



POLÍTICA DE GESTIÓN DE MILLENIUM HOTELS REAL ESTATE I, S.A.

1. INTRODUCCIÓN

La sociedad Millenium Hotels Real Estate I S.A. (la Sociedad), se ha acogido al Régimen de Sociedades Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (en adelante, la SOCIMI) regulada por la Ley 11/2009, de 26 de octubre, por la que se regulan las Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (Ley de Socimi). La Sociedad considera que esta figura proporciona una estructura fiscal más eficiente para canalizar las inversiones y, en cumplimiento de los requerimientos de la SOCIMI, la Sociedad cotiza actualmente en el segmento BME Growth del mercado BME MTF Equity, antes denominado Mercado Alternativo Bursátil (“**BME Growth**”).

La Sociedad centrará sus esfuerzos de inversión en el mercado inmobiliario hotelero, pudiendo invertir en la adquisición, promoción, remodelación y desarrollo de Hoteles en el periodo de ejecución inicial en España y Portugal con capacidad de generar los retornos previstos para los inversores. Una vez ejecutado el volumen de inversión estimado para el periodo inicial, la sociedad evaluará otros destinos y mercados mundiales de referencia en el sector hotelero, en los que sea viable la implantación de la estrategia de creación de valor mediante el reposicionamiento activos.

Se entenderán por Hoteles cualquier edificio (o parte de edificio), conjunto de edificios e inmuebles adyacentes a dichos edificios, susceptibles a la explotación hotelera y a ser destinados y autorizados a proveer de alojamiento a corto y medio plazo (Hoteles), así como cualquier otro tipo de activo inmobiliario que sea complementario y/o auxiliar al hospedaje y/o vendido junto a un Hotel específico (Otros Activos Inmobiliarios Complementarios). Estarán admitidos cualquier tipo de hoteles tales como, sin limitación, hoteles de lujo, hoteles todo incluido, hoteles históricos y boutiques, hoteles urbanos, tanto turísticos como de negocios, hoteles vacacionales, *hostels*, apartamentos turísticos, etc.

2. ESTRATEGIA DE INVERSIÓN

El Equipo Directivo (tal y como este término se define en la Sección 3 siguiente) ha definido una estrategia de inversión y unas hipótesis de negocio basadas en el entorno actual y que se actualizará con carácter anual en el Plan de Negocios, el cual será sometido a la aprobación del Consejo de Administración de la Sociedad (el Consejo). Las hipótesis de negocio se han basado igualmente en la experiencia y conocimiento del mercado inmobiliario del Equipo Directivo, que ha estimado las proyecciones y las rentabilidades que se pudieran obtener, sin que en ningún momento se garantice el cumplimiento de éstas, ni las mismas se constituyan como una promesa de resultado ni rentabilidad para el accionista.

Las inversiones de la Sociedad deberán cumplir con los siguientes requisitos (la Estrategia de Inversión):

- (a) Tipos de activos: la cartera inmobiliaria de la Sociedad estará formada exclusivamente por Hoteles y por activos accesorios/complementarios a Hoteles.

- (b) GAV total: una vez finalizado el periodo de adquisición de los activos (Investment Period), el cual se prevé que se extienda durante un periodo de entre doce (12) y dieciocho (18) meses en el Periodo de Ejecución Inicial desde la incorporación a BME Growth y en su caso los mismos periodos desde la fecha en que se produjeran sucesivas ampliaciones de capital, y se finalice la ejecución del reposicionamiento y la estabilización de los activos de acuerdo a las tipologías definidas posteriormente, el valor bruto total de los activos (Gross Asset Value o GAV total) quedará distribuido como consta a continuación:
 - (i) Más del 80% del GAV total quedará invertido en: Hoteles según definido en el punto 1 anterior.
 - (ii) Hasta un máximo del 20% del GAV total, podrá ser invertido en otros activos inmobiliarios.

- (c) Tipos de Hoteles:
 - (i) **Hoteles Core**: Hoteles existentes en funcionamiento, estratégicamente situados y necesitados o no de obras de actualización en cuanto al diseño y el interiorismo, sin que en su caso esa intervención haga necesario su cierre. Las características de los Hoteles Core son:
 1. Generación de ingresos desde el momento de su adquisición;
 2. El precio de adquisición y las rentabilidades serán en condiciones de mercado; y
 3. Creación de valor mediante la mejora de los ingresos por el restiling y/o la compresión del yield.

 - (ii) **Hoteles Value Added**: Hoteles existentes desposicionados o edificios no hoteleros susceptibles de ser transformados en hoteles, que requieran una importante inversión en su reposicionamiento o conversión, lo cual se ejecutará en base a una nueva conceptualización y proyecto durante un periodo estimado entre 12 y 18 meses. Las características de los Hoteles Value Added son:
 1. Generación de rentas una vez finalizado el periodo de reposicionamiento o conversión;
 2. El precio de adquisición se estima que sea razonablemente inferior al de mercado de Hoteles Core equiparables;
 3. Previsión de yields superiores, con un importante recorrido en valor, tanto por las rentas variables recibidas como -fundamentalmente- por la compresión de yield por el reposicionamiento y la transformación del Hotel en Hotel Core gracias a la implementación del proyecto.

 - (iii) **Hoteles Promoción**: Solares o parcelas para la construcción de Hoteles, y Hoteles existentes en oportunidad necesitados de una gran inversión en CAPEX para afrontar la construcción de nueva planta o profundas remodelaciones, que requerirán la ejecución del proyecto durante un periodo estimado entre 24 y 30 meses, sobre los que se puede proyectar un nuevo y emblemático complejo hotelero u Hotel.

Las características de los Hoteles Promoción son:

1. Generación de rentas una vez ejecutado el proyecto;
2. El precio de adquisición se estima que sea razonablemente inferior al de mercado de Hoteles Value Added y Core equiparables;
3. Capacidad estimada de generar un significativo incremento de valor derivado de la conceptualización del activo, la singularidad del proyecto y desde la eficiencia operativa y de costes, que se traducirá en mayor capacidad de generación de ingresos para la Sociedad.

(iv) **Otros Activos Inmobiliarios Complementarios:** centros e instalaciones lúdicas o deportivas (beach club, parques, atracciones, campos de golf, pistas de tenis, campos de fútbol, etc.) auxiliares a los hoteles, inmuebles adjuntos a los hoteles o que formen parte del mismo edificio o conjunto de edificios en el que se integre el hotel (locales, tiendas, oficinas, ocio o unidades residenciales), desarrollos inmobiliarios (locales comerciales y/o residenciales) anexos a los hoteles, y centros vacacionales y cualquier otro tipo de instalaciones ligadas a la explotación y/o a complementar los servicios y mejora de los hoteles.

(d) Estructura de Inversión: la Sociedad podrá implementar estructuras de inversión alternativas, incluyendo joint ventures, coinversión, adquisiciones directas o indirectas (constituyendo filiales íntegramente participadas) de Hoteles y/o participaciones de control o minoritaria en sociedades. Además, los Hoteles podrán ser adquiridos a través de todo tipo de contratos y estructuras (incluyendo sin limitación, compra directa, a través de la adquisición del capital de sociedades y/o a través de compra de deuda).

Con el fin de obtener una cartera diversificada durante el Periodo de Ejecución Inicial y en base al tamaño objetivo de la sociedad para ese periodo (que inicialmente se fija en un NAV — Net Asset Value — de la cartera de la Sociedad de 400 millones de euros) no se podrán haber invertido más del 20% de los fondos propios de la Sociedad en un solo activo, salvo autorización expresa de la Junta General a propuesta del Consejo.

(e) Apalancamiento: en la medida de lo razonable y adecuado, se suscribirá financiación bancaria o de terceros, incluyendo fuentes de financiación alternativas tales como bonos, pagarés, etc. sujeto a los siguientes principios:

- (i) Una vez finalizado el Periodo de Ejecución Inicial y ya con el porfolio de activos estabilizados (a estos efectos, se entenderá por activos estabilizados aquellos activos que hayan generado rentas una vez incorporados a la Sociedad durante al menos un año para activos catalogados como Core, dos años para activos catalogados como Value Added y tres años para activos catalogados como Promoción, y ello con arreglo a las categorías de activos según lo dispuesto en el punto 2. c) anterior), el endeudamiento total de la Sociedad, representado por la suma de los préstamos de la Sociedad (netos de tesorería) podrá ser superior al 50% del GAV total más reciente de los activos de la Sociedad, salvo que en la actualización del Plan de Negocios que apruebe el Consejo se establezca otra cosa.
- (ii) La financiación para las adquisiciones será evaluada individualmente para cada operación, y/o de manera corporativa global, dependiendo de las opciones y el entorno del mercado y las necesidades de la Sociedad.

(iii) El endeudamiento para la promoción de hoteles deberá, en la medida de lo posible, quedar aislado (“ring-fenced”) para evitar vincular otros activos de la Sociedad.

(f) Liquidez: En el caso de que BME Growth no aporte liquidez suficiente a los accionistas, el Consejo de la Sociedad propondrá a la Junta General de Accionistas la aprobación de los mecanismos de liquidez que considere convenientes, que implicará la implementación de un programa específico de liquidez a partir del vencimiento del tercer año de la incorporación a BME Growth, y de cinco años de duración, consistente en la recompra de hasta el 20% de las acciones emitidas y en circulación en cada momento. En el caso de que la Junta General de Accionistas de la Sociedad no aprobara la solicitud de incorporación a BME Growth en el plazo legal previsto para ello, el programa de liquidez se implementará en los mismos plazos fijados anteriormente o tan pronto como razonablemente sea posible tras la adopción de dicha decisión.

La Sociedad podrá financiar el programa de recompra de acciones con diferentes instrumentos, entre los que podría encontrarse la rotación y venta parcial o total de activos en cartera, y se ajustará en todo caso a la normativa que le resulte de aplicación en cada momento, la de sociedades de capital o la de las cotizadas, dependiendo de si las acciones están admitidas a negociación en BME Growth o coticen en alguno de los mercados secundarios oficiales de valores o no.

En el caso de que las acciones de la Sociedad comiencen a cotizar en las Bolsas de Valores, este programa de recompra de acciones podrá quedar sin efecto.

3. ESTRUCTURA CORPORATIVA

3.1 Miembros del Equipo Directivo

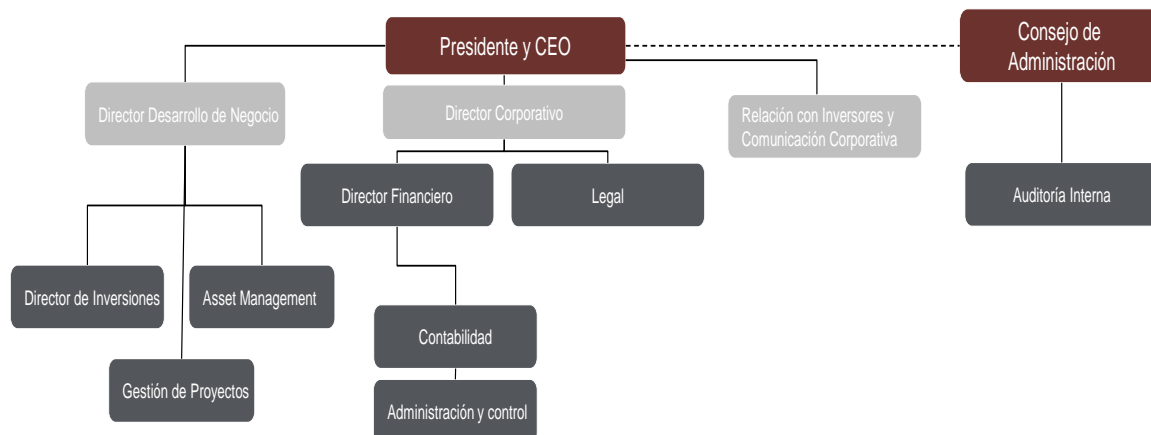
Las operaciones ordinarias de la Sociedad, incluida la implementación de la Estrategia de Inversión, será llevada a cabo, en todo momento, por un número suficiente de profesionales altamente cualificados con amplia experiencia en el mercado inmobiliario y hotelero (el Equipo Directivo), del que formarán parte necesariamente las Personas Clave (tal y como este término se define a continuación). El Equipo Directivo estará apoyado por los restantes empleados de la Sociedad, los cuales implementarán las funciones que le sean asignadas en cada uno de los departamentos de la estructura organizativa de la Sociedad (el Staff General).

Personas Clave:

- D. Javier Illán (Presidente y Consejero Delegado - CEO)
- D. Remigio Iglesias (Director de Desarrollo de Negocio)
- D. Juan Odériz (Director General Corporativo)

El Equipo Directivo estará conformado por las Personas Clave y por el Director Financiero, el Director de Inversiones y el Responsable de Relación con Inversores.

A continuación, se muestra un cuadro descriptivo simplificado de la estructura organizativa de la Sociedad:



3.2 Consejo de Administración de la Sociedad

El Consejo estará inicialmente formado por un mínimo de cinco consejeros y un máximo de doce. Los consejeros no independientes, tendrán la consideración de ejecutivos o dominicales.

Los consejeros no ejecutivos tendrán derecho a percibir una retribución que consistirá en una cantidad fija anual y dietas por asistencia. Los miembros ejecutivos del Consejo no percibirán remuneración por su condición de consejero, sin que sea esto impedimento para la percepción de remuneración (fija y variable) por las labores ejecutivas que realicen para la Sociedad y/o su participación en el Plan de Incentivo (tal y como se detalla en la sección 3.3 posterior).

Las siguientes Personas Clave serán designadas consejeros y ocuparán los puestos en el Consejo que se indican a continuación:

- D. Javier Illán Plaza será designado Presidente y consejero delegado (CEO, delegándole las facultades delegables del Consejo que no hubieran sido atribuidas a otros órganos).

3.3 Remuneración del Equipo Directivo y resto de empleados

Con el fin de optimizar los salarios de personal de la Sociedad y para reforzar el alineamiento entre los intereses de los accionistas con los intereses del Equipo Directivo y el resto de empleados de la Sociedad, se propone una estructura de remuneración anual (compuesta de un salario y bonus) para todos los empleados de la Sociedad, así como un plan de incentivos (*promote*) indexado a la rentabilidad de los accionistas y al cumplimiento del Plan de Negocio, cuyos beneficiarios serán los miembros del Equipo Directivo. Asimismo, las Personas Clave tendrán derecho a percibir una compensación especial en determinados supuestos extraordinarios y una indemnización por la terminación unilateral por la Sociedad de sus contratos.

3.3.1 Remuneración anual de los empleados

El salario, bonus y condiciones laborales del Equipo Directivo y resto de empleados de la Sociedad se regularán en cada uno de sus respectivos contratos con la Sociedad para el período de duración que se establezca en los mismos. El Consejero Delegado de la Sociedad podrá determinar a su discreción o, según corresponda, proponer a la Comisión de Nombramientos y Retribuciones para que a su vez dicha Comisión eleve a la aprobación del Consejo, la asignación específica de las bolsas de Salarios y Bonus que se hubieran devengado en un año concreto a cada uno de los miembros del Equipo Directivo y resto de empleados de conformidad con lo establecido en sus respectivos contratos con la Sociedad. La asignación específica que corresponda al Consejero Delegado se aprobará por el Consejo de Administración previa propuesta de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

3.3.1.1 Retribución fija (Salario)

La suma de los Salarios de todos los miembros del Equipo Directivo y del resto de empleados que la Sociedad vaya incorporando a su plantilla con carácter anual será el 1% del NAV de la Sociedad a cierre del 31 de diciembre de cada año.

Si dentro del límite anteriormente establecido para la totalidad de los Salarios fijos de la Sociedad en virtud de los respectivos contratos de trabajo, la suma de los Salarios de los miembros del Equipo Directivo y el resto de empleados devengados mensualmente a lo largo de una anualidad no llegaran a sumar en un año concreto el 1% del NAV, el Consejero Delegado decidirá la asignación del sobrante, lo cual comunicará a la Comisión de Nombramientos y Retribuciones indicando la asignación del excedente que exista hasta el límite máximo fijado del 1% del NAV, entre los miembros del Equipo Directivo y el resto de los empleados.

3.3.1.2 Retribución variable (Bonus)

En el supuesto de que la cartera de activos operativos —excluyendo (i) los hoteles con un bajo rendimiento que no puedan ser categorizados como activos estabilizados de la Sociedad (a estos efectos, se entenderá por activos estabilizados aquellos activos que hayan generado rentas desde el momento de incorporación a la sociedad durante al menos un año para activos catalogados como Core, dos años para activos catalogados como Value Added y tres años para activos catalogados como Promoción, y ello con arreglo a las categorías de activos según lo dispuesto en el punto 2. c) anterior) y (ii) aquellos activos que se vean afectados por eventos extraordinarios que afecten de forma efectiva a la generación de rentas (p. ej., hoteles que se cierran total o parcialmente, cambian de operador o cuyos acuerdos en materia de rentas se hayan visto afectados por circunstancias extraordinarias)—, genere un Gross Yield On Cost (definido como las rentas brutas devengadas por la cartera de activos estabilizada dividido entre el coste de adquisición más los costes de desarrollo / Capex en su caso) igual o superior al 6% anual, se devengará y liquidará anualmente a favor del conjunto del Equipo Directivo y el resto de empleados un importe en efectivo total equivalente al mayor de:

- (i) la diferencia positiva entre (A) la cifra total anual de los Salarios del Equipo Directivo y los empleados de la Sociedad; y (B) la cantidad correspondiente al 7% del Gross Rental Income (definido como el total de rentas devengadas por la Sociedad durante el ejercicio en análisis) a 31 de diciembre del ejercicio social analizado; y
- (ii) el 0,5% del NAV a la fecha de cierre del ejercicio social analizado.

En el caso de que las métricas anteriormente fijadas no llegaran a cumplirse en la anualidad de análisis, el Equipo Directivo y el resto de los empleados solo tendrán derecho a percibir la retribución fija y no el referido Bonus.

Dentro de los parámetros anteriormente fijados, la cifra concreta de Bonus, si procede, para cada miembro del Equipo Directivo y el resto de empleados será asignada en base a la decisión del Consejero Delegado y las características esenciales del puesto desarrollado por cada miembro del Equipo Directivo durante la anualidad en análisis, tales como (i) su relevancia en la Sociedad, (ii) su impacto en el desarrollo de la Sociedad y (iii) el alcance de la responsabilidad asumida y (iv) el cumplimiento de los objetivos individuales que puedan establecerse en sus contratos.

3.3.4 Plan de Incentivos (Promote)

El Plan de Incentivos se establece para promover y remunerar al Equipo Directivo por el retorno adicional que haya generado en cada anualidad a los accionistas de la Sociedad; es decir, únicamente en los casos de que se supere anualmente un umbral predeterminado de rentabilidad (*hurdle rate*) el Equipo Directivo tendrá derecho a percibir una parte del exceso de rentabilidad generado sobre el objetivo inicialmente previsto para la sociedad y sus accionistas.

El modelo y las métricas fijadas para la obtención del Promote pretenden incentivar al Equipo Directivo a superar la rentabilidad objetivo y obtener la mayor rentabilidad posible para la Sociedad y los accionistas y, al mismo tiempo, alinear los intereses de las partes en caso de que el rendimiento anual no alcance las expectativas de rentabilidad previstas.

El Plan de Incentivos (Promote) se regirá de acuerdo a lo regulado en la presente Política de Gestión y será aprobada por la Junta General de Accionistas de la Sociedad a los efectos de lo previsto en el artículo 219 de la Ley de Sociedades de Capital.

Definiciones:

- El Período de Cálculo a tener en cuenta para calcular el Retorno del Accionista será desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre de cada año. El Período de Cálculo Inicial será el período que comience el 1 de enero de 2019 y termine el 31 de diciembre de 2019.
- NAV Inicial: NAV de la Sociedad disponible a 29 de julio de 2021.
- NAV Final del Periodo de Cálculo: es el NAV de la Sociedad correspondiente al último día de cada Periodo de Cálculo.
- El valor High-Water Mark del Período de Cálculo es el mayor entre (i) el NAV Inicial, y (ii) el NAV Final del Periodo de Cálculo más reciente respecto del cual se haya abonado el Promote.
- La Tasa de Retorno del Accionista (TSR), durante un Período de Cálculo determinado es el Retorno del Accionista para dicho período dividido por (i) respecto al Período de Cálculo Inicial, el NAV Inicial y (ii) respecto de los Períodos de Cálculo subsiguientes, el NAV Final del Periodo de Cálculo inmediatamente anterior, expresado en porcentaje.
- El Retorno del Accionista es la suma de (a) el incremento del NAV durante dicho Período de Cálculo menos los ingresos netos de cualquier emisión de acciones durante dicho Período de Cálculo; y (b) los dividendos totales (o cualquier otra forma de remuneración o distribución a los accionistas) que se paguen en dicho Período de Cálculo.

A efectos de ponderar correctamente dichas emisiones de acciones en la fórmula de cálculo del Promote, en los ejercicios en los que se produzcan ampliaciones de capital, se procederá de la siguiente manera:

- (i) Se sumará al High Water Mark el capital ponderado procedente de la ampliación de capital (“capital ponderado”). A estos efectos se considerará capital ponderado a la suma de todas las disposiciones realizadas por la Sociedad de los fondos obtenidos en las mismas para la adquisición de activos

multiplicadas por los días restantes hasta el final del año y dividido entre 365 días (el “capital ponderado”).

- (ii) El porcentaje del capital ponderado en relación con el importe efectivo de todas las ampliaciones de capital se denominará “porcentaje de ponderación del capital”.
- (iii) Se descontará de cada ampliación de capital los costes totales de la ampliación de capital multiplicados por el “porcentaje de ponderación del capital”.
- (iv) La tasa de Rentabilidad del Accionista (TSR) durante dicho Periodo de Cálculo es el Retorno del Accionista para dicho periodo dividido por el High Water Mark incrementado en el capital ponderado.

A efectos aclaratorios, los ingresos netos derivados de un aumento de capital no se tomarán en cuenta para el cálculo del Promote hasta que no se hayan invertido por la Sociedad. Una vez invertidos, ya sea total o parcialmente, serán tomados en cuenta para el cálculo del Promote considerando la cantidad efectivamente invertida.

El NAV de la Sociedad se calculará semestralmente por la Sociedad de acuerdo con las NIIF-UE y/o los estándares European Listed Property Association (EPRA) sobre la base de la valoración más reciente disponible de los activos inmobiliarios de la Sociedad aprobada por el Consejo. Las valoraciones de los activos inmobiliarios de la Sociedad se realizarán con fecha 30 de junio y 31 de diciembre de cada año. Las valoraciones serán realizadas por un experto independiente acreditado por la RICS que será designado por la Sociedad. Las valoraciones de los activos inmobiliarios de la Sociedad se realizarán de acuerdo con los criterios de valoración inmobiliaria internacionalmente aceptados.

Por tanto, para poder devengar el Promote deberán superarse los siguientes umbrales durante el Período de Cálculo correspondiente:

- a) La Tasa de Retorno del Accionista (TSR) del Período de Cálculo debe ser superior al objetivo de rentabilidad mínima anual (*hurdle rate*) fijado para la Sociedad (que se fija en el 9% anual);
- b) La suma del NAV de la Sociedad el último día de ese Período de Cálculo menos los ingresos netos de cualquier emisión de acciones durante dicho Período de Cálculo o durante cualquier Período de Cálculo anterior desde el Período de Cálculo más reciente respecto del cual se haya pagado el Promote, incrementado por los dividendos totales (o cualquier otra forma de remuneración o distribución a los accionistas) que se paguen en tal Período de Cálculo o en cualquier Período de Cálculo anterior desde el Período de Cálculo más reciente respecto del cual se haya pagado el Promote, debe superar el High Water Mark.

De este modo, sólo en el caso de que durante el Período de Cálculo se superen los umbrales anteriormente especificados, corresponderá al Equipo Directivo el cobro del Promote pagadero en acciones de la Sociedad. El importe del Promote, será la suma de (i) el 20% del exceso de rentabilidad sobre el 9%, si el TSR se sitúa entre el 9% y el 11% al final del Período de Cálculo; y (ii) el 30% del exceso de rentabilidad sobre el 11%, si el TSR se sitúa por encima del 11% al final del Período de Cálculo. En consecuencia, la Sociedad devengará a favor del Equipo Directivo un número de acciones equivalente a dividir el importe del Promote entre el NAV por acción al final del periodo de cálculo.

La Sociedad atenderá el pago de las acciones devengadas en virtud del Plan de Incentivos tan pronto como razonablemente sea posible, y en el año natural tras el último día del Período de Cálculo, en primer lugar, mediante la entrega a los beneficiarios de acciones propias (autocartera) que la Sociedad pudiera tener o la Sociedad hubiera decidido adquirir de forma derivativa (ya sea a través de la ejecución de recompras en mercado abierto, programas de recompra u operaciones de bloques) conforme a la autorización que conceda la Junta General al Consejo y, en caso de no ser suficientes, mediante

la entrega de acciones de nueva emisión. Durante el período de tiempo que la Sociedad esté en BME Growth, el Consejo de Administración podrá proponer a la Junta General de la Sociedad la aprobación de un aumento de capital con exclusión del derecho de suscripción preferente o por compensación de créditos a fin de entregar acciones de nueva emisión a los beneficiarios del Plan de Incentivos. Tras la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores españolas, el Consejo de Administración podrá proponer a la Junta General un aumento de capital por compensación de créditos o emitir las nuevas acciones al amparo de la autorización que conceda la Junta General al Consejo para aumentar capital con exclusión del derecho de suscripción preferente.

En el supuesto de que no fuera posible entregar la totalidad de las acciones devengadas a los beneficiarios del Promote en los plazos previstos (ya sea porque la Junta General no aprobara el referido aumento de capital con exclusión del derecho de suscripción preferente o por compensación de créditos, la autorización al Consejo para la adquisición derivativa de acciones propias, la autorización al Consejo para aumentar capital con exclusión del derecho de suscripción preferente, o revocara posteriormente cualesquiera de estas autorizaciones), la Sociedad estará obligada a pagar a los beneficiarios del Plan de Incentivos el contravalor económico de las acciones restantes devengadas en virtud del Promote. A estos efectos, se tendrá en cuenta el importe resultante de dividir el EPRA NAV al cierre del ejercicio que dio origen al derecho al Promote entre el número de acciones de la Sociedad existentes a la misma fecha.

El Consejero Delegado propondrá a la Comisión de Nombramientos y Retribuciones el porcentaje concreto de la Bolsa de Promote devengada a asignar a cada uno de los beneficiarios del Promote para que a su vez esa Comisión someta dicha asignación a la aprobación del Consejo.

El Consejo de Administración determinará el número de acciones que finalmente le corresponda a cada beneficiario del Promote en función de los siguientes factores (a) las características esenciales del puesto desarrollado por el beneficiario (tales como su relevancia en la Sociedad, su impacto en el desarrollo de la Sociedad y el alcance de la responsabilidad asumida), (b) el número máximo de acciones potenciales a percibir en concepto de Promote comunicado al beneficiario al cierre del año anterior (que, en ningún caso, podrá ser mayor que los porcentajes de la Bolsa de Promote que se indiquen en los contratos de la Sociedad con cada uno de dichos beneficiarios), y (c) el grado de cumplimiento por el beneficiario de cualesquiera otros criterios y parámetros fijados por el Consejo de Administración a propuesta de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones como condición para su percepción en el ejercicio correspondiente y comunicados al beneficiario al cierre del año anterior. A efectos aclaratorios, se establece por tanto que el consejero delegado podrá proponer a la Comisión de Nombramientos y Retribuciones que el número de acciones que pudiera corresponder en concepto de Promote a uno o varios beneficiarios en un período de cálculo concreto pudiera ser cero, si se considerara que en la generación del Promote su participación ha sido deficiente y no ha cumplido con sus obligaciones y objetivos individuales

Los beneficiarios del Plan de Incentivos asumirán un compromiso de no disposición (*lock-up*) de acciones con carácter progresivo de tal forma que desde la fecha de cierre del ejercicio en que hubieran generado el derecho a recibir las acciones, es decir desde el 31 de diciembre del ejercicio en análisis hasta el cumplimiento de las fechas previstas de vencimiento del *lock-up*, los perceptores de las acciones si bien tendrán derecho a recibir los dividendos que estar pudieran generar, no podrán disponer (enajenar) de las mismas de acuerdo al calendario siguiente:

- Los beneficiarios podrán disponer de 1/3 de las acciones devengadas bajo el Promote transcurridos 12 meses desde la fecha en que hubieran tenido derecho a recibir las acciones devengadas en un Período de Cálculo concreto;

- Los beneficiarios podrán disponer de 1/3 de las acciones devengadas bajo el Promote transcurridos 18 meses desde la fecha en que hubieran tenido derecho a recibir las acciones devengadas en un Período de Cálculo concreto;
- Los beneficiarios podrán disponer de 1/3 de las acciones devengadas bajo el Promote transcurridos 24 meses desde la fecha en que hubieran tenido derecho a recibir las acciones devengadas en un Período de Cálculo concreto.

Sin perjuicio del derecho a obtener una renuncia de la Sociedad (*waiver*) sobre cualquier compromiso de no disposición (*lock-up*) de acciones que se mantuviera vigente a la fecha de terminación de su contrato en relación a sus acciones en virtud del Promote, el compromiso de no disposición de acciones no aplicará en los siguientes eventos: (i) la disposición de acciones para financiar el pago o el cumplimiento por parte del beneficiario de cualquier obligación tributaria que surja en relación con la adquisición de las acciones devengadas en virtud del Promote; y (ii) la disposición de las acciones devengadas en virtud del Promote en caso de oferta de adquisición o venta de la Sociedad recomendada por el Consejo de Administración o si la ley requiere al beneficiario que disponga de dichas acciones.

3.3.5 Período mínimo de permanencia y compensación por terminación de los contratos de las Personas Claves con la Sociedad

Con el fin de asegurar la ejecución del Plan de Negocio, mediante la permanencia de las personas clave hasta la finalización del proceso de transformación, reposicionamiento y estabilización de la cartera de activos adquiridos, la Sociedad suscribirá con cada una de las Personas Claves en sus respectivos contratos mercantiles o laborales (según corresponda) un compromiso de permanencia (el “**período mínimo de permanencia**”) hasta la fecha más tardía entre (i) 5 años desde la incorporación a BME Growth y (ii) 5 años desde la fecha ejecución de la última ampliación de capital aprobada por la Junta General de accionistas, salvo que a la aprobación de dicha ampliación de capital La Junta acuerde otro periodo mínimo de permanencia de acuerdo a los periodos de estabilización de los nuevos activos adquiridos con los fondos de la última ampliación, según a la definición de activos operativos estabilizados de la Sociedad en el punto 3.3.1.2 anterior.

Pagos compensatorios en caso de terminación unilateral por la Sociedad de los contratos con las Personas Claves, sin que esté referida a un supuesto extraordinario o un incumplimiento grave o culpable de las Personas Claves:

- (i) Durante el periodo mínimo de permanencia: El periodo mínimo de permanencia es de obligado cumplimiento para la Sociedad, por tanto, la Sociedad estará obligada a abonar, en caso de terminación unilateral por la Sociedad de los contratos con las Personas Claves, con anterioridad a la finalización del periodo mínimo de permanencia y sin que esté referida a un incumplimiento grave o culpable de las Personas Claves, una compensación económica equivalente a la retribución anual (Salario y Bonus) a percibir por la persona clave por los años restantes de contrato hasta la finalización del periodo mínimo de permanencia definido en el apartado 3.3.5 anterior más el Promote devengado hasta la fecha. No obstante lo anterior, la indemnización deberá ser calculada individualmente y de acuerdo a sus condiciones contractuales de cada uno de las personas clave y tomando como referencia el último salario y bonus devengado.
- (ii) Superado el periodo mínimo de permanencia: En caso de terminación unilateral por la Sociedad de los contratos con las Personas Claves, sin que esté referida a un incumplimiento grave o culpable de las Personas Claves, con posterioridad a la finalización del periodo mínimo de permanencia, la sociedad estará obligada a abonar, calculada individualmente y de acuerdo a sus condiciones contractuales, una compensación económica equivalente a tres veces al Consejero

Delegado y dos veces a la Persona clave la última retribución anual (Salario y Bonus) percibida más el Promote devengado hasta la fecha.

En ambos supuestos, si el NAV de la compañía fuera superior a 400M€ la indemnización será calculada en base a 1.5 veces el último salario y bonus. Asimismo, la Persona Clave tendrá derecho a percibir el Promote que esta hubiera devengado desde el inicio del año de terminación del Contrato y hasta la fecha de terminación de su Contrato. Esta indemnización se pagará íntegramente en efectivo tan pronto como razonablemente sea posible tras la terminación del Contrato y dentro del año natural en que se produzca la terminación.

Ausencia de pagos compensatorios en caso de terminación unilateral por la Sociedad de los contratos con las Personas Clave como consecuencia de una conducta dolosa y culpable en el ejercicio de las funciones de la Persona Clave:

En caso de terminación unilateral por la Sociedad de los contratos con las Personas Claves por una conducta dolosa y culpable en el ejercicio de sus funciones, que perjudique los intereses de la Sociedad, o por cualquier acción u omisión contraria a la ley o a los Estatutos o realizadas incumpliendo los deberes inherentes al desempeño de su posición que causen daño a la Sociedad, la Persona Clave no tendrá derecho a compensación económica alguna, salvo la liquidación que legalmente pudiera corresponderle de las cantidades que tenga pendientes conforme a su respectivo contrato.

Pagos compensatorios en caso de terminación de los contratos con las Personas Claves por un Supuesto Extraordinario:

(i) Definición de Supuestos Extraordinarios y terminación del contrato a instancia de la Persona Clave:

En el supuesto de que se produzca durante el desarrollo del curso ordinario de las actividades de la Sociedad la destitución del Consejero Delegado o la revocación de cuantas facultades tuviera delegadas a su favor por el Consejo de Administración, ya sea por una modificación estructural de la Sociedad por fusión o absorción, la aprobación de la disolución o liquidación de la Sociedad por sus accionistas excluida la liquidación por insolvencia, o una modificación de la titularidad accionarial de la Sociedad que resulte en una adquisición mayoritaria o en un supuesto de toma de control de la Sociedad (según el umbral de “control” se define en la normativa de BME Growth vigente o, en caso de que las acciones de la Sociedad hayan sido admitidas a negociación en las Bolsas de Valores españolas, en el Real Decreto 1066/2007, de 27 de julio, sobre el régimen de las ofertas públicas de adquisición de valores), o ya sea como consecuencia de un proceso de venta privada o una oferta pública o no de adquisición de acciones (cualquiera de ellos, un “**Supuesto Extraordinario**”).

En el caso de que el Supuesto Extraordinario se produjera antes de la finalización del periodo mínimo de permanencia, el Consejero Delegado tendrá la opción, en el plazo de 12 meses desde la fecha de efectividad del Supuesto Extraordinario, a terminar voluntariamente su contrato con la Sociedad y cesar en su puesto, teniendo derecho a percibir una compensación especial equivalente a un porcentaje del 3% del mayor valor entre (a) el NAV de la Sociedad a fecha del último día del semestre más próximo al que se produzca el Supuesto Extraordinario, (b) el valor de liquidación de la Sociedad, y (c) el precio ofrecido por las acciones de la Sociedad en la operación que haya resultado en una adquisición de control de la Sociedad y/o Supuesto Extraordinario. Si el Consejero Delegado ejercita su derecho de terminación del contrato que le une con la Sociedad, tendrá derecho a obtener una renuncia de la Sociedad (*waiver*) sobre cualquier compromiso de no disposición (*lock-up*) de acciones que se mantuviera vigente a la fecha de terminación de su contrato en relación a sus acciones en virtud del Promote.

Si el Consejero Delegado no ejercitara su derecho a terminar en dicho plazo, el contrato mantendrá la vigencia en la nueva situación, salvo que la Sociedad y el Consejero Delegado acuerden otro contenido.

Si el resto de personas claves de la sociedad diferentes al Consejero Delegado, como consecuencia del supuesto extraordinario fueran apartados del contenido de su labor y/o de las atribuciones y cargos que desempeñaban hasta el momento, igualmente tendrán la opción, en el plazo de 12 meses desde la fecha de efectividad del Supuesto Extraordinario, a terminar su contrato con la Sociedad y cesar en su puesto, teniendo derecho a percibir una compensación especial equivalente a un porcentaje del 1% del NAV de la compañía.

(ii) Terminación de los contratos con las Personas Claves a instancia de la Sociedad:

En caso de que el contrato de la Sociedad con las Personas Clave se extinga a instancias de la Sociedad, y siempre que dicha extinción no esté referida a un incumplimiento grave o culpable de los cometidos de las Personas Claves, en cuyo caso resultará de aplicación lo previsto específicamente para este supuesto, las Personas Clave tendrán derecho a percibir una compensación especial en efectivo que se calculará según la terminación se haya producido antes o después de la finalización del período mínimo de permanencia:

▪ Antes de la finalización del periodo mínimo de permanencia:

La compensación especial será equivalente a la compensación que le resulte de aplicación según el apartado "Pagos compensatorios en caso de terminación unilateral por la Sociedad de los contratos con las Personas Claves, sin que esté referida a un incumplimiento grave o culpable de los cometidos de las Personas Claves" anterior y resultará pagadera en el mismo tiempo y forma.

Adicionalmente a lo anterior, las Personas Clave tendrán derecho a percibir una compensación en efectivo equivalente a, en el caso del Consejero Delegado, el 5% y, en el caso del resto de las Personas Clave, el 3%, del mayor valor entre (a) el NAV de la Sociedad a fecha del último día del semestre más próximo al que se produzca el Supuesto Extraordinario, (b) el valor de liquidación de la Sociedad, y (c) el precio ofrecido por las acciones de la Sociedad en la operación que haya resultado en una adquisición de control de la Sociedad. Esta compensación especial se abonará en efectivo tan pronto como razonablemente sea posible tras la terminación del contrato y dentro del año natural en que se produzca la terminación.

La Persona Clave tendrá derecho a obtener una renuncia de la Sociedad (*waiver*) sobre cualquier compromiso de no disposición (*lock-up*) de acciones que se mantuviera vigente a la fecha de terminación de su contrato en relación a sus acciones en virtud del Promote.

▪ Después de la finalización del periodo mínimo de permanencia:

La compensación especial será equivalente a la compensación que le resulte de aplicación según el apartado 3.3.5 "Pagos compensatorios en caso de terminación unilateral por la Sociedad de los contratos con las Personas Claves, sin que esté referida a un incumplimiento grave o culpable de los cometidos de las Personas Claves" anterior y resultará pagadera en el mismo tiempo y forma.

Adicionalmente a la compensación anteriormente descrita, las personas claves tendrán derecho a percibir una compensación extraordinaria y equivalente a la que les hubiera correspondido en los 12 meses

posteriores a la fecha de terminación de los contratos, medido de acuerdo a las mismas métricas de los planes de incentivos recogidos en el presente documento, siempre que la terminación de los contratos se produzca en una anualidad que venga precedida por un ejercicio en que la sociedad hubiera alcanzado los objetivos mínimos de rentabilidad (TSR 9%) fijados para el devengo del plan de incentivos objeto de la misma (Terminación con cumplimiento de objetivos). La Compensación extraordinaria será abonada por la sociedad en los 3 meses posteriores al cierre de las cuentas del año posterior a la terminación.

Si por el contrario la sociedad no hubiera alcanzado los objetivos previstos en la anualidad anterior a la fecha efectiva de la terminación del contrato, la persona clave no tendrá derecho a percibir la compensación adicional y únicamente recibirá la compensación regulada en el párrafo anterior.

La Persona Clave tendrá derecho a obtener una renuncia de la Sociedad (waiver) sobre cualquier compromiso de no disposición (lock-up) de acciones que se mantuviera vigente a la fecha de terminación de su contrato en relación a sus acciones en virtud del Promote.

3.3.6 Plan de Incentivos (IPO MIP)

El Plan de Incentivos (IPO Management Incentive Plan, IPO MIP por sus siglas en inglés) se compone de incentivos en acciones y efectivo, ofrecido por la Sociedad, con el objetivo de retener, incentivar, motivar y premiar a los miembros del Equipo Directivo por la consecución de una rentabilidad extra para el accionista con motivo de un evento de liquidez que genere para los accionistas un extra de rentabilidad.

El IPO MIP prevé el pago de una remuneración extraordinaria de éxito a favor de los miembros del Equipo Directivo con motivo de los siguientes eventos de liquidez: (i) una oferta pública de venta con una subsiguiente admisión a negociación de las acciones en las Bolsas de Valores Españolas, siempre que el mayor accionista de la Sociedad acepte el precio de la oferta y pueda vender sus acciones de la Sociedad ("IPO"); (ii) una oferta pública de adquisición formulada sobre la totalidad de las acciones de la Sociedad con contraprestación en efectivo, siempre que sea aceptada por el mayor accionista de la Sociedad; o (iii) una fusión con una sociedad cotizada en la que la ecuación de canje muestre una revalorización neta de la Sociedad (cada uno de los anteriores, un "**Evento de Liquidez**").

El IPO MIP estará reconocido en los términos y condiciones del contrato de los miembros del Equipo Directivo con la Sociedad. El importe conjunto de la retribución extraordinaria del IPO MIP para todos los miembros del Equipo Directivo será equivalente al resultado de restar el Promote Equipo Directivo (igual al valor de mercado en cada una de las correspondientes fechas de devengo de las acciones que, en su caso, se hubieran devengado y pagado a los miembros del Equipo Directivo en virtud del Plan de Incentivos (Promote) durante el período comprendido entre la Fecha del Segundo Desembolso y el Evento de Liquidez) al resultado de aplicar el 20% a la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned} & \text{Valor de la Sociedad en el Evento de Liquidez} \text{ — Valor Inicial de la Sociedad — Ampliaciones} \\ & \text{de Capital - Objetivo de Rentabilidad Anual Mínimo + Dividendos} \\ & \text{– Costes de transacción.} \end{aligned}$$

A estos efectos:

- a) La "Fecha del Segundo Desembolso": es la fecha de cierre definitivo del aumento de capital aprobado por la Junta General Ordinaria y Extraordinaria de la Sociedad celebrada el 7 de julio de 2021 por valor total efectivo (nominal más prima de emisión) de 250 millones de euros.

- b) El “Valor de la Sociedad en el Evento de Liquidez”: se corresponderá con la suma de (a) el valor o precio atribuido a la Sociedad o a sus acciones en el marco de un Evento de Liquidez y (b) el importe del Plan de Incentivos (Promote) calculado de acuerdo con esta Política. En el caso de que el Evento de Liquidez se produzca mediante un IPO, el valor o precio atribuido a la Sociedad o a sus acciones tiene que ser superior al NAV publicado de la Sociedad y se descontarán los Costes de transacción propios de la IPO.
- c) El “Valor Inicial de la Sociedad”: se corresponde con el número total de acciones de la Sociedad efectivamente desembolsadas en la Fecha del Segundo Desembolso multiplicada por el precio de suscripción por acción pagado en dicho aumento de capital.
- d) “Ampliaciones de Capital”: se corresponderá con los ingresos netos derivados de los aumentos de capital ejecutados por la Sociedad con posterioridad a la Fecha del Segundo Desembolso.
- e) El “Objetivo de Rentabilidad Anual Mínimo” será el 9% anual compuesto sobre el NAV Inicial de la Sociedad y sobre las posteriores ampliaciones de Capital realizadas en sus correspondientes fechas de ejecución.
- f) “Dividendos” se corresponderá con el importe bruto total de los dividendos que la Sociedad haya aprobado con posterioridad a la Fecha del Segundo Desembolso.

La condición se dará por cumplida si se produce un Evento de Liquidez, lo cual daría derecho a percibir al Equipo Directivo la compensación económica pactada independientemente de que el accionista decida acogerse o no a tal posibilidad. Si el Evento de Liquidez no se dirige al total de las acciones, el IPO MIP será proporcional al capital que sea objeto del Evento de Liquidez. La liquidación del IPO MIP a sus beneficiarios se hará íntegramente en efectivo y se abonará tan pronto como razonablemente sea posible y dentro de los dos meses siguientes al Evento de Liquidez.

4. GASTOS DE LA SOCIEDAD

4.1. Gastos Generales

El Equipo Directivo se compromete a mantener una política de eficiencia y razonabilidad en los gastos derivados de la actividad (los Gastos Generales).

Dichos Gastos Generales dependerán, en gran medida, de una efectiva gestión de los recursos por parte del Equipo Directivo y muy especialmente de las decisiones que adopten las Personas Clave. Los Gastos Generales se clasifican fundamentalmente en: Gastos Estructurales y Gastos Vinculados a los Hoteles.

4.1.1 Gastos Estructurales

Los Gastos Estructurales se fijan en un 1,5% del NAV de la Sociedad. Tendrán la consideración de gastos estructurales: los gastos fijos de Salarios, los costes del consejo y sus comisiones y los gastos corporativos generales necesarios para la correcta gestión de la Sociedad (los Gastos Estructurales). A continuación, se incluye a título enunciativo una lista de los siguientes Gastos Estructurales:

- (i) La retribución fija (Salarios) regulada en el apartado 3.3.1.1 anterior de todo el personal necesario (Equipo Directivo y resto de empleados) para gestionar y administrar el volumen de activos e inversión propuesto en el Plan de Negocios;
- (ii) El presupuesto de gastos destinados a los órganos de gobierno de la sociedad (Consejo de Administración, Comisión de Auditoría y Control y Comisión de Nombramientos y Retribuciones);

- (iii) Honorarios y gastos de tasadores, auditores, asesores fiscales y contables de la sociedad/tasaciones;
- (iv) Asesoramiento legal, tasas y gastos y cualquier otro coste procesal de la Sociedad;
- (v) Primas de seguro en relación con la Sociedad;
- (vi) Alquileres de locales y oficinas de la Sociedad y suministros de las mismas;
- (vii) Gastos de publicidad, marketing, relaciones públicas, desarrollo de página web y comerciales;
- (viii) Gastos originados por las revisiones de las rentas;
- (ix) Gestión de cobros;
- (x) Consultoría de planificación estratégica;
- (xi) Relaciones Públicas/consultoría política en relación con la solicitud de planificaciones;
- (xii) Marketing/gestión de eventos de diseño de folletos y branding;
- (xiii) Diseño gráfico;
- (xiv) Técnicos y/o administrativos en las obras, si fuese necesario;
- (xv) Costes derivados de la organización de las reuniones con la Sociedad e impresión de circulares e informes, y avisos (incluyendo los costes de facilitar la información tributaria) a los inversores, incluyendo todos los gastos de viaje para atender a dichas reuniones incurridos por los representantes;
- (xvi) Todos los honorarios pagaderos por la gestión de los Inmuebles amparados bajo un contrato de gestión, y cualquier honorario y gastos pagaderos a cualquier gestor externo de tesorería o asesores que tengan que ver con la llevanza de la Sociedad;
- (xvii) Honorarios y gastos de custodia de la Sociedad y de cotización en los mercados de capitales;
- (xviii) Todos los gastos de viaje razonablemente incurridos por el Equipo Directivo con relación a gestión de la Sociedad, la obtención de fondos para la Sociedad, la relación con inversores y actividades similares;
- (xix) Costes derivados de transacciones fallidas con relación a los Hoteles, tales como: tasaciones, auditorías, due diligence (legales, técnicas, fiscales, laborales, ambientales, etc.); consultoría sobre edificios históricos/ conservación / paisaje urbano, muros medianeros y servidumbre de luces y vistas; consultoría técnica o especialistas de diseño; honorarios de consultores externos (incluidos los jurídicos y los honorarios profesionales), etc.;
- (xx) Honorarios derivados de la externalización de la gestión de Hoteles. Se entenderán como tales la gestión de cobros de rentas y demoras, gastos administrativos por los servicios, consultoría, contratación y costes de cobertura del seguro y administración de otros servicios, incluyendo la supervisión de las reparaciones, solicitudes de obras y supervisión del cumplimiento con las leyes medioambientales;
- (xxi) Gastos derivados de la estructuración o reestructuración corporativa o financiera de la Sociedad, incluidas los impuestos, tasas, precios públicos o costes especiales que por dichas operaciones pudieran devengarse a favor del regulador del mercado en el que cotice la Sociedad;
- (xxii) Impuestos, tasas, precios públicos o costes derivados de la cotización del Sociedad, tales como asesoramiento y o auditoria en materia de gobierno corporativo, servicios bursátiles, gestión de autocartera, informática, creación y mantenimiento de la página web corporativa, mantenimiento en el sistema de contratación del mercado en el que se cotice, etc.

4.1.2 Gastos Vinculados a los Hoteles

Tendrán la consideración de gastos vinculados a los Hoteles, todos aquellos costes y gastos recurrentes, vinculados con la propiedad y titularidad de edificios y Hoteles (los Gastos Vinculados a los Hoteles). Los Gastos Vinculados a los Hoteles se verán reflejados en el plan de negocio individual de cada inmueble. Con carácter ilustrativo, pero no limitativo, tendrán la consideración de Gastos Vinculados a los Hoteles los siguientes:

- (i) Impuestos, tasas y demás tributos devengados por la titularidad de los Hoteles (Gastos de comunidad, IBI, tasa de basuras, etc.);
- (ii) Mantenimiento preventivo y correctivo;
- (iii) Gastos legales y/o técnicos ordinarios;
- (iv) Agencias de alquiler, evaluaciones de valoración y asesoramiento;
- (v) Seguros contra incendios, continente, contenido, RC, etc.;
- (vi) Costes de restitución y reparación por la finalización del arrendamiento;
- (vii) Inspecciones estructurales y auditorias técnicas, y cualquier otra auditoria de obras a realizar en los Hoteles;
- (viii) Auditoría y asesoramiento medioambiental, para incluir evaluaciones ambientales y evaluaciones de amianto;
- (ix) Servicios de ingeniería civil de estructuras;
- (x) Dirección facultativa y gestión de contrataciones;
- (xi) Servicios de aparejadores/consultoría;
- (xii) Asesoramiento en salud y prevención de riesgos, incluyendo supervisión de planificación;
- (xiii) Normativa e inspección técnica de edificios;
- (xiv) Ingeniería e inspección de prevención de incendios;
- (xv) Ingeniería de fachadas;
- (xvi) Costes derivados y relacionados con la gestión del mantenimiento diario de los Inmuebles, en la medida en que no hayan recibido por otros cargos o departamentos.

4.2 Otros gastos de la sociedad

4.2.1 Gastos de Puesta en Marcha

Tendrán la consideración de gastos de puesta en marcha todos los gastos generados por el inicio de la actividad de la Sociedad los cuales se estiman en la suma de (i) el 3% de los fondos propios iniciales de la sociedad en concepto de estructuración y colocación, y (ii) los gastos necesarios incurridos en asesores externos y tasas a abonar (los Gastos de Puesta en Marcha). Igualmente se consideran gastos de puesta en marcha los derivados de las ampliaciones de capital que puedan realizarse en la compañía. En especial, con carácter enunciativo, pero no limitativo, serán Gastos de Puesta en Marcha los siguientes:

- (i) Honorarios de asesores legales, financieros, fiscales, asesores registrados y de cualquier otra clase (incluidos los de asesores, consultorías o asesores financieros y/o bancos de inversión por estructuración) incurridos en la preparación y conformación de este proyecto de inversión, incluidos aquellos incurridos en la preparación de la documentación requerida para la cotización de la Sociedad en el mercado regulado correspondiente;
- (ii) Los provenientes de mandatos a asesores, ya sean personas físicas o jurídicas, para la captación de fondos e inversores para la Sociedad, incluyendo al Equipo Directivo y personal general de la Sociedad (siempre y cuando estos no estuvieran percibiendo un salario de la Sociedad por este mismo concepto) y que culminen

- exitosamente con la captación de fondos y la incorporación de inversores a la Sociedad (los honorarios serán abonados a éxito y calculados sobre el importe de la inversión obtenida);
- (iii) Aranceles notariales, registrales y de cualquier otra clase incurridos en el registro de cualquier circunstancia concerniente a la Sociedad; y
 - (iv) Gastos derivados de la incorporación a cotización de las acciones de la Sociedad en el mercado correspondiente (mercado continuo/ BME Growth), tales como tasas o precios de acceso al mercado.

4.2.2 Gastos Transaccionales

Tendrán la consideración de gastos transaccionales todos los gastos relacionados con la adquisición, inversión, desinversión y/o enajenación de los Hoteles y que a efectos contables puedan ser tenidos en consideración como mayor coste de adquisición o enajenación de conformidad con el Plan General Contable, estimados en la suma de: (i) el 3% del valor de incorporación de los activos en concepto de honorarios de intermediación, y (ii) los costes o gastos directos en los que se incurre en la adquisición de los inmuebles tales como servicios legales, tasaciones, Due Diligence, gastos notariales, registros, tasas, actos Jurídicos Documentados (AJD) o Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP), los cuales serán conforme a mercado y cuyo alcance viene fijado en su caso por las diferentes normativas de las Comunidades Autónomas en donde resida el activo (los Gastos Transaccionales).

Con carácter ilustrativo, pero no limitativo, tendrán la consideración de Gastos Transaccionales los siguientes:

- (i) Honorarios de intermediación, comisión y/o consultares externos (incluidos los jurídicos y honorarios profesionales);
- (ii) Due diligence técnica, legal, fiscal, medioambiental, etc.;
- (iii) Valoraciones y tasaciones;
- (iv) Gastos y costes notariales y registrales;
- (v) Costes y gastos derivados del otorgamiento de préstamos/ créditos, incluidos los hipotecarios, asociados al Hotel;
- (vi) Gastos referentes a Impuesto de sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, impuestos sobre el valor añadido, así como cualquier otro impuesto, tasa o precio público devengado con motivo de las transacciones de Hoteles.

5. CONSEJERO DELEGADO

El Consejo ha nombrado a D. Javier Illán Plaza como CEO de la Sociedad, delegado en él las facultades delegables que no hubieran sido atribuidas a otros órganos.

6. EXCLUSIVIDAD Y CONFLICTOS DE INTERÉS

6.1. Exclusividad del Equipo Directivo

Durante la vigencia de los contratos de los miembros del Equipo Directivo, los miembros del Equipo Directivo no podrán invertir directamente en la adquisición de hoteles, ni ostentar cargos ejecutivos de dirección, o de cualquier otra manera invertir, colaborar o participar en otras sociedades que tengan como actividad principal la adquisición, gestión o explotación de establecimientos hoteleros, salvo por las excepciones expresamente dispuestas a continuación y/o que expresamente sean autorizados por la Junta General de Accionistas de la Sociedad.

A estos efectos, y sin perjuicio de lo dispuesto más adelante en relación con D. Javier Illán Plaza, la totalidad de los miembros del Equipo Directivo ha declarado la no existencia de competencia efectiva en cualquiera de las sociedades de inversión en las que están presentes. En este sentido, todos ellos han declarado que las compañías en las que son accionistas relevantes y/o ocupan cargos directivos no afectan a su compromiso de exclusividad frente a la Sociedad. Asimismo, la totalidad de los miembros del Equipo Directivo estarán obligados a mantener informada a la Sociedad de cualquier situación de conflicto directo o indirecto que cualquiera de ellos o personas a ellos vinculadas pudieran tener con el interés de la Sociedad.

6.2. Conflicto de intereses de consejeros

Se considerará que existe conflicto de interés en aquellas situaciones en las que entren en colisión, de forma directa o indirecta, el interés de la Sociedad o de las sociedades integradas en su Grupo y el interés personal del consejero. Existirá interés personal del consejero cuando el asunto le afecte a él o a una persona vinculada con él o, en el caso de un consejero dominical, al accionista o accionistas que propusieron o efectuaron su nombramiento o a personas relacionadas directa o indirectamente con aquellos.

Se entenderá por:

- i. Personas vinculadas al consejero persona física:
 - a) El cónyuge (o personas con análoga relación de afectividad) del consejero.
 - b) Los ascendientes, descendientes y hermanos del consejero o del cónyuge (o persona con análoga relación de afectividad) del consejero.
 - c) Los cónyuges (o personas con análoga relación de afectividad) de los ascendientes, descendientes y hermanos del consejero.
 - d) Las sociedades o entidades en las que el consejero o cualquiera de las personas a él vinculadas, por sí o por persona interpuesta, se encuentre en alguna de las situaciones contempladas en el artículo 42 del Código de Comercio.
 - e) En el caso de los consejeros dominicales, adicionalmente, los accionistas a propuesta de los cuales se hubiera procedido a su nombramiento.
- ii. Personas vinculadas al consejero persona jurídica:
 - a) Los socios que se encuentren, respecto del consejero persona jurídica, en alguna de las situaciones contempladas en el artículo 42 del Código de Comercio.
 - b) Las sociedades que formen parte del mismo grupo, tal y como este término se define en el artículo 42 del Código de Comercio, y sus socios.
 - c) El representante persona física, los administradores, de derecho o de hecho, los liquidadores y los apoderados con poderes generales del consejero persona jurídica.
 - d) Las personas que respecto del representante del consejero persona jurídica tengan la consideración de personas vinculadas de conformidad con lo que se establece en el apartado 2.(i) de este artículo para los consejeros personas físicas.

El consejero deberá comunicar la existencia de conflictos de interés, ya sean directos o indirectos, al Consejo de Administración y abstenerse de intervenir como representante de la Sociedad en la operación a que el conflicto se refiera, con las excepciones que establezca la legislación aplicable. Además, la Sociedad informará, cuando proceda conforme a la

ley, sobre cualquier situación de conflicto de interés en que se hayan encontrado los consejeros (o personas vinculadas a los mismos) durante el ejercicio en cuestión y que le conste en virtud de comunicación del afectado o por cualquier otro medio.

Las situaciones de conflicto de interés en que incurran los consejeros serán objeto de información en la memoria de las cuentas anuales de la Sociedad.

En relación con el Consejero Delegado, se hace constar que D. Javier Illán Plaza por su larga trayectoria empresarial, está en la actualidad y lo estará en el futuro, presente en cargos de dirección y como accionista de referencia en varias compañías dedicadas a la inversión y/o promoción inmobiliaria (incluyendo a título personal, en régimen de coinversión con otros inversores o mediante vehículos participados directamente por él o indirectamente a través de alguna de sus sociedades de inversión). En la actualidad D. Javier Illán Plaza es accionista y administrador de GrupoMillenium Investment Partners, S.L. (desde la que participa en las siguientes sociedades: Millenium Costa del Sol, S.L., Proyecto Empresarial Plenty, S.L. y Elysium Suites, S.L.) y Gestión de Inversiones Millenium, S.L. (desde la que participa, a su vez, en Millenium Expansión, S.L. y en Millenium Developmment, S.L.), y es además consejero de Millenium Luz Palacio, S.L. (Hotel Hesperia) y accionista y consejero de Orbiso Gestión, S.L.

En consecuencia, se hace constar que el Sr. Illán podrá (individualmente o a través de las sociedades en las que participe u ocupe cargos de dirección) seguir haciendo inversiones, incluyendo mediante la adquisición directa o indirectamente de inmuebles —ya sean hoteleros, asociados a activos hoteleros u otros— y también en régimen de coinversión con la Sociedad y/o a fin de ser vendidos posteriormente en parte o en su totalidad a la Sociedad (por ejemplo, la inversión en activos que al tiempo de su adquisición y/o por el perfil de riesgo de la Sociedad no reúnen los requisitos precisos para ser adquiridos directamente por ésta, pero que sí cabe plantear su adquisición posterior una vez alcancen el grado de madurez suficiente). En estas situaciones, no se apreciará la existencia de un conflicto entre el interés social y los intereses de D. Javier Illán Plaza siempre que se cumpla lo dispuesto en los párrafos siguientes.

La Sociedad reconoce expresamente la capacidad del Consejero Delegado de realizar estas operaciones en la medida en que no entrañe una competencia efectiva para la Sociedad y/o, en caso de realizarlas con la propia Sociedad, resulte en la obtención por la Sociedad de ventajas relevantes derivadas principalmente de la prontitud, celeridad y condiciones más favorables con las que la Sociedad podrá realizar dichas operaciones y, que de otro modo, podrían resultar en la asunción de un riesgo mayor del esperado o en la pérdida de una oportunidad de negocio para la misma. Además, la Sociedad reconoce que —siempre que se cumpla lo dispuesto en el párrafo siguiente y no pudieran derivarse daños para la Sociedad— la sociedad a través de la que actúe el Consejero Delegado podrá obtener ventajas o remuneraciones por la realización de dichas operaciones y en todo caso en cumplimiento con la normativa que le pudiera resultar de aplicación.

La coinversión de la Sociedad con la sociedad participada o controlada por el Consejero Delegado o la adquisición a éste de un determinado activo previamente adquirido por éste se realizará (i) en términos y condiciones de mercado y en valores inferiores a los máximos fijados por las tasaciones / valoraciones realizadas en el momento de la transacción, (ii) siempre que los activos objeto de estas operaciones con la Sociedad cumplan los parámetros fijados en el Plan de Negocio, y (iii) tras la aprobación del Consejo de Administración con la abstención de D. Javier Illán Plaza y previo informe favorable de la Comisión de Auditoría y Control.

7.- ORGANIZACIÓN DE LA SOCIEDAD

7.1 Órgano de Administración

La sociedad estará administrada por el Consejo conformado inicialmente por los siguientes miembros:

- (a) Un (1) consejero ejecutivo:
Presidente y CEO: D. Javier Illán Plaza.
- (b) Cuatro (4) consejeros dominicales: D. José María Castellanos Ríos , Dña. Leticia Fusi Aizpurua, D. Eduardo D'Alessandro Cishek y D. Isaiah Toback
- (c) Cuatro (4) consejeros independientes: Dña. Isabel Dutilh Carvajal, D. Jaime Montalvo Correa, Dña Macarena Sainz de Vicuña y D. Javier Martinez-Piqueras Barceló

7.2 Comisiones del Consejo de Administración

El Consejo nombrará determinadas Comisiones, cuyas funciones se detallan a continuación:

7.1.(a) Comisión de Auditoría y Control

La Comisión de Auditoría y Control estará formada por D. José María Castellanos Ríos, Dña. Isabel Dutilh Carvajal, D. Jaime Montalvo Correa, D. Javier Martínez-Piqueras y D. Isaiah Toback.

7.1.(b) Comisión de Nombramientos y Retribuciones

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones estará formada por D. Jaime Montalvo Correa, D. Jose María Castellanos Ríos, Dña. Isabel Dutilh Carvajal, Dña. Macarena Sainz de Vicuña y D. Eduardo D'Alessandro Cishek.

7.3 Comité asesor de inversiones y estrategia

La Sociedad tendrá un comité asesor de inversión y estrategia como órgano de coordinación de la Dirección de la Sociedad y apoyo del Consejero Delegado en el ejercicio de sus funciones.

El comité asesor de inversión y estrategia estará compuesto por hasta un máximo de 20 miembros: D. Javier Martínez-Piqueras (Presidente), D. Javier Illán, el director de inversiones y los accionistas o inversores o representantes designados por los Inversores que representen el porcentaje mínimo de acciones fijado a continuación.

A estos efectos, tendrá la consideración de "Inversor miembro del comité" el inversor que, individual o colectivamente con otros inversores que voluntariamente agrupen sus acciones individuales, represente al menos el 5% de las acciones de la Sociedad. Asimismo, podrán asistir miembros del Equipo Directivo de la Sociedad en calidad de invitados no miembros del Comité.

Comité ejecutivo inmobiliario: estará compuesto por un mínimo de 3 y hasta un máximo de 6 miembros, donde el presidente será miembro permanente, más los accionistas que individual o colectivamente con otros accionistas que voluntariamente agrupen sus acciones individuales, represente al menos el 20% de las acciones de la Sociedad, o el porcentaje que en su caso determine el Consejo a la vista de la composición accionaria de la Sociedad en cada momento, y por tanto hasta un máximo de 5 miembros accionistas. Asimismo, podrán asistir miembros del Equipo Directivo de la Sociedad en calidad de

invitados no miembros del Comité. El Comité ejecutivo inmobiliario tendrá las facultades atribuidas por el Consejo que se establecen en el reglamento que regula dicho comité.

El Comité ejecutivo inmobiliario estará formado por D. Javier Illán, D. Javier Martínez-Piqueras y Dña. Leticia Fusi Aizpurua.