

VITTA TOWER.

TIJUANA B.C. / VIA RAPIDA



Índice:

- I. **Portafolio de inversión inmobiliario** (*performing assets*)
- II. **Planta arquitectónica de prototipo KOI** (*1 Recámara*)
- 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 KOI
(1 Recámara)



PROTOTIPO "KOI" DE 70.31 M² (DEPARTAMENTO DE 1 RECÁMARA)

- Interior 65.32 M²
- Terraza 4.99 M²
- 1 Recámara
- 1 Baño Completo
- Sala
- Comedor
- Cocina
- Área de Lavado
- 1 Cajón de Estacionamiento

V I T T A
T O W E R.









III. Planta arquitectónica de conjunto

III. Planta arquitectónica de conjunto

2 Elevadores de acceso controlado

Chute para Basura

Ducto de Servicios

N13
N12
N11
N10
N9
N8
N7
N6
N5
N4
N3
N2
N1
PB
S1
S2



Elevación

Escalera de emergencia



Prototipo KOI

IV. Ubicación y vista de los prototipos seleccionados



Colegio de la Frontera



Eco Parque

JARDINES DEL PEDREGAL

Parque Buenavista



COLONIA BUENAVISTA

Vitta Tower



COLONIA CHAMIZAL

Hospital Ángeles



COLONIA AVIACIÓN

Unidad Deportiva Tijuana



Club Campestre



Calimax



Hospital del Prado



COLONIA HIPÓDROMO

Plaza Galerías



Plaza Comercial Las Palmas



COLONIA CHAPULTEPEC

Estadio Caliente



COLONIA LAS PALMAS



V. Planes de venta

V. Planes de venta

Prototipo Koi: 70.31 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 escrituración:

	Plan Tradicional		Plan de Contado		Plan Construcción Flex	
	100%	\$229,500	100%	\$229,500	100%	\$229,500
	0.0%	\$0	-10.0%	-\$22,950	-5.0%	-\$11,475
	100%	\$229,500	90.0%	\$206,550	95.0%	\$218,025
	1%	\$2,500	1%	\$2,500	1%	\$2,500
	<u>9%</u>	<u>\$20,450</u>	<u>9%</u>	<u>\$18,155</u>	<u>14%</u>	<u>\$30,204</u>
	10%	\$22,950	10%	\$20,655	15%	\$32,704
	20%	\$45,900	90%	\$185,895	85%	\$185,321
	18	\$2,550	3	\$61,965	18	\$10,296
	70%	\$160,650	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 en Plan de Contado (*CAP RATE*)

Precio de venta (USD):	\$229,500	Captación de renta mensual neta (USD):	\$1,400
Descuento por <u>compra de contado</u>:	-\$22,950	Ingreso operativo neto anual (USD):	\$16,800
Precio de venta con descuento (USD):	\$206,550	Valor de compra (USD):	\$206,550
		% Rendimiento neto sobre arrendamiento:	8.13% [A]
Prototipo:	KOI		
Número de recámaras:	1.00	Ciudad:	Tijuana, B.C.
M2 de construcción:	70.31	Segmento de mercado:	Residencial
Renta mensual sugerida (USD):	\$1,400	Plusvalía anual promedio de segmento:	14.00% [B]
Cuota de mantenimiento por m2 (USD):	\$1.20		
Cuota mensual de mantenimiento (USD):	\$85.00	Tasa de Capitalización (CAP RATE)	22.13% [C]=[A]+[B]

Nota:

Los económicos presentados en el cuadro superior son bajo el plan de venta de contado, el cual, contempla un 10% de descuento sobre el precio de venta vigente al momento del contrato promesa de compraventa.

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).

V I T T A
T O W E R[®]

GRUPO
EASYHAUS[®]

vittatower.com