Resumen ejecutivo:

La siguiente es una descripción general de una oportunidad de inversión en el norte de Baja California, llamada Sunset Playa en Playa Saldamando. Se trata de la compra y desarrollo de 40 hectáreas (100 acres) Una espectacular propiedad frente al mar 52 millas al sur de San Diego, California. El concepto del proyecto es para crear un proyecto residencial centrado en el medio ambiente preservando la belleza natural de su ubicación y produciendo unos 274 sitios personalizados frente al mar y con vista al mar, con terrenos adicionales a un lado para el espacio abierto y la conservación de la naturaleza.

Sunset Beach está ubicada a solo 8 millas del centro de Ensenada, México, una próspera y moderna comunidad de 500.000. Es uno de los lugares turísticos más populares y el crucero número dos destino en México. Más de 20 millones de personas residen dentro de un viaje de cuatro horas. Se encuentra directamente en la carretera turística más transitada de México, donde 1.5 millones de autos viajan en un moderno 4 carril de la autopista directamente en frente de la propiedad cada año. La propiedad tiene casi 1 1/2 millas de frente al mar, 2 playas privadas y un paisaje impresionante.

El proyecto emplea un Filosofía "Think Green - Live Green" que utiliza tecnologías en desalinización, tratamiento de aguas residuales, generación eólica, construcción, conservación y conservación de la naturaleza. El plan de desarrollo se centrará en la creación y venta de solares para casas personalizadas. El valor de tasación actual de la propiedad "tal cual" es de \$44 millones con un "cuando completado" valor de \$140 millones. El grupo de desarrollo está buscando hasta \$17,5 millones en adquisición y hasta \$80.9 millones en capital de desarrollo para el proyecto. En la web de la empresa, www.saldamando.com tiene más información sobre el proyecto.

Estrategia de desarrollo:

Los principales objetivos de la estrategia de desarrollo son:

- 1.) Para preservar la belleza natural del área ofreciendo un plan de desarrollo con un 30 % de espacio abierto y 2,7 hores por acre de densidad.
- 2.) Centrarse en la venta de silos de alto valor frente al mar y con vista al mar en lugar de casas personalizadas como una forma de acelerar los retornos a los socios de capital del proyecto.
- 3.) Usar tecnologías y estrategias ambientales a lo largo del proyecto como una forma de reducir los costos de construcción y mantenimiento y diferenciar a Sunset Beach en el mercado.

El corredor San Diego - Ensenada está en rápido desarrollo. Numerosos proyectos de condominios representando unas 2500 unidades se están ofreciendo actualmente en el mercado. Sin embargo, solo hay un puñado de terrenos personalizados frente al mar. Los que están disponibles suelen tener menos de 36 pies Amplia obligando a proyectos de alta densidad y opciones arquitectónicas limitadas. Por el contrario, con 1.5 millas de frente al mar, Sunset Beach puede ofrecer lotes que van desde 55 pies a 150 pies de frente al mar en un plan maestro de baja densidad con numerosas comodidades. Esta es una oferta totalmente única en el mercado, lo cual es una ventaja comercial decidida. Es importante destacar que este enfoque ayudará a preservar la naturaleza y belleza del sitio y reducir el impacto ambiental del proyecto.

La venta de terrenos en lugar de la venta de casas personalizadas (o condominios) tiene tres ventajas:

1. El ciclo de construcción es más corto y menos complicado, lo que permite un retorno de la inversión más rápido capital.

2. Se puede hacer un fuerte argumento de inversión en el valor creciente de la tierra frente al mar. Los lotes desarrollados, como inversión, tienen flexibilidad, mantenimiento mínimo y costos de mantenimiento para inversores En lugar de limitarse simplemente a los programas de venta de bienes raíces, una estrategia de marketing ampliada Se puede implementar un plan para incluir administradores de dinero e inversores que busquen inversiones a largo plazo. apreciación. Esto podría ayudar significativamente a la velocidad de las ventas, especialmente en un sector inmobiliario incierto.

3. Debido a que los costos de construcción en México son más bajos que los costos tradicionales en los EE. UU., el terreno componente del costo neto de construir una casa a la medida se puede elevar a un porcentaje más alto. Esto tiene el efecto de aumentar los precios de los lotes y al mismo tiempo preservar el gran diferencial de costos entre casas comparables en Sunset Beach y las del sur de California.

Desde el inicio de los conceptos iniciales de Sunset Beach en Playa Saldamando, ha habido un gran interés por el medio ambiente. A lo largo de la planificación del proyecto, se ha puesto énfasis en el uso de tecnologías verdes para disminuir el impacto ambiental del proyecto. La gerencia tiene identificó varias áreas donde el uso de tecnologías y conceptos verdes tiene sentido económico:

- Generación eléctrica eólica e híbrida
- Desalinización del agua
- Tratamiento de aguas residuales
- Bombas de calor geotérmicas
- Sistemas de construcción de ingeniería
- Conservación de la naturaleza

Esto comenzará con la construcción de la oficina de ventas que utilizará un híbrido eólico sistema eléctrico de generación y bombas de calor geotérmicas para calefacción por suelo radiante. Va a ser construido con adobe y un revolucionario sistema de panel SIP utilizando un nuevo, alto y resistente revestimiento ecológico llamado MagBoard. Además de ser un atractivo oficina de ventas, la chica de la casa será para mostrar la dedicación del desarrollador al ambiente. En la venta de terrenos residenciales de clientes de alto nivel, la gerencia cree que esto

El compromiso le dará al proyecto una gran ventaja competitiva. El viento prominente generador a lo largo de la carretera hará una declaración importante a cada coche que pasa por el proyecto. Con más de 270 casas en el proyecto y miles a nivel regional, es un camino para Sunset Beach para demostrar importantes tecnologías de construcción respetuosas con el medio ambiente.

El proyecto instalará dos sistemas de desalinización cada uno capaz de proporcionar 170 metros cúbicos de agua limpia por día. Para el tratamiento del agua, un estado del arte autónomo El sistema de alcantarillado de inyección de aire de bacterias aeróbicas será instalado. También estará totalmente automatizado. El agua tratada se combina con el agua de rechazo de la desalinización y se inyecta en pozos de agua. Se utilizará el exceso para regar áreas verdes en un sistema de rociadores separado.

En la instalación de infraestructura y amenidades, Sunset Beach también planea utilizar tecnologías verdes. Las farolas pueden funcionar con energía solar o eólica o Sistema. híbrido motorizado. Los calentadores de piscina utilizarán bombas de calor geotérmicas. El paisajismo será diseñado para reducir el consumo total de agua. Habrá más de 30 acres reservados como conservación para preservar la belleza natural y proporcionar espacios abiertos y recreación para los residentes El uso combinado de estos sistemas reducirá los costos iniciales de infraestructura, así como reducir el mantenimiento y funcionamiento a largo plazo para la comunidad de propietarios. Es a través de la demostración y uso de estas tecnologías que Sunset Beach puede convertirse en un proyecto importante para que otros desarrolladores lo copien.

El objetivo será que entre el 42 % y el 58 % de todos los gastos relacionados con la construcción y la infraestructura utilicen tecnologías ambientales. Todos los sistemas mencionados han sido identificados y están incluidos en los presupuestos proforma del proyecto.

El plan de desarrollo se puede resumir de la siguiente manera:

- Una inversión inicial de \$3,750,000 para respaldar el depósito del terreno, el diseño inicial y la titulación.
- Una inversión de capital de \$17.5 millones para comprar el terreno.
- Un plan por etapas para desarrollar una propiedad de alto nivel.
- Aproximadamente 270 sitios de inicio personalizados.
- 30% de la tierra disponible reservada para espacios abiertos.
- Grandes presupuestos de servicios.
- Aproximadamente 135 sitios residenciales personalizados de fase uno.
- Costos iniciales de la fase uno de aproximadamente \$33 millones por trimestre.
- Un enfoque inicial en las ventas de sitios de viviendas personalizados para acelerar el retorno del capital de inversión.
- CC&R integrales y centrados en el medio ambiente.
- Los viajes en el sitio están restringidos a carritos de golf eléctricos y a pie.
- Una lista de constructores aprobados.
- Finalización del proyecto en 3- 4 años.
- El uso de The Beck Group, con una importante trayectoria en México, para realizar tareas esenciales
- actividades de gestión de la construcción y promoción.

Con base en los modelos de precios actuales, el proyecto ofrecerá terrenos frente al mar a un precio de \$440,000 a \$1,067,000. Se espera que los lotes con vista al mar oscilan entre \$204,000 y \$947,000. Los tamaños de lote serán del rango de 5000 a 10,500 pies cuadrados.

El plan maestro fue creado para ofrecer un proyecto de baja densidad (27 horas por acre) con numerosos servicios que incluyen acceso a la playa, cuatro millas de senderos para caminar, espacios abiertos, piscinas, canchas de tenis, spa, centros comunes de jardinería orgánica y casa club. La topografía natural garantiza privacidad a través de una puerta de entrada y seguridad las 24 horas. El plan cuenta con terrazas, carga individual, lotes asegurando que cada hogar tendrá frente al mar sin obstrucciones y vistas al océano en apartamentos de una sola planta terrenos ubicados junto a o cerca de piscinas, canchas de tenis y casas club. El beneficio adicional es la preservación de la topografía natural del sitio.

La construcción en terrazas y otros espacios abiertos estará restringida por CC&R estrictos que regirán la construcción y el paisajismo para crear un diseño respetuoso con el medio ambiente conforme al entorno natural. El aterrazamiento natural de la topografía de Saldamando y los paquetes de servicios asegurará un espacio abierto significativo.

Hay varios beneficios importantes que incluyen:

- Una oferta de producto totalmente única en el mercado.
- Precios de venta por pie cuadrado con descuento respecto a puntos de precio competitivos en el mercado. (Los lotes de mayor tamaño a menudo se venden con una prima en los desarrollos de la competencia).
- Perspectiva ambiental única.

Análisis Competitivo de Playa Saldamando

Fortalezas Competitivas

Diseño del proyecto (lotes adosados, individuales cargados)

Preservación de la belleza natural y la topografía.

Ubicación prístina

Enfoque ambiental

Cercanía a los servicios y cuidados de salud de Ensenada

Tamaños de lote grandes frente a la competencia

30% espacio abierto

Número y tipo de amenidades

Fácil acceso a la autopista con paso elevado exclusivo

1 5 millas de frente al mar

Privacidad y seguridad

Acceso a la playa privada

Experiencia del Grupo Beck

Experiencia del equipo de desarrollo

Debilidades competitivas

Alto valor en dólares de los lotes

Mayor distancia desde la frontera

Problemas de estabilización del suelo

Mercado objetivo

En general, se prevé que los clientes de Playa Saldamando tengan las siguientes características:

- Se espera que el 65% sean ciudadanos estadounidenses, y se espera que el resto provenga de Europa, Asia y México. (La debilidad del dólar estadounidense hace que Sunset Beach sea muy asequible).
- Posibles jubilados que buscan un lugar especial para vivir o vacacionar.
- Inversionistas que buscan rendimientos superiores con costos de tenencia mínimos que reconocen el largo plazo potencial de apreciación de la propiedad frente al mar/vista.
- Tienen activos considerables y/o ingresos disponibles.
- Están familiarizados con la zona. La mayoría de las personas que viven en el sur de California han viajado a Ensenada en un momento u otro.
- Están familiarizados o han aprendido recientemente sobre los fundamentos de la compra de propiedades en México.
- Reconocen la importancia de dar un alto valor a la preservación del medio ambiente.

Estrategia de ventas:

Los lotes se ofrecerán con los siguientes términos

1. Depósito reembolsable de \$5000 para obtener un número de prioridad de reserva para la selección de lotes durante cada fase de liberación de lotes.
2. Depósito en garantía no reembolsable del 30% adeudado en el contrato de compra del lote. Voluntad de depósito en garantía liberarse al cierre y entrega del lote.
3. Saldo adeudado al cierre.

Las liberaciones de lotes serán de acuerdo a los números de reserva y consistirán en aproximadamente 25 lotes (7 frente al mar los y 18 lotes con vista al mar). Después de cada lanzamiento, los precios se evaluarán con el concepto de aumento de precios. El plan prevé la liberación de los primeros lotes y contratos de compra firmados aproximadamente doce meses después del inicio de operaciones. Esto es para permitir un progreso suficiente para completar la oficina de ventas; la mayor parte del movimiento de tierras en la fase uno y brindar confianza en el proyecto viabilidad. Los esfuerzos de ventas iniciales se centrarán en tomar reservas prioritarias con el objetivo de lograr precios de venta iniciales más altos en 12 meses. El programa tiene varios beneficios significativos para las ventas:

- Elimina una importante objeción de ventas con respecto a las historias donde los desarrolladores en México usan las ventas, los ingresos y los proyectos nunca se terminan. Los fondos están en depósito.

- Califica el proyecto bajo las leyes de Bienes Raíces de California y EE. UU. para publicidad y ventas.
- Permite una mayor plataforma de venta inicial y que se implementen incrementos de precios en cada fase de lanzamientos de lotes.

Estado actual

La siguiente tabla destaca el estado actual en estas categorías:

Legal	Terminada	En marcha
● Configuración corporativa	X	
● Título Opinión	X	
● Contratos de Venta	X	
● CC&R	X	
● Seguro de título	X	
● Permisos de uso de suelo	X	
● Permiso Ambiental Federal	X	
 Ventas		
● Diseño de programa de preventa	X	
● Mercadotecnia, páginas web	X	
● Programas de corredores	X	
● proceso de depósito en garantía	X	
 Ingeniería		
● Fase Geotécnica 1	X	
● Diseño inicial del proyecto	X	
● Aprobaciones preliminares de uso de suelo	X	
● Preliminares de agua y electricidad	X	
● Compromiso del Grupo Beck	X	
● Ingeniería civil		X
● Mapa final		X
● Fase Geotécnica 2		X
 Finanzas		
● Obtener capital social	X	
● Documentación de diligencia debida	X	

Uso de los Fondos y Explicación del Capital Invertido

El siguiente es un desglose aproximado del uso de los fondos:

Compra de terrenos	-\$17,440,875
Trabajo de tierra	-\$42,491,229
Infraestructura	-\$12,167,020
Paisajismo y Amenidades	-\$6,172,184
Pre-desarrollo y costos indirectos	-\$10,102,718
Marketing	-\$3,101,498
Centro de ventas	-\$573,337
Ingeniería y Arquitectura	-\$100,000
Tartas de cierre de préstamo	-\$3,278,054
Permisos	-\$2,978,000
Total	-\$98,404,915

El plan de capital general supone que el proyecto se dividirá en dos fases, cada una consta de aproximadamente 137 lotes. Se retirarían fondos del préstamo de aproximadamente \$98.4 millones según sea necesario para cubrir la adquisición de terrenos, así como todos los costos de desarrollo. Esto reduce el riesgo de socios de capital asegurándose de que todos los fondos estén disponibles para completar el proyecto. El proyecto proforma proyectos un requerimiento total de aproximadamente \$67 millones sería suficiente para construir el proyecto. Los depósitos no reembolsables del 30 % se depositarán en garantía y sólo se liberarán cuando el lote esté completo y hasta que se entrega al cliente. Como los lotes se entregan en la Fase Uno (alrededor de 28 meses), el proyecto recibe flujos de efectivo significativos de las ventas. Estos flujos de efectivo se pueden utilizar para reducir la requisitos de financiamiento muy por debajo de \$98 millones, o para proporcionar reservas significativas si los saldos de los préstamos son mantenido (Ver proforma).

Hasta la fecha, la empresa ha invertido aproximadamente \$3,75 millones. Esto se ha utilizado principalmente para pagos iniciales de la propiedad, una investigación geotécnica de la propiedad, diseño y obtención de permisos.