,0% TASA INTERNA DE RETORNO	14,0% ANUAL SIMPLE ESTIMADO 56,0% TOTAL ESTIMADO · 48 MESES 13,0% TASA INTERNA DE RETORNO
ÓPTIMO* 4 AÑOS Mejores condiciones de venta, optimización de costes y ejecución eficiente.	21,5% ANUAL SIMPLE ESTIMADO 86,0% TOTAL ESTIMADO · 48 MESES 19,0% TASA INTERNA DE RETORNO	18,5% ANUAL SIMPLE ESTIMADO 74,0% TOTAL ESTIMADO · 48 MESES 17,0% TASA INTERNA DE RETORNO	15,5% ANUAL SIMPLE ESTIMADO 62,0% TOTAL ESTIMADO · 48 MESES 14,0% TASA INTERNA DE RETORNO

i En el escenario desfavorable, la menor plusvalía generada y el incremento del plazo hasta 60 meses reducen significativamente el exceso de rentabilidad disponible, pudiendo eliminar completamente el carry y los beneficios diferenciales entre categorías.




of En los escenarios esperado y óptimo, el exceso de rentabilidad generado por el proyecto podrá distribuirse entre los distintos participantes de la estructura conforme al esquema waterfall aplicable, incluyendo sponsor local, Rental America LLC e Inversores.

🛡️ Las diferencias de rentabilidad entre estatus responden exclusivamente a la estructura interna de carry, fees y asignación de resultados aplicable dentro del ecosistema Rental, siendo idéntica la exposición económica subyacente al proyecto inmobiliario para todos los Inversores.

📄 Las rentabilidades descritas son estimaciones no garantizadas, calculadas como rentabilidad anual simple estimada sobre el capital invertido y sujetas a la ejecución efectiva del proyecto, evolución del mercado y aplicación final del esquema waterfall de distribución de resultados.

***** Los inversores con estatus SuperReental y ReentalPro tienen bonificadas comisiones en la plataforma Rental.co y de ahí su mejora de rentabilidad.

RENDIMIENTOS

ESTIMADOS	SUPER** 	PRO** 	REENTEL 
RENDIMIENTO TOTAL ESTIMADO	80%*	68%*	56%*
RENDIMIENTO ANUAL ESTIMADO SIMPLE	20%*	17%*	14%*
TIR	18%*	15%*	13%*
FECHA LANZAMIENTO:	01/06/2026**	02/06/2026**	03/06/2026****

FECHA FINALIZACIÓN:

JULIO 2030****

RENDIMIENTO:

PAGOS TRIMESTRALES Y FINAL

REINVERSIÓN:

Se permite la reinversión de los rendimientos una vez abierto el proyecto en la plataforma de Rental.



*Rendimiento estimado del proyecto 14% anual simple y un 56% final con costes excluyendo los impuestos. Cada inversor tributará conforme a las normas del país de residencia. Estimación para Escenario Esperado.

**Los inversores con estatus SuperReental y ReentalPro tienen bonificadas comisiones en la plataforma Rental.co y de ahí su mejora de rentabilidad.

La estimación de Escenarios se ha basado en la variación de precio y/o fecha de venta final.

***Retorno anual estimado, calculado sobre la base de las proyecciones financieras del proyecto y considerando el calendario previsto de flujos de caja. La rentabilidad no está garantizada y puede variar en función de la evolución real del proyecto, plazos de ejecución, costes, fiscalidad y condiciones de mercado.

****Las fechas indicadas son estimadas y comienzan tras finalización de la firma de compra del activo.

HOJA DE RUTA

ESCENARIO
ESPERADO



- 1.** **03 JUNIO 2026****
Lanzamiento en plataforma.
LANZAMIENTO
- 2.** **01 JULIO 2026**
Compra del activo
CIERRE DE LA COMPRA
- 3.** **90 DIAS TRAS COMPRA DEL ACTIVO**
Comienzo reparto de los rendimientos trimestrales abonados al cierre del mes siguiente.
RENDIMIENTOS
- 4.** **PRIMER TRIMESTRE**
Seguimiento del proyecto, se comunicará hitos o actuaciones relevantes.
SEGUIMIENTO
- 5.** **48 MESES TRAS COMPRA DEL ACTIVO****
Finalización de proyecto
CIERRE

**Las fechas indicadas son estimadas y comienzan tras finalización de la firma de compra del activo.

“Esta hoja de ruta tienen carácter meramente informativo y no constituyen una oferta ni recomendación de inversión. Las condiciones del producto financiero se encuentran recogidas en el documento de emisión o Whitepaper, al que deberá remitirse el inversor para obtener información completa y vinculante.”

¿CÓMO PUEDO INVERTIR?

En Rental puedes invertir con la opción que mejor se adapte a ti. Elige y sigue los pasos detallados:

Con FIAT (transferencia bancaria)

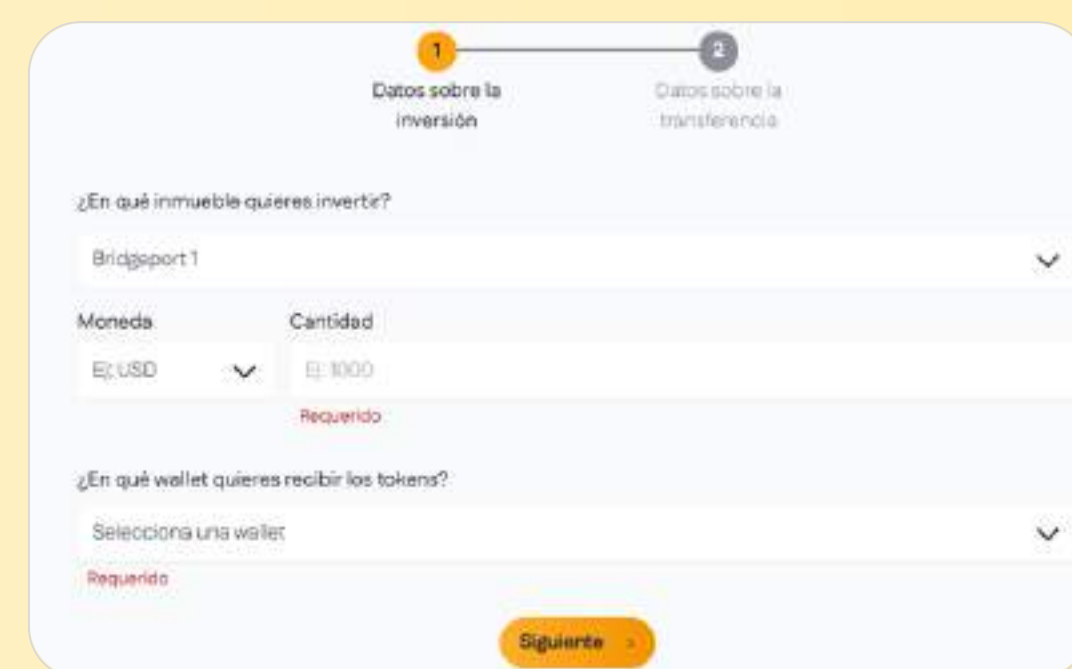
1 Accede a tu cuenta e Inicia sesión en la plataforma.



2 Selecciona en el dashboard "Invertir por transferencia"



3 Elige inmueble, divisa, cantidad y wallet destino



4 Realiza la transferencia bancaria con los datos facilitados en €/.\$.



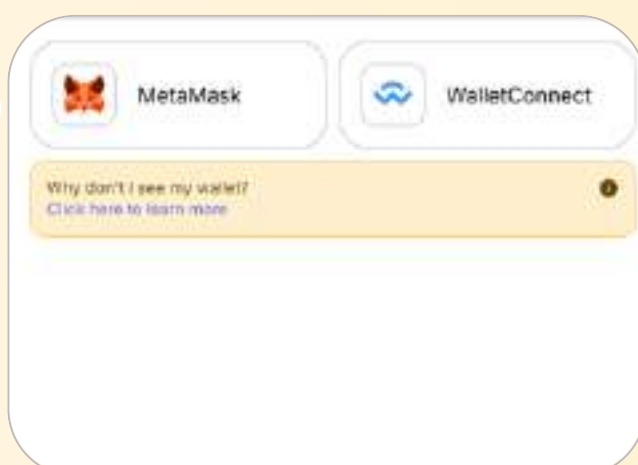
5 Adjunta justificante y Sube el comprobante para validación.



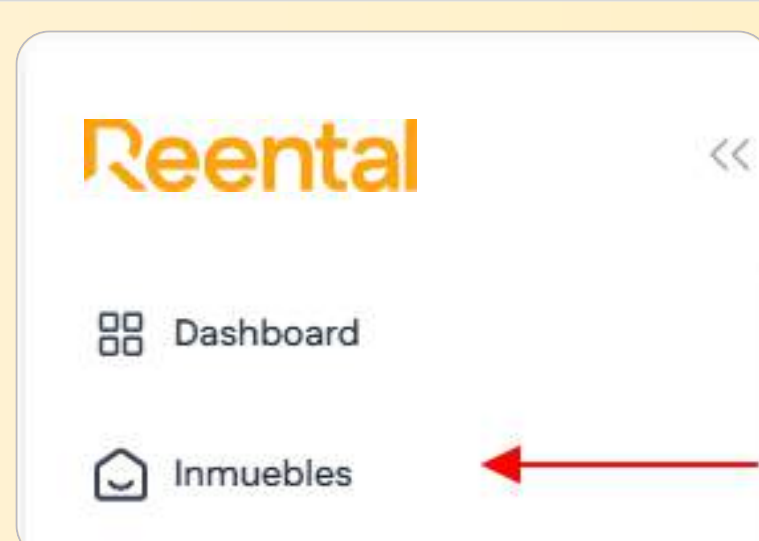
Con USDT / USDC

1 Conecta tu wallet MetaMask, Trust Wallet, etc.

Añadir wallet



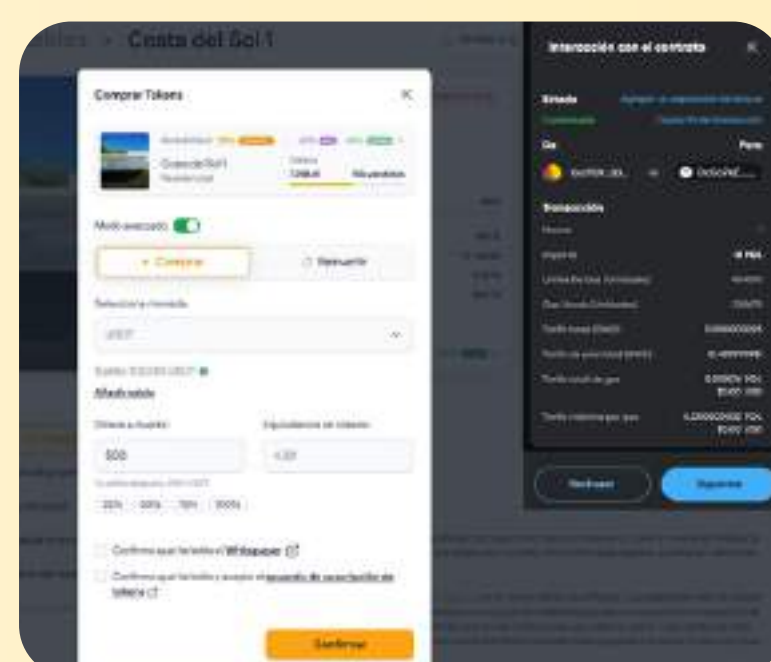
2 Ve a "Inmuebles" Menú lateral izquierdo.



3 Busca el activo y Selecciona inmueble y haz clic en "Invertir".



4 Confirma la operación y Autoriza el pago desde tu wallet.



Con Cripto mediante BTC



Contacta con un agente interno para guiarte en todo el proceso. sopORTE@reental.co

EQUIPO

Eric Sánchez



CEO

Jefe Ejecutivo

Adrián Paloma



CFO & CAO

Departamento de
Finanzas

Andrés Sánchez



ARQUITECTO

Arquitectura y
gestión Inmobiliaria

Lorena Moreno



COMPLIANCE

Departamento Legal

AVISO LEGAL

Uso Exclusivo para Inversores Profesionales

Este dossier tiene fines meramente informativos y se dirige exclusivamente a inversores profesionales. No constituye una oferta, recomendación o asesoramiento de inversión, ni debe ser considerado como base para tomar decisiones sin consultar previamente con asesores financieros cualificados.

Limitación de Responsabilidad

La información contenida ha sido elaborada con el mayor rigor posible, pero Reental no garantiza la exactitud, integridad o actualidad de los datos presentados. Tampoco se hace responsable de pérdidas o daños derivados del uso de este documento.

Riesgos de Inversión

Toda inversión conlleva riesgos. Los rendimientos pasados no garantizan resultados futuros. El valor de la inversión puede fluctuar, y existe la posibilidad de no recuperar el capital invertido. Las condiciones fiscales pueden variar en función de la legislación aplicable y la situación personal del inversor.

Derechos de Autor y Uso Confidencial

El contenido de este documento está protegido por derechos de autor. Su reproducción, distribución o difusión queda prohibida sin autorización expresa y por escrito de Reental.

Confidencialidad del Contenido

Este material se facilita con carácter confidencial y no debe compartirse con terceros, salvo con los asesores legales o financieros del receptor.

Contenido comercial

El presente dossier contiene información resumida sólo a efectos comerciales. Para conocer toda la información del producto financiero el inversor debe consultar detalladamente el contenido del documento de emisión o Whitepaper al que podrá acceder en www.Reental.co

Reental

¿TIENES ALGUNA DUDA?

Más información aquí



o contáctanos en:

sosporte@reental.co

La forma fácil
de invertir en
inmuebles.

Reental



reental.co