



MARCO DE DECISIÓN PARA INVERSIONISTAS

The William

North Miami Beach | 2040 NE 163rd Street

P R E P A R A D O P O R

Katerina Bucciarelli

Broker-Owner, Innovatio Realty Group

CRS | SRS | RENE | E-PRO | Licenciada en FL, NY, NJ

THE WILLIAM MIAMI

Marco de Decisión para Inversionistas

Preparado por Katerina Bucciarelli, Broker-Owner, Innovatio Realty Group

La Tesis en Una Línea

Esta es una de las pocas oportunidades que aún quedan para ingresar a nueva construcción en Miami a una base razonable dentro de este segmento de precios, con riesgo controlado y potencial de apreciación a largo plazo.

Todo el contenido a continuación demuestra por qué esa afirmación se sostiene bajo análisis riguroso.

Visión General

Dirección	2040 NE 163rd Street, North Miami Beach, FL 33162
Proyecto	26 pisos, 374 residencias, 40,459 SF de amenidades
Precios desde	Estudios desde \$430,000 1 Habitación desde \$540,000
Precio por SF	\$790 a \$900 por SF (sujeto a disponibilidad)
Renta Estimada	~\$5.00 por SF al mes (ver anclaje de renta)
HOA	\$1.20 por SF al mes (reservas INCLUIDAS)
Desarrollador	Blue Road + Ilia Development Group
Arquitecto	Carlos Ott + Behar Font & Partners
Inicio de obra	Mediados de 2026
Entrega	Verano de 2029

Por Qué Este Precio Es Razonable

Una primera pregunta sensata es si \$790 a \$900 por SF es bajo, justo o alto. Aquí está el contexto:

Referencia de Mercado	Precio por SF
The William (tranche actual)	\$790 a \$900
Promedio nueva construcción Miami (2026)	\$1,150 a \$1,800

Brickell nueva construcción	\$1,200 a \$2,800
Promedio trophy Miami Beach	\$1,232
Condos lujo Mid-North Beach (Q4 2025)	\$1,165
Segmento lujo Miami \$1M+ (récord 2025)	\$1,030

Fuentes: CondoBlackBook Q4 2025 e Informe Anual 2025, reportes agregados de nueva construcción 2026.

Contexto importante: estos otros submercados comandan precios más elevados porque se encuentran en una etapa más avanzada de su ciclo de crecimiento, con densidad establecida y atributos de ubicación premium. El precio de The William refleja un submercado en etapa temprana con fundamentos de largo plazo comparables. La pregunta no es si Brickell es "mejor" hoy. La pregunta es si la trayectoria de North Miami Beach justifica el ingreso a esta base de precio.

Una consideración adicional: a los valores actuales de tierra y costos de construcción en Miami, replicar nueva construcción a esta base sería cada vez más difícil. Esa es la narrativa silenciosa del lado de la oferta detrás del precio de entrada.

The William se posiciona por debajo de producto comparable de nueva construcción en cada uno de los submercados vecinos de Miami. Ese es el anclaje de toda la tesis de inversión.

Para Quién Es Esta Oportunidad

Esta oportunidad es adecuada si usted:

- **Ingresar por primera vez al mercado inmobiliario de Miami** y busca un edificio nuevo con costos predecibles
- **Ha sido excluido por precio de Brickell o Downtown** pero aún desea nueva construcción Clase A cerca de los puntos estratégicos de la ciudad
- **Es un inversionista de largo plazo** enfocado en el crecimiento de equity en un horizonte de 5 a 10 años
- **Busca nueva construcción** para evitar los special assessments y temas de mantenimiento diferido que afectan a edificios antiguos de Miami
- **Es padre o familiar** que adquiere un condominio de entrada para un hijo que trabaja o estudia en Miami
- **Es un inversionista internacional** que busca un activo estable, denominado en dólares, en un entorno fiscal favorable

Esta oportunidad NO es adecuada si usted requiere una propiedad de alto rendimiento mensual hoy. La fortaleza de The William reside en la apreciación y el control de costos, no en el flujo de caja mensual. Si otra estrategia le sirve mejor, se lo diré con honestidad.

El Equipo Detrás de The William

La ejecución del desarrollador es uno de los factores de riesgo más silenciosos, pero más consecuentes, en una inversión de pre-construcción. Aquí está quién está construyendo este proyecto y por qué importa:

Blue Road

- **Más de 20 años** de experiencia en desarrollo inmobiliario en Florida

- Liderado por el CEO Jorge Savloff y Marcelo Tenenbaum
- **Más de 30 proyectos entregados** en Florida y Sudamérica
- **Portafolio en Miami incluye** Blue Bay Tower (North Bay Village), The Club y The Palms (Bay Harbor Islands), The Highlands (North Miami Beach), y Nexo Residences (en curso, en alianza con Fortune International Group)
- **Trayectoria consolidada en programa EB-5** con inversionistas internacionales, relevante para compradores extranjeros

Ilia Development Group

- **Firma desarrolladora basada en el Sur de Florida** respaldada por un grupo empresarial diversificado con más de 50 años de historia operativa
- **Experiencia del grupo matriz** en generación eléctrica, minería, infraestructura y servicios financieros en Latinoamérica
- Dirigido por el banquero de inversión Germán Osorio
- **Portafolio inmobiliario en expansión** que abarca activos residenciales, médicos, hospitaleros y de retail

En conjunto, la asociación aporta experiencia profunda de ejecución en Florida por parte de Blue Road, y disciplina de capital institucional por parte de Ilia. Esa combinación es el perfil apropiado para entregar una torre de 26 pisos y 374 unidades en 2029.

La Realidad Mensual

Todo inversionista inteligente plantea la misma primera pregunta: "**¿Cuánto me cuesta realmente cada mes?**" Aquí está la respuesta directa.

Paso 1: Ingreso Bruto por Renta

Concepto	Estudio (\$430K)	1 Habitación (\$540K)
Renta Estimada (\$5/SF/mes)	\$2,760	\$3,000

Paso 2: Costos Mensuales Realistas Completos

Concepto	Estudio	1 Habitación
HOA (reservas incluidas)	\$662	\$720
Impuesto Predial (1.75% / 12)	\$627	\$788
Seguro (estimado)	\$39	\$42
Administración de Propiedad (~8% de renta)	\$221	\$240
Reserva de Vacancia (~5% de renta)	\$138	\$150
Mantenimiento / Rotación (~3% de renta)	\$83	\$90
Costo Mensual Realista Total	\$1,770	\$2,030

Paso 3: El Resultado Honesto

	Estudio	1 Habitación
Renta	\$2,760	\$3,000
Costo Realista Total	\$1,770	\$2,030
Posición Neta (antes del servicio de deuda)	~\$990	~\$970

En la mayoría de los casos, el activo opera cerca del punto de equilibrio mensual, antes del servicio de deuda si se utiliza financiamiento. Dependiendo de la ocupación, la renta alcanzada y los costos reales de seguro, el resultado puede ser levemente positivo, levemente negativo o plano. Para compradores que utilizan hipoteca, el servicio de deuda se suma a estos números y debe modelarse por separado según monto, tasa y plazo. Ese es el rango realista para nueva construcción Clase A en Miami a esta base. Cualquiera que le presente un cálculo diferente en un edificio nuevo no está modelando con honestidad.

Fundamento del Supuesto de Renta de \$5 por SF

Este supuesto de renta no es arbitrario. Está anclado en datos actuales de arrendamiento Clase A en el submercado circundante:

- **Rentas Clase A de 2 habitaciones en Aventura** con aproximadamente 1,300 SF se arriendan actualmente por encima de \$4,000 mensuales, lo que se traduce en aproximadamente \$3.00 a \$3.50 por SF mensual en unidades más grandes.
- **Estudios y unidades de 1 habitación de menor metraje** típicamente se arriendan a una tarifa más alta por SF, frecuentemente entre \$4.50 y \$5.50 por SF mensual, especialmente en edificios Clase A nuevos cerca de centros de empleo.
- **Unidades amuebladas aptas para short-term rental** en nueva construcción cercana alcanzan tarifas efectivas aún más altas por SF.

\$5 por SF es un supuesto razonable y defendible para una unidad eficiente y compacta de nueva construcción Clase A en este corredor. Refleja lo que producto comparable está logrando hoy en el mercado.

Cuándo Comienza el Ingreso por Renta

Este es un activo de pre-construcción. El ingreso por renta inicia después de la entrega, en el verano de 2029. Entre este momento y la entrega, los inversionistas están en una fase de despliegue de capital: los depósitos se realizan en etapas según el cronograma del desarrollador, se mantienen en escrow bajo el Estatuto 718.503 de Florida, y el saldo restante vence al cierre. Eso es normal en pre-construcción, pero debe incorporarse explícitamente en su planificación de flujo de caja.

- **Ahora hasta mediados de 2026:** depósito inicial (típicamente 10%) al firmar contrato
- **Mediados de 2026 hasta 2028:** depósitos programados por etapa de construcción según contrato con el desarrollador
- **Verano de 2029:** cierre, TCO, entrega de llaves, e inicio del proceso de arrendamiento
- **Finales de 2029 en adelante:** comienza el ingreso por renta

Esto no es un activo de flujo de caja hoy. Es un posicionamiento de equity a largo plazo con una ventana de despliegue definida e ingresos posteriores a la entrega. Conviene tener claridad sobre cuál estrategia está buscando.

Por Qué Esta Zona

North Miami Beach se encuentra en una fase temprana de crecimiento, impulsada por la expansión del sector salud, el despliegue de capital institucional y la absorción residencial. Tres razones concretas por las que esto importa para su inversión:

El Empleo es Estable

La zona se ubica dentro de uno de los corredores médicos y de salud más activos del Sur de Florida. Los hospitales y centros médicos no se reubican durante los ciclos económicos a la baja. Su demanda de arrendamiento tampoco.

- **UHealth SoLéMia Medical Center** (University of Miami Health System) es el ancla emblemática adyacente a la comunidad planificada SoLé Mia de 184 acres
- **Baptist Health South Florida** opera múltiples instalaciones en el corredor, incluyendo su red Baptist Outpatient and Urgent Care
- **Aventura Hospital and Medical Center** (HCA Florida) es un hospital de atención terciaria a pocos minutos del activo
- **Jackson North Medical Center** (Jackson Health System) atiende todo el corredor norte

La Gente Necesita Vivir Cerca

Médicos, enfermeros itinerantes, residentes médicos, especialistas, administradores hospitalarios y familiares de pacientes que se relocalizan para tratamientos complejos, todos requieren vivienda cercana a estas instalaciones. Las unidades Clase A con costos predecibles son exactamente lo que arriendan. Ese perfil de demanda es específico, no teórico.

La Demanda es Consistente

El empleo en el sector salud es uno de los sectores más resistentes a las recesiones en la economía estadounidense. Eso le otorga a North Miami Beach un piso de demanda de arrendamiento que muchos otros submercados de Miami simplemente no tienen.

Ventajas de Ubicación

- 7 minutos al Aventura Mall
- 10 minutos a Sunny Isles Beach
- 20 minutos a Bal Harbour
- 25 minutos a Brickell
- 35 minutos al Aeropuerto Internacional de Miami

Qué Hace Esta Inversión Más Segura que los Condominios Antiguos de Miami

Después de Surfside, los compradores han aprendido a hacer preguntas más exigentes sobre la seguridad de los condominios y la salud de las reservas. The William responde a esas preguntas de la manera correcta:

- **Nueva construcción significa cero mantenimiento diferido.** Usted no está heredando 40 años de problemas estructurales ni sistemas obsoletos.
- **Las reservas ya están incluidas en el HOA.** No hay necesidad de regularizar cumplimiento con la normativa post-Surfside SB 4-D. Los números son honestos desde el día uno.
- **Riesgo reducido de special assessments inesperados.** Edificios antiguos de Miami han enfrentado assessments de \$50,000 a más de \$200,000 por unidad en años recientes. Nueva construcción con reservas fondeadas reduce dramáticamente este riesgo.

- **Códigos de construcción modernos.** Construido bajo los estándares actuales HVHZ de Miami-Dade. Mejor desempeño ante huracanes, mejor trayectoria de costos de seguro a largo plazo.
- **HOA de \$1.20 por SF es eficiente.** Muchos edificios nuevos de lujo en Miami están cobrando \$1.40 a más de \$2.00 por SF. El HOA de The William está estructurado de forma inteligente.

En el entorno actual, la nueva construcción con reservas fondeadas reduce una categoría de riesgo que ha impactado materialmente a los edificios antiguos de Miami.

Proyección a 10 Años

Las ganancias de equity en Miami-Dade han crecido aproximadamente al doble del promedio nacional estadounidense durante la última década, según investigación de MIAMI REALTORS®. El submercado Mid-North Beach en particular registró un alza del 27% interanual en el Q4 2025 según CondoBlackBook. En este contexto, a continuación se presenta cómo distintas tasas de apreciación se traducen en el tiempo, para permitirle analizar la tesis bajo escenarios realistas:

Escenarios de Apreciación (Estudio + 1 Habitación Combinados, Base de \$970K)

Escenario	Tasa Anual	Valor a 10 Años	Ganancia de Equity a 10 Años
Conservador	4% a 5%	\$1.44M a \$1.58M	+\$470K a +\$610K
Caso base (rango medio)	6% a 7%	\$1.74M a \$1.91M	+\$770K a +\$940K
Ciclo fuerte	8% a 9%	\$2.10M a \$2.30M	+\$1.13M a +\$1.33M

Los números ilustrativos en la tabla detallada que sigue reflejan un escenario de rango medio dentro del desempeño histórico de Miami. Su resultado real se ubicará en algún punto dentro de este espectro, dependiendo de las condiciones del ciclo, la absorción del submercado y factores macroeconómicos más amplios.

Proyección Ilustrativa Detallada (Caso Base 7.1%)

Horizonte	Valor Estudio	Valor 1 Hab.	Ganancia de Equity Combinada
Hoy	\$430,000	\$540,000	Base de compra
Año 1	\$460,530	\$578,340	+\$68,870
Año 5	\$605,921	\$760,924	+\$396,845
Año 10	\$853,814	\$1,072,231	+\$956,045

Proyecciones basadas en capitalización anual del 7.1%. Los resultados reales variarán. Solo para fines de modelado ilustrativo.

El propósito no es predecir un resultado específico. El propósito es ofrecerle un marco de referencia: a través de un rango razonable de escenarios de desempeño de Miami, el posicionamiento de equity a largo plazo tiene sentido. Esa es la tesis que debe contrastar con sus propios supuestos.

Esto es lo que mantiene el interés de los inversionistas de largo plazo: carry mensual manejable hoy, estructura de costos predecible y un marco defendible de crecimiento de equity bajo escenarios realistas.

Qué Podría Salir Mal

Prefiero comunicar el riesgo de más que de menos. Aquí está lo que debe considerar:

- **Las rentas podrían no crecer al ritmo esperado.** La estimación de renta de \$5 por SF está anclada en datos actuales de arrendamiento Clase A. Si el mercado de arrendamiento en North Miami Beach se debilita, las rentas reales podrían ser menores durante algún período.
- **El mercado podría desacelerarse en el corto plazo.** Miami se encuentra en un mercado favorable al comprador en 2026. La apreciación podría ser más lenta en el corto plazo antes de acelerarse a medida que se materialicen las entregas de capital institucional.
- **El horizonte de tenencia podría extenderse.** Las reventas de condominios típicamente toman entre 3 y 10+ años para alcanzar plena valorización a mercado. Si necesita recuperar el capital en 18 meses, este no es el activo correcto.
- **Riesgo de ejecución en pre-construcción.** Los depósitos están en escrow bajo el Estatuto 718.503 de Florida. Iliá Development Group cuenta con más de 50 años de trayectoria institucional. No obstante, los cronogramas y acabados pueden modificarse en cualquier nueva construcción.
- **Los costos de seguro son volátiles.** Los mercados de seguros en Florida han experimentado movimientos significativos desde 2022. Considere que los costos de mantenimiento pueden evolucionar durante el período de tenencia.

Quién Será Su Comprador Futuro

Cuando llegue el momento de vender, este es el perfil de sus compradores futuros:

- **Compradores primerizos que ingresan a Miami** en busca de un edificio nuevo con menor riesgo de mantenimiento
- **Jóvenes profesionales que trabajan cerca** en los centros médicos, oficinas corporativas de Aventura o el corredor Biscayne en general
- **Profesionales del sector salud** que desean adquirir cerca de su lugar de trabajo (médicos, especialistas, personal hospitalario senior)
- **Padres que adquieren para hijos adultos** que estudian o inician su carrera en Miami
- **Compradores internacionales** de Latinoamérica y Europa que buscan una base nueva y de bajo mantenimiento en Miami
- **Inversionistas de largo plazo** que buscan producto más nuevo con costos predecibles (el mismo perfil que usted ocupa hoy)

Ese es un universo de compradores futuros profundo y diversificado. La liquidez de salida no está concentrada en un solo tipo de comprador.

Cómo Evoluciona el Precio en Pre-Construcción

El precio en pre-construcción se estructura en tranches. Los compradores tempranos típicamente obtienen los mejores precios y la mejor selección de unidades. Así se desarrolla la progresión típica:

Etapa	Cuándo	Comportamiento Típico del Precio
Tranche actual	Ahora	Base más baja, mejor selección de unidades
Inicio de obra	Mediados de 2026	Aumentos típicos de precio entre 5% y 15%
Construcción vertical	2027 a 2028	El precio asciende a medida que la entrega se vuelve visible
Entrega + TCO	Verano de 2029	Precio pleno a mercado entregado
Formación del mercado de reventa	2029 a 2031	Se abre ventana de liquidez para propietarios

Esta progresión de precio refleja cómo el valor se reconoce típicamente a medida que el riesgo de construcción disminuye y aumenta la visibilidad sobre el producto terminado. El mismo patrón se ha sostenido en todos los lanzamientos importantes de pre-construcción en Miami durante la última década, desde Brickell hasta Sunny Isles.

Conclusión

The William le ofrece una vía razonable para ingresar a nueva construcción en Miami a la mejor base del mercado actual, en un submercado con demanda de arrendamiento real y estable, en un edificio con costos predecibles y reservas ya fondeadas.

Esta es una estrategia de posicionamiento disciplinada y de largo plazo. No es una especulación, no es un trophy trade. Es un activo bien posicionado y bien ubicado, donde el tiempo y la apreciación hacen el trabajo.

Si usted busca claridad, riesgo controlado y potencial de largo plazo, esta oportunidad encaja. Si busca flujo de caja mensual inmediato, no. Una conversación basta para identificar en cuál categoría se encuentra.

Conversemos

La manera más eficiente de saber si esta oportunidad es adecuada para usted es una conversación de 30 minutos. Analizaremos sus números, su horizonte de inversión, y si esto encaja con su estrategia, o si una alternativa diferente le sirve mejor. Sin presión, sin pitch. Solo una lectura clara de su posición.

Sesión Privada de Estrategia

calendly.com/kate-roundtable/strategy-session

Consulta de Pre-Construcción (The William y Proyectos Selectos)

calendly.com/kate-roundtable/nobu-residences-by-foster-partners

Sitio Web: innovatiore.com

LinkedIn: [linkedin.com/in/innovatiore](https://www.linkedin.com/in/innovatiore)

Todos los enlaces: liinks.co/katerinab

Acerca de Katerina Bucciarelli

- **Broker-Owner**, Innovatio Realty Group
 - **Licenciada** en Florida, New York y New Jersey
 - **Ingeniera Civil**, UNIMET Magna Cum Laude
 - **NYU** Desarrollo Inmobiliario y Finanzas
 - **Más de 18 años** asesorando a inversionistas, familias y compradores internacionales en el mercado inmobiliario de Miami
 - **Designaciones:** CRS (top 5% a nivel nacional), SRS, RENE, E-PRO, Luxury Marketing Specialist
 - **Idiomas:** Inglés, Español, Italiano
 - **Plataforma integral** en alianza con OKABREMA CORP (empresa de construcción licenciada, asegurada y afianzada): sourcing, adquisición, renovación, staging, marketing y venta, todo bajo un mismo techo
-

Divulgaciones: Todos los precios y la disponibilidad son establecidos por el desarrollador y están sujetos a cambio conforme al Estatuto 718.503 de Florida. Los precios cotizados son los vigentes al momento de preparación y están sujetos a disponibilidad por tranche. Las proyecciones financieras son modelos ilustrativos que utilizan los supuestos declarados (renta de \$5 por SF/mes anclada a datos actuales de arrendamiento Clase A del submercado, HOA de \$1.20 por SF/mes, impuesto predial de 1.75%, apreciación anual de 7.1%). Los ingresos reales de arrendamiento, la apreciación, la vacancia, los costos operativos y el valor de reventa variarán y no se garantizan. Este documento no constituye una oferta de venta ni una solicitud de compra donde tales actos estén prohibidos, ni constituye asesoría fiscal o legal. Se recomienda debida diligencia independiente y la consulta con asesores fiscales y legales calificados.