Selina: La marca de hotelería experiencial estima recaudar 350,000 millones de dólares al año mediante la fusión con BOA Acquisition Corp.

* *La cadena hotelera dirigida a los viajeros de las generaciones Y y Z cotizará en bolsa. La recaudación permitirá a la marca impulsar su expansión internacional, invertir en tecnología y atraer talento.*

**Panamá, Ciudad de Panamá 9 de diciembre de 2021.–** Selina, la marca de experiencia y hospitalidad de rápido crecimiento dirigida a viajeros Millennial y Gen Z, y BOA Acquisition Corp. ("BOA") (NYSE: BOAS), una compañía de adquisición de propósito especial que cotiza en bolsa, anunciaron la firma de un acuerdo de combinación de negocios definitivo que dará como resultado que Selina se convierta en una compañía que cotiza en bolsa. La transacción valora a la compañía proforma en un valor de capital de aproximadamente 1.2 mil millones de dólares. Se espera que la transacción se complete en la primera mitad de 2022 y la compañía combinada operará como Selina Hospitality plc, y se espera que sus acciones ordinarias coticen en la Bolsa de Valores de Nueva York bajo el símbolo "SLNA".

Lanzada en 2015 por los cofundadores Rafael Museri, CEO, y Daniel Rudasevski, Jefe de Expansión, Selina ha asegurado una red de 134 propiedades en América del Norte y del Sur, Europa y Medio Oriente, de las cuales 83 están abiertas y en funcionamiento. Desde su creación, Selina ha aumentado constantemente su alcance geográfico, aprovechando la tecnología patentada para identificar hoteles de bajo rendimiento y convertirlos en centros culturales a través de asociaciones con artesanos locales, diseñadores y proveedores de alimentos y bebidas, y presentar programas inspirados en experiencias locales. Las propiedades de Selina ofrecen el primer hogar global para el trabajador remoto y el nómada digital, proporcionando una experiencia integral que se espera que continúe impulsando la demanda de las ofertas de Selina, ya que se proyecta que el 73% de los empleadores utilicen recursos de trabajo remoto para 2028.

La marca de estilo de vida de Selina fue desarrollada específicamente para los viajeros de la generación Y y Gen Z, un grupo que gasta aproximadamente 350 mil millones de dólares al año en viajes, según las estimaciones de Selina. La marca de hospitalidad de rápido crecimiento, que comprende 35,000 camas abiertas o seguras en 23 países, ofrece a esta generación más joven de viajeros una experiencia de servicio completo y una variedad de alojamiento a precios atractivos. Selina está edificando una red global de destinos auténticos diseñados para que los residentes, visitantes y locales construyan

conexiones significativas, donde el 66% de los huéspedes, en promedio, hacen un nuevo amigo durante su estadía. Selina espera continuar beneficiándose del aumento del trabajo remoto y la priorización de la salud, el bienestar y un estilo de vida experiencial entre los viajeros de la generación Y y Gen Z, que se espera que sean aún más pronunciados en los próximos años.

Selina emplea un modelo operativo de activos ligeros basado en una asociación con propietarios de viviendas, que en promedio pagan el 90% del costo para convertir sus propiedades en destinos vibrantes con la marca Selina de inspiración local. La capacidad de Selina para realizar transformaciones rápidas y eficientes que mejoran significativamente el perfil financiero de las propiedades lo ha convertido en el socio de marca preferido de los propietarios locales que entienden y desean servir a la clase en expansión de viajeros de generación Y y Gen Z. Este enfoque permite a Selina impulsar aumentos significativos en los ingresos en comparación con las operaciones anteriores de una propiedad.

Selina ha asegurado 350 millones de dólares de capital comprometido de socios para expandir su oferta en 12 geografías, que se espera que agregue aproximadamente 40,000 nuevas camas a la red de Selina para 2025. Además de su oferta de prepago, Selina ha introducido un innovador servicio de suscripción, Nomad Passport, que permite a los huéspedes permanecer en cualquier lugar de Selina durante el tiempo que deseen, con todas las comodidades que incluyen alojamiento, coworking, actividades de bienestar y eventos seleccionados localmente.

"Estamos buscando redefinir el futuro del alojamiento mediante la creación de una marca y la curaduría de experiencias que resuenan fuertemente en nuestros clientes", dijo Museri. “Los viajeros de la Generación Y y Gen Z buscan autenticidad y experiencias de alto nivel en cada paso: quieren estar inmersos en la cultura local de cada lugar que visitan. Al asociarnos con artesanos locales para diseñar destinos culturalmente relevantes e inspiradores, estamos creando oportunidades para que establezcan conexiones de por vida dentro de la comunidad de Selina en rápida expansión. Hemos pasado los últimos seis años construyendo y escalando una plataforma eficiente y diferenciada, y esta transacción nos permitirá llevar Selina a más lugares y viajeros de todo el mundo".

Brian Friedman, CEO de BOA, agregó: “Selina está acaparando un gran mercado direccionable, proporcionando alojamientos y experiencias que no se reproducen fácilmente. La plataforma es altamente eficiente con la capacidad de escalar rápidamente y producir unidades económicas atractivas. La marca Selina trasciende la hospitalidad y ha creado una comunidad leal y un estilo de vida al que los clientes

desean pertenecer mucho después de su primera estancia. La compañía ha demostrado que puede cumplir tanto a sus huéspedes como a sus socios inmobiliarios. Anticipamos que Selina continuará construyendo sobre su crecimiento significativo en los próximos años, ya que la capacidad de trabajar desde cualquier lugar impulsa a los viajeros a experimentar el mundo de una manera que sus antepasados nunca pudieron, como nómadas digitales”.

Selina espera tener un EBITDA positivo en el primer trimestre de 2023 y generar aproximadamente 1.2 mil millones de dólares en ingresos para 2025, impulsado por nuevas aperturas, mejoras operativas y maduración de su cartera.

Términos clave de la transacción

Un grupo de inversores institucionales de primer orden, entre los que se encuentran South Light Capital (una filial de DigitalBridge), MORE Investment House y Sir Ronald Cohen, junto con el patrocinador de BOA y los accionistas liderados por sus fundadores, han comprometido 70 millones de dólares de capital, lo que incluye un respaldo de capital mínimo de 15 millones de dólares por parte del patrocinador de BOA. Del total, 10 millones de dólares serán un PIPE avanzado financiado al mismo tiempo que el anuncio, lo que reforzará el balance de Selina mientras despliega nuevos centros. Actualmente hay aproximadamente 230 millones de dólares en la cuenta fiduciaria de BOA. Sujeto a cualquier reembolso por parte de los accionistas de BOA, los actuales accionistas de Selina conservarán aproximadamente el 71% de la propiedad de la empresa combinada.

Se espera que la combinación de negocios proporcione a Selina 285 millones de dólares (suponiendo que no haya reembolsos) de los ingresos brutos de la transacción para avanzar en su misión de inspirar conexiones significativas. La empresa utilizará los ingresos de la transacción para impulsar su expansión en los grandes mercados urbanos de todo el mundo, así como para invertir en tecnología propia y atraer y retener talento de alta calidad.

Los consejos de administración de Selina y BOA han aprobado por unanimidad la combinación de negocios. La transacción requerirá la aprobación de los accionistas de BOA y Selina y está sujeta a otras condiciones de cierre habituales. Se espera que la transacción se cierre en el primer semestre de 2022.

PJT Partners actúa como asesor financiero y de mercados de capitales de Selina, y BofA Securities, Inc. actúa como asesor de mercados de capitales. Morgan, Lewis & Bockius LLP actúa como asesor jurídico de Selina. PJT Partners, UBS Investment Bank y BTIG, LLC actúan como agentes de colocación conjuntos en la colocación privada.

UBS Investment Bank actúa como asesor principal de los mercados de capitales de BOA. BTIG, LLC actúa como asesor de mercados de capitales de BOA. King & Spalding LLP actúa como asesor legal de BOA.

**Acerca de Selina**

Selina es una de las marcas de hospitalidad más grandes del mundo construida para atender las necesidades de los viajeros de la generación del milenio y de la generación Z, combinando un alojamiento bellamente diseñado con el coworking, la recreación, el bienestar y las experiencias locales. Creada a medida para el viajero nómada de hoy en día, Selina proporciona a los huéspedes una infraestructura global para viajar y trabajar sin problemas en el extranjero. Fundada en 2015, cada propiedad de Selina está diseñada en colaboración con artistas, creadores y formadores de tendencias locales, dando nueva vida a los edificios existentes en lugares interesantes de todo el mundo, desde ciudades urbanas hasta playas y selvas remotas. La cartera de Selina incluye 134 propiedades abiertas o aseguradas en 23 países. Para más información sobre Selina, visite [www.selina.com](http://www.selina.com/) o consulte @selina en Instagram o Facebook.

**Acerca de BOA Acquisition Corp.**

BOA Acquisition Corp. es una empresa de cheques en blanco constituida con el fin de llevar a cabo una fusión, un intercambio de acciones de capital, una adquisición de activos, una compra de acciones, una reorganización o una combinación empresarial similar con una o más empresas. La empresa está dirigida por el presidente y director ejecutivo Brian D. Friedman, y el director financiero Benjamin A. Friedman.