

VITTA TOWER®

TIJUANA B.C. / VIA RAPIDA



Índice:

- I. Portafolio de inversión inmobiliario (*performing assets*)
- II. Planta arquitectónica de prototipo BAO (*2 Recámaras*)
- III. Planta arquitectónica de conjunto
- IV. Ubicación y vista de los prototipos seleccionados
- V. Planes de venta
- VI. Económicos de inversionista (*CAP RATE*)
- VII. Mecánica de apartado y pago

I. Portafolio de inversión inmobiliario
(performing assets)

I. **Portafolio de inversión inmobiliario** (*performing assets*)

Se refiere a la gestión y adquisición de bienes raíces estratégicos; los cuales tienen dos principales características:

1. **Generan flujos estables de efectivo** por medio de la captación de rentas mensuales.
2. **Generan plusvalía** anual de forma sostenible.

La combinación de ambas variables integra el indicador clave del público inversionista denominado **Tasa de Capitalización** (o CAP RATE por sus siglas en inglés).

I. Portafolio de inversión inmobiliario (*performing assets*)

¿Por qué Tijuana se ha convertido en el destino de inversión inmobiliaria más atractivo a nivel nacional?

1. Tijuana es la ciudad más poblada de México = demanda potencial.
2. Es frontera con la 4ta economía más importante del mundo.
3. Las propiedades para renta en California han incrementado de manera desmedida, por lo que;
4. Tijuana se ha convertido en una ciudad dormitorio para personas que trabajan en el sur de california = demanda binacional.
5. Actualmente la ciudad tiene una necesidad de más de 200,000 viviendas.
6. El sector maquilador tiene más de 35 mil vacantes que no han sido cubiertas, debido a que el personal no tiene donde comprar o rentar una vivienda.
7. A Tijuana le quedan 6,400 hectáreas urbanizables, las cuales se consumirán en los próximos 10 años. Cuando eso suceda;
8. Las propiedades aumentarán estrepitosamente su valor.

II. Planta arquitectónica de prototipo BAO

(2 Recámaras, 2 Baños completos y 2 Estacionamientos)



PROTOTIPO "BAO" DE 90.35 M2 (DEPARTAMENTO DE 2 RECÁMARAS)

- Interior 82.71 M2
- Terraza 7.64 M2
- 2 Recámaras
- 2 Baños Completos
- Sala
- Comedor
- Cocina
- Área de Lavado
- 2 Cajones de Estacionamiento

V I T T A
T O W E R.



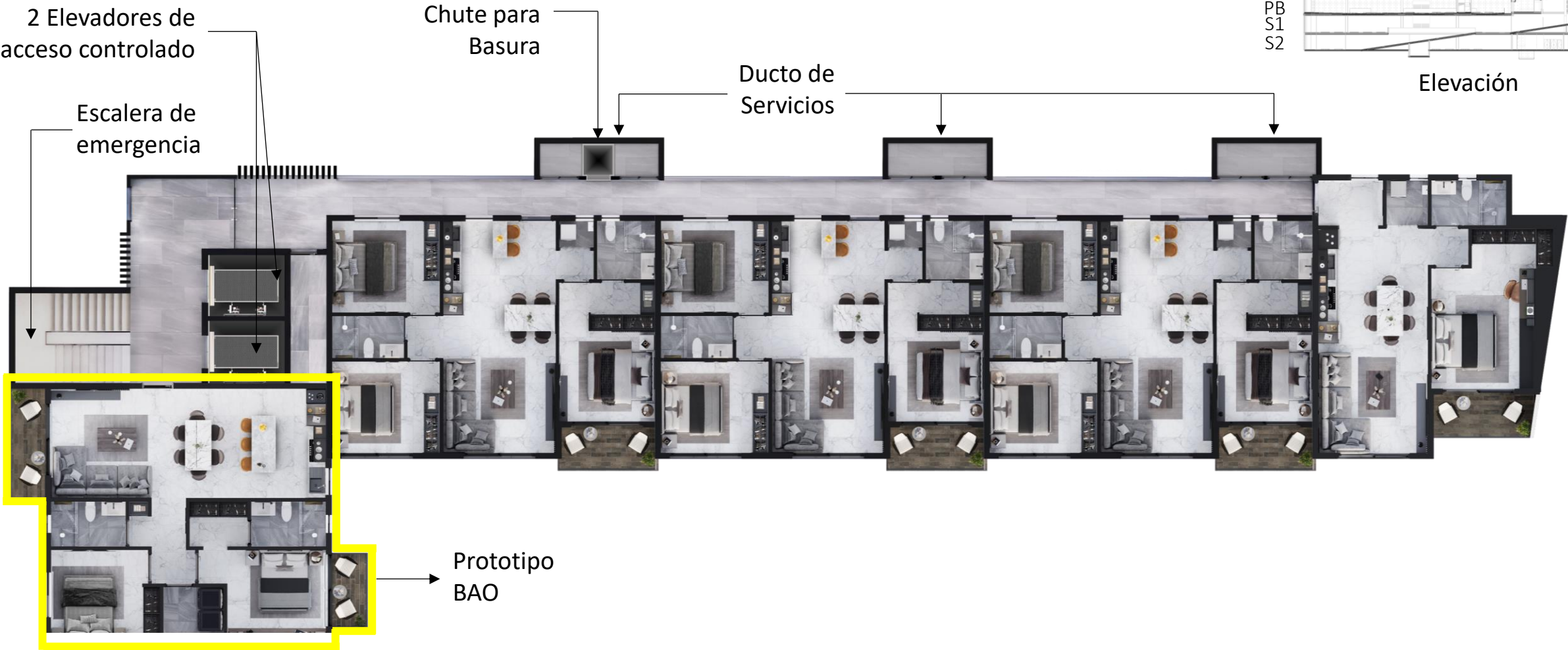






III. Planta arquitectónica de conjunto

III. Planta arquitectónica de conjunto



IV. Ubicación y vista de los prototipos seleccionados



Colegio de la Frontera

Eco Parque

JARDINES DEL PEDREGAL

COLONIA CHAMIZAL

Unidad Deportiva Tijuana

Plaza Comercial Las Palmas

COLONIA LAS PALMAS

Parque Buenavista

COLONIA BUENAVISTA

Vitta Tower

Hospital del Prado

Plaza Galerías

Estadio Caliente

COLONIA HIPÓDROMO

COLONIA AVIACIÓN

Hospital Ángeles

Club Campestre

COLONIA CHAPULTEPEC

Google Earth

V. Planes de venta

V. Planes de venta

Prototipo Bao: 90.35 m2

Precio de Venta:

Descuento:

Precio de Venta Final:

Proceso:

1) Pago a la firma de la Intención:

2) Pago a la firma del Contrato:

Monto total de enganche:

3) Monto a diferir:

4) Pago diferido en mensualidades:

5) Pago hasta la esrituración:

Plan Tradicional		Plan de Contado		Plan Construcción Flex	
100%	\$290,000	100%	\$290,000	100%	\$290,000
0.0%	\$0	-10.0%	-\$29,000	-5.0%	-\$14,500
100%	\$290,000	90.0%	\$261,000	95.0%	\$275,500
1%	\$2,500	1%	\$2,500	1%	\$2,500
9%	\$26,500	9%	\$23,600	14%	\$38,825
10%	\$29,000	10%	\$26,100	15%	\$41,325
20%	\$58,000	90%	\$234,900	85%	\$234,175
18	\$3,222	3	\$78,300	18	\$13,010
70%	\$203,000	0%	\$0	0%	\$0

***Cifras en dólares moneda en curso en los Estados Unidos de América.*

- ☐ **Plan Tradicional:** 10% de enganche a la firma del contrato, 20% diferido en 18 meses y se liquida el 70% restante al momento de la escrituración del inmueble.
- ☐ **Plan de Contado:** 10% de enganche a la firma del contrato y se tienen 3 meses para liquidar el 90% restante (este esquema tiene el beneficio de un 10% de descuento sobre el precio de lista vigente a la fecha de la firma del contrato).
- ☐ **Plan Construcción Flex:** 15% de enganche a la firma del contrato y el 85% restante en 18 mensualidades fijas (este esquema tiene el beneficio de un 5% de descuento sobre el precio de lista vigente a la fecha de la firma del contrato).

VI. Económicos público inversionista (*CAP RATE*)

VI. Económicos público inversionista (CAP RATE)

Precio de venta (USD):	\$290,000	Captación de renta mensual neta (USD):	\$1,750
Descuento por <u>compra de contado</u> :	<u>-\$29,000</u>	Ingreso operativo neto anual (USD):	<u>\$21,000</u>
Precio de venta con descuento (USD):	\$261,000	Valor de compra (USD):	\$261,000
		% Rendimiento neto sobre arrendamiento:	8.04% [A]
Prototipo:	BAO		
Número de recámaras:	2.00	Ciudad:	Tijuana, B.C.
M2 de construcción:	90.35	Segmento de mercado:	Residencial
Renta mensual sugerida (USD):	\$1,750	Plusvalía anual promedio de segmento:	14.00% [B]
Cuota de mantenimiento por m2 (USD):	\$1.20		
Cuota mensual de mantenimiento (USD):	\$108	Tasa de Capitalización (CAP RATE)	<u>22.04%</u> [C]=[A]+[B]

Nota:

Los presentes económicos son en función a un plan de venta de contado para público inversionista, el cual, contempla un 10% de descuento sobre el precio de venta.

VII. Mecánica de apartado y pago

VII. Mecánica de apartado y pago

1. A la **firma del apartado** se transfiere \$2,500 dólares USD como intención de compra.
2. Se tiene un plazo máximo de **30 días naturales para la firma del contrato de promesa de compraventa**.
3. A la **firma del contrato promesa de compraventa** se transfiere el porcentaje de enganche en función al plan de venta seleccionado (se consideran los \$2,500 dólares que ya fueron depositados).
4. La liquidación del inmueble es en función al plan de venta seleccionado:
 - a) **En Plan Tradicional:** 10% de enganche a la firma del contrato, 20% diferido en 18 meses y se liquida el 70% restante al momento de la escrituración del inmueble.
 - b) **En Plan de Contado:** 10% de enganche a la firma del contrato y se tienen 3 meses para liquidar el 90% restante (este esquema tiene el beneficio de un 10% de descuento sobre el precio de lista vigente a la fecha de la firma del contrato).
 - c) **En Plan Construcción Flex:** 15% de enganche a la firma del contrato y el 85% restante en 18 mensualidades fijas (este esquema tiene el beneficio de un 5% de descuento sobre el precio de lista vigente a la fecha de la firma del contrato).

VITTA TOWER®

GRUPO
EASYHAUS®

vittatower.com