



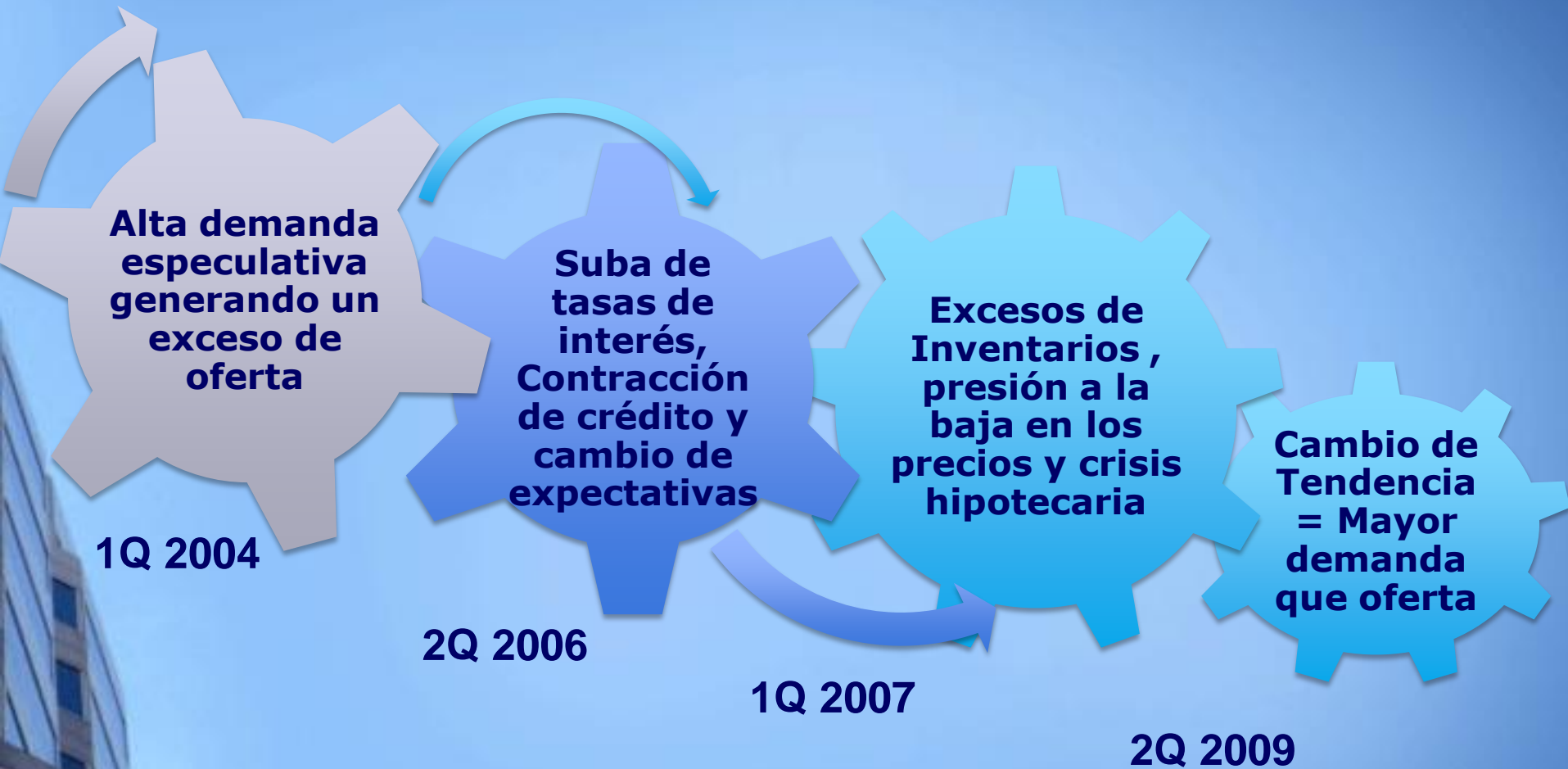
# **Oportunidades de Inversión Real Estate Florida - USA**

Septiembre 2011

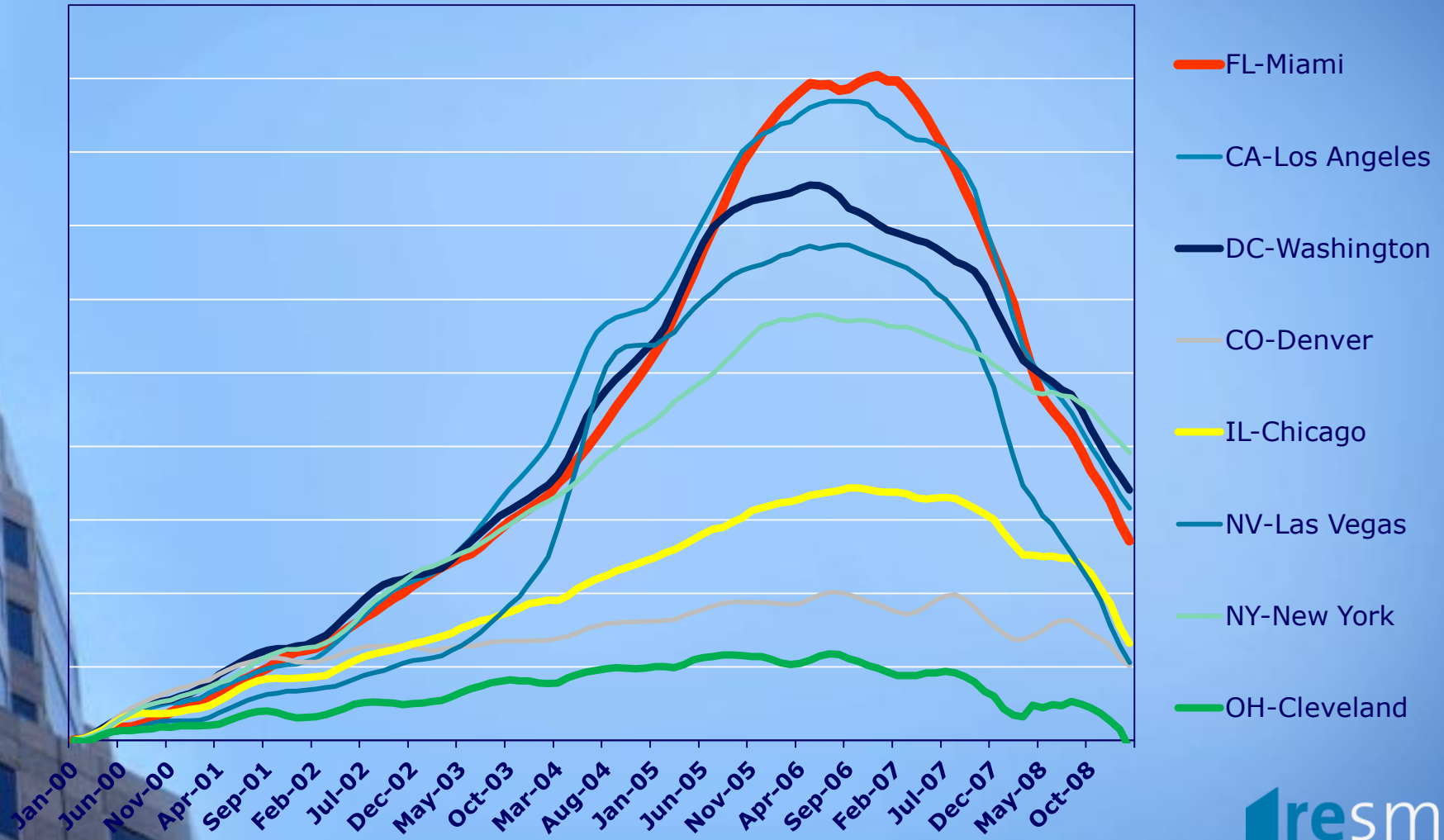
# Agenda

- **Introduccion**
- **Situacion del Mercado Inmobiliario de Miami**
- **Tipos de Inversiones y Zonas**
- **Aspectos Legales e Impositivos**
- **Casos Reales en Oferta**
- **Q&A**

# De donde venimos ...



# Evolucion de los precios de venta en diferentes lugares de USA



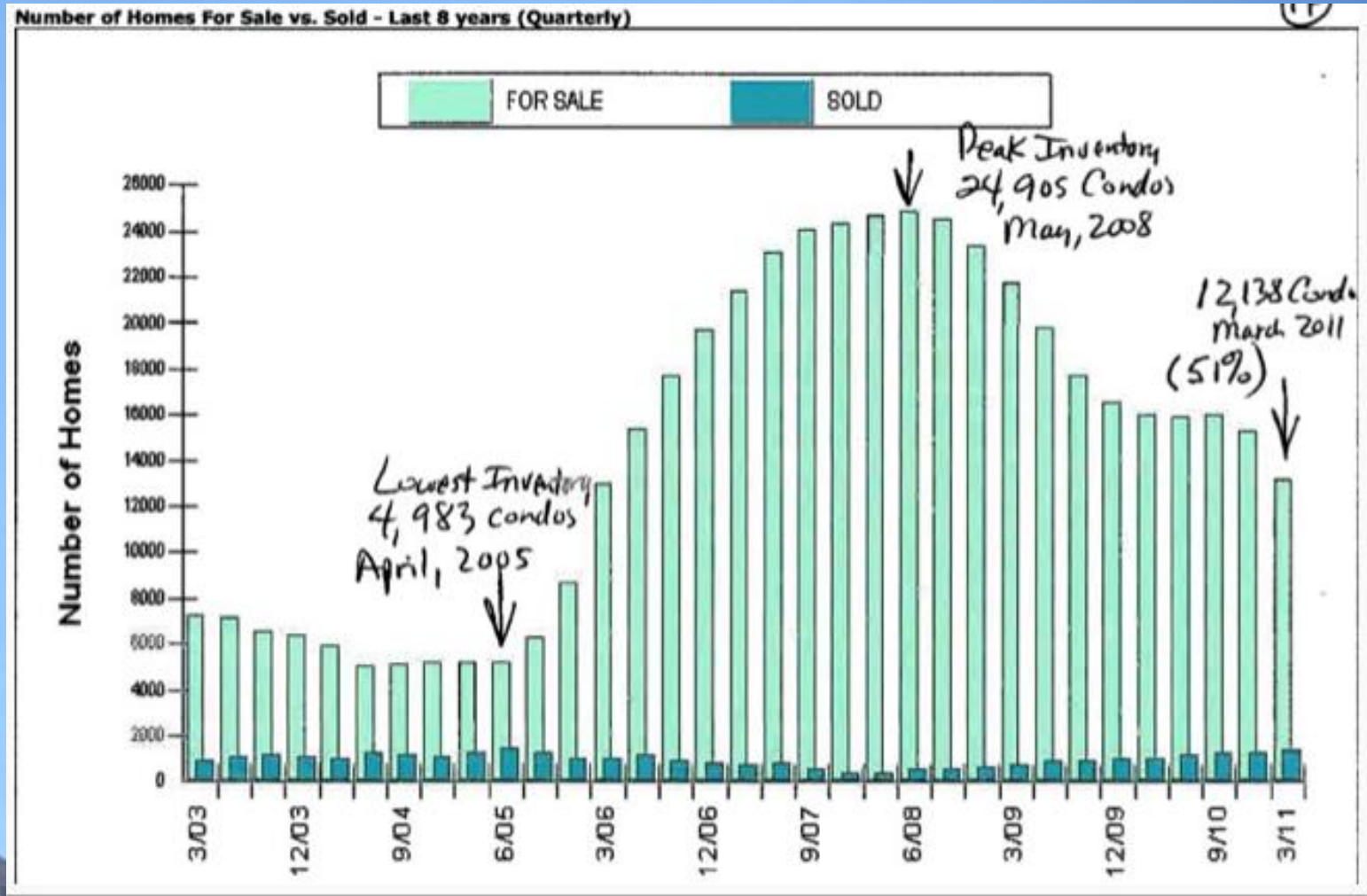
Fuente: Standard & Poor's Home Price Index

# Inventario en Miami ...

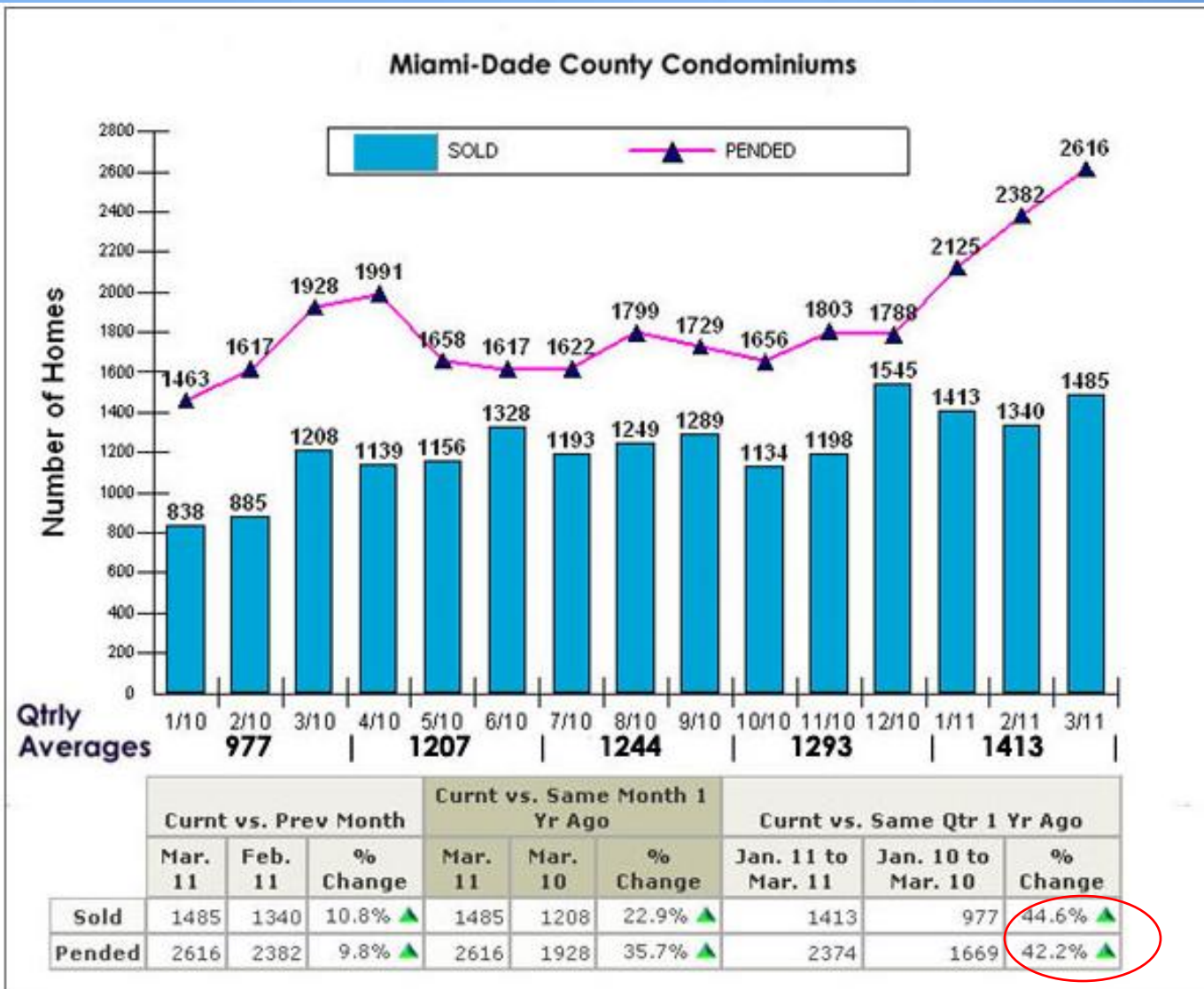


<http://miamicondoideasblog.com/2011/05/31/the-residential-inventory-of-south-florida-since-january-2009/>

# Inventario en Miami ...



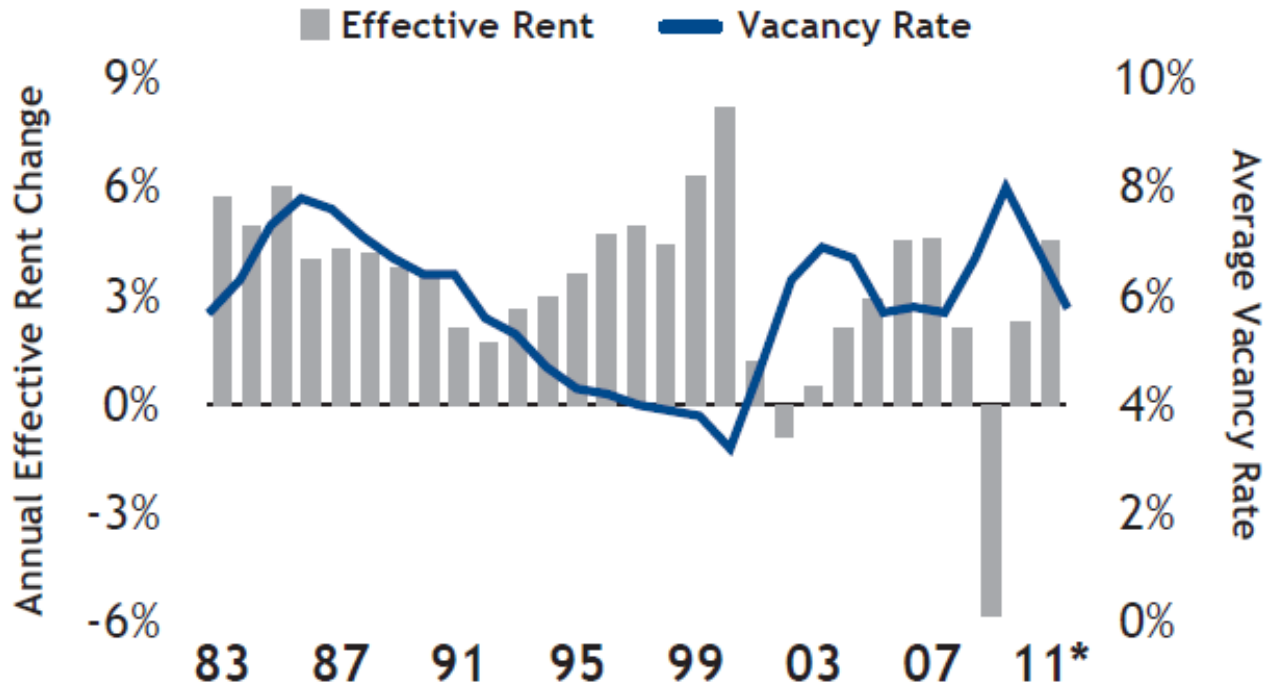
# El Mercado en Miami ...



Miami Condos Closed Vs Pended Sales

# El Mercado de Rentas ...

## Apartment Effective Rents vs. Vacancy Rates



\* Forecast

Sources: Marcus & Millichap Research Services, Reis

# Tipos de Producto

Dos alternativas:

## 1. Segmento Economico (\$50,000 – \$100,000):

- Zonas Buenas (Plantation, Sunrise, Hollywood, Miami Lakes)
- Rentabilidad anual neta por alquiler 5%-7%
- Objetivos: renta y apreciacion

















## 2. Segmento Medio y Alto (+\$100,000):

- Zonas Muy Buenas (Aventura, Sunny Isles, Bal Harbour, Brickell, etc...)
- Rentabilidad anual neta 2%
- Obejtivo principal: apreciacion

# Estructuras legales posibles

- **Persona Física**
- **Persona Jurídica**
  - **LLC (Sociedad de Responsabilidad Limitada)**
  - **Corp. (Sociedad con acciones)**
  - **Corp. + Off-Shore**

# Aspectos Legales y Tributarios

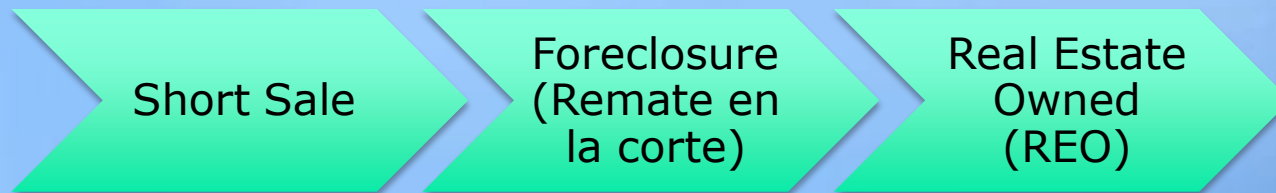
|                  | Protección Patrimonial  | Anonimato   | Estate Tax (Imp. Herencia)  | Income Tax (Imp Gcia) | FIRPTA (Reten.)   |
|------------------|---|---|---|-----------------------|---|
| Persona Fisica   |    |    |    | 15%                   |    |
| LLC (S.R.L.)     |    |    |    | 15%                   |    |
| Corp (S.A.)      |    |    |    | 35%                   |    |
| Off-shore + Corp |  |  |  | 35%                   |  |

# Oportunidad de Mercado

Tenemos dos alternativas que nos ofrece el mercado:

- 1. Desarrolladores en Problemas (Distressed Developers):** son desarrolladores dispuestos a negociar significativos descuentos cuando se trata de compras en "bulk" o "bloque". En general son propiedades a estrenar o que recientemente han sido renovadas.
- 2. Propiedades en Problemas (Distressed Properties):** se negocia principalmente con bancos que otorgaron préstamos hipotecarios y que están en proceso o ya tomaron posesión de la propiedad. Estas propiedades en problemas son las más trabajosas ya requieren de negociaciones puntuales por cada propiedad y que implican un complejo proceso de investigación, análisis y selección.

Las 3 etapas del Proceso de Distressed Properties son:

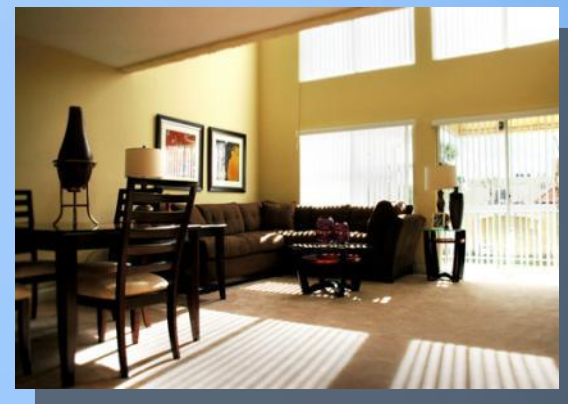


# Caso Ejemplo – Venetian Gardens – 2 dorm.

|                     |           |
|---------------------|-----------|
| Precio Antes        | \$210,000 |
| Compra              | \$85,000  |
| Gastos escritura    | \$3,000   |
| Total Inversión     | \$88,000  |
| Tamaño unidad       | 125 m2    |
| Precio Total por m2 | \$700     |



| Cash Flow               | Mensual | Anual  |
|-------------------------|---------|--------|
| Alquiler                | 1200    | 14,400 |
| Administración          | -75     | -900   |
| Contador                |         | -700   |
| Impuestos               |         | -1,800 |
| Gastos Comunes          | -290    | -3,480 |
| Free Cash               | 835     | 7,520  |
| Retorno anual por renta |         | 8%     |



# Caso Ejemplo – Villas at Coral Springs

|                            |                  |
|----------------------------|------------------|
| <b>Precio Antes</b>        | <b>\$180,000</b> |
| <b>Compra</b>              | <b>\$65,900</b>  |
| <b>Gastos escritura</b>    | <b>\$3,000</b>   |
| <b>Total Inversión</b>     | <b>\$68,900</b>  |
| <b>Tamaño unidad</b>       | <b>85 m2</b>     |
| <b>Precio Total por m2</b> | <b>\$800</b>     |

| <b>Cash Flow</b>               | <b>Mensual</b> | <b>Anual</b>  |
|--------------------------------|----------------|---------------|
| <b>Alquiler</b>                | <b>980</b>     | <b>11,760</b> |
| <b>Administración</b>          | <b>-75</b>     | <b>-900</b>   |
| <b>Contador</b>                |                | <b>-700</b>   |
| <b>Impuestos</b>               |                | <b>-1,000</b> |
| <b>Gastos Comunes</b>          | <b>-315</b>    | <b>-3,780</b> |
| <b>Free Cash</b>               | <b>510</b>     | <b>5,380</b>  |
| <b>Retorno anual por renta</b> |                | <b>7.5%</b>   |



# Caso Ejemplo – Icon Brickell – 2 dormitorios

|                     |           |
|---------------------|-----------|
| Precio Antes        | \$700,000 |
| Compra              | \$436,900 |
| Gastos escritura    | \$7,000   |
| Total Inversión     | \$443,900 |
| Tamaño unidad       | 112 m2    |
| Precio Total por m2 | \$3,900   |

| Cash Flow               | Mensual | Anual  |
|-------------------------|---------|--------|
| Alquiler                | 2200    | 26,400 |
| Administración          | -100    | -1,200 |
| Contador                |         | -700   |
| Impuestos               |         | -7,800 |
| Gastos Comunes          | -600    | -7,200 |
| Free Cash               | 1510    | 9,500  |
| Retorno anual por renta |         | 2%     |



# Equipo de Trabajo



## Brokers

- Relación con varios brokers especialistas por segmentos

## Bancos

- Apertura de cuentas bancarias personales
- Giros a USA y desde USA
- Cuentas para la operación diaria del negocio

## Estudio Legal

- Contratos
- Supervisar cierres
- Aspectos legales de la operación
- Constitución de sociedades

## Estudio Contable

- Contabilidad
- Declaración de Impuestos
- Reportes contables

## Admin. de Prop.

- Contacto con arrendatarios
- Mantener valor de los activos
- Manejar el presupuesto de mantención