Reental

MIAMI 7 | MIA-7

Oportunidad de inversión inmobiliaria en
Miami, Estados Unidos de América
con rentabilidad estimada del 18% anual simple* y 54% total*.

reental.co/contacto

*Retorno estimado tras aplicar la bonificación de comisiones al estatus de inversor SuperReentel.
TIR estimada SuperReentel 15,46%

Reental

CONTENIDO

01. PUNTOS CLAVE

02. ACTIVO

03. UBICACIÓN Y MERCADO

04. ESTRATEGIA Y ANALISIS

05. FINALIZACIÓN

06. MODELO INVERSIÓN

07. RENDIMIENTOS Y ESCENARIOS

08. HOJA DE RUTA

09. ¿CÓMO PUEDO INVERTIR?

10. EQUIPO & AVISO LEGAL

11. MÁS INFORMACIÓN



MIAMI 7 | MIA-7

Equity · Desarrollo inmobiliario

PUNTOS CLAVE

TICKET DE PROYECTO:
$ 2,000,000

RENDIMIENTO
Final

RENTABILIDAD ANUAL ESTIMADA SIMPLE:
18% SR*

RENTABILIDAD TOTAL ESTIMADA:
54% SR*

DURACIÓN:
36 MESES

TIR
15,46% SR*

Lugar
Miami, Florida, Estados Unidos de América

Reforma adoptada
Compra, construcción y venta

Tipo de proyecto
Equity

Tipo de explotación
Desarrollo inmobiliario

Colateralizable
Si es colateralizable

*Los inversores con estatus SuperReentel y ReentelPro tienen bonificadas comisiones en la plataforma Reental.co y de ahí su mejora de rentabilidad.

ACTIVO

El activo consiste en la participación en el desarrollo en altura de Alturia, un edificio residencial multifamily que se levanta sobre una parcela de 37,183 ft^2 (≈3,454 m^2) en North Miami Beach, FL, uno de los corredores urbanos con mayor proyección del norte del condado de Miami-Dade, en el entorno inmediato de Aventura y Sunny Isles Beach.

El proyecto se sitúa en un submercado con escasez de producto residencial de alquiler de nueva construcción, donde el parque existente es mayoritariamente antiguo, lo que permite posicionar Alturia como uno de los activos de referencia Class A de la zona en el momento de su entrega.

Nuevo proyecto lanzado junto a Estating, ILP Developers, promotora con sede en el sur de Florida con más de 35 años de trayectoria en promoción inmobiliaria en Norteamérica y Sudamérica y más de US$700M en activos gestionados. Entre sus proyectos recientes en el sur de Florida destacan 101 (Key Biscayne), Sabbia Beach (Pompano Beach) y Elevate Dania (293 viviendas).



PROMOTOR Y EQUIPO

El propio Alturia acredita la capacidad de ejecución del promotor, que ha llevado el proyecto desde la compra del suelo hasta su fase actual, previa al inicio de obra, comprometiendo capital propio y varios años de desarrollo. Esta exposición económica alinea directamente sus intereses con los de los nuevos inversores.

El proyecto cuenta con un equipo asesor de primer nivel:

- PwC, auditoría.
- Greystar, gestión operativa del edificio.
- CBRE, estudios de mercado y valoración.
- Allen & Overy, asesoría legal de la emisión.
- Despachos legales y de ingeniería locales.

ACTIVO

ESTADO ACTUAL DEL INMUEBLE

El proyecto se encuentra en una fase avanzada de pre-construcción. La adquisición del suelo, la recalificación y la aprobación del site plan ya están completadas, lo que elimina buena parte del riesgo urbanístico y de tramitación inicial propio de una promoción de esta escala.

Los hitos pendientes se concentran en la documentación final de construcción, la firma del contrato con el constructor general, la obtención final del Building Permit y el cierre de la estructura de capital. El inicio de obra está previsto para el primer trimestre de 2027, con unos 22 meses de construcción y unos 12 meses de estabilización, y una salida estratégica prevista en torno al tercer año.



ESTRATEGIA DE DESARROLLO

La estrategia de creación de valor se basa en el desarrollo desde cero de una torre residencial de alquiler de escala institucional, su estabilización operativa y su posterior venta estratégica en un horizonte aproximado de 3 años.

El proyecto contempla:

- Torre de 26 plantas diseñada por el estudio NMD Nomadas.
- 351 viviendas en alquiler de categoría Class A, con un diseño eficiente y diferenciado respecto al parque existente.
- Aproximadamente 618,800 ft^2 (≈57,489 m^2) de superficie bruta construida .
- 3,500 ft^2 (≈325 m^2) de locales comerciales en planta baja, que activan la fachada a NE 163rd St.
- Gestión operativa prevista por Greystar, primer operador de multifamily de EE.UU.
- Un presupuesto total de desarrollo de US$167.6M, que incluye US$114.7M de costes de construcción, US$17.3M de costes indirectos y el resto destinado a suelo, financiación y contingencias

UBICACIÓN Y MERCADO

UBICACIÓN
El activo se ubica en 1991 NE 163rd St, North Miami Beach, FL, sobre uno de los principales ejes comerciales y de movilidad del norte del condado. North Miami Beach se beneficia de su posición estratégica entre Miami y Fort Lauderdale, en el entorno inmediato de Aventura y Sunny Isles Beach, dos de los submercados residenciales de mayor poder adquisitivo del sur de Florida.

La propiedad cuenta con acceso directo a los principales corredores de la zona, incluyendo NE 163rd St (SR-826), Biscayne Boulevard (US-1) y la Interstate 95, garantizando una excelente conectividad con Downtown Miami, Brickell, Fort Lauderdale y los dos aeropuertos internacionales. La playa se encuentra a 2,5 millas del activo.

Cuenta con una ubicación privilegiada con acceso a:

- Dadeland Mall y Downtown Dadeland · The Shops at Sunset Place
- University of Miami y Coral Gables
- Tropical Park (campos deportivos, pistas, dog park)
- US-1 con acceso directo a Brickell y Downtown

25°55′39″N 80°09′40″W



ENTORNO INMEDIATO
El activo se ubica en un entorno urbano consolidado y de uso mixto, con una amplia oferta comercial, de restauración y de servicios a escasa distancia, en el corazón del corredor de NE 163rd St, actualmente en pleno proceso de regeneración urbana.
Para los residentes que valoran el estilo de vida del sur de Florida, el activo ofrece acceso rápido a la playa, a espacios naturales como Oleta River State Park y a los principales polos comerciales y de ocio del norte de Miami, como Aventura Mall, lo que lo convierte en una ubicación especialmente atractiva para jóvenes profesionales y familias.

CRECIMIENTO Y ATRACTIVO
Miami se consolida como uno de los mercados residenciales más sólidos de Estados Unidos, impulsado por la llegada de población y empresas desde otros estados, Latinoamérica y por su atractivo fiscal.
El submercado de North Miami Beach se beneficia de la escasez de producto multifamily de nueva construcción y de un calendario de entrega posterior al ciclo actual, lo que permitirá la absorción del stock en comercialización antes de que Alturia salga al mercado.



Datos clave del mercado

- Mercado residencial de alta gama con fuerte demanda en Miami-Dade
- Elevada liquidez en operaciones luxury single-family
- Proximidad a Oleta River State Park, el mayor parque urbano de Florida

Reental

ANALISIS

Submercado residencial: segmento Class A frente a Class B

El submercado de alquiler de North Miami Beach tiene dos segmentos claramente diferenciados. El primero es el Class A, torres construidas entre 2018 y 2026 con servicios completos, rentas de 2.300 a 5.000 USD al mes y unos 3,3–4,0 USD/sf (32–38 €/m^2). El segundo es el Class B, edificios de los años 60 y 70, con rentas por debajo de 1.900 USD y unos 2,4 USD/sf (22,8 €/m^2). La diferencia de renta entre ambos ronda el 45 % por vivienda y el 60 % por pie cuadrado, lo que demuestra que el mercado paga una prima clara por producto nuevo.

Alturia se posiciona en el segmento Class A y su renta prevista de 3,92 USD/sf está en línea con la oferta nueva de la zona.

COMPARABLES DE MERCADO	CLASS A	CLASS B	ALTURIA
Edificios de referencia	Alvorada on the Bay, Aura, Arvella, Soleste NoMi Beach, Lazul	Aliro, Arbors Aventura, Grand Island Square	--
Año de construcción	2018–2026	1964–1974	2029 (previsto)
Tamaño	6,299 ft^2	6 Habit. / 6.1 Baños	2021 (Nueva)
Renta por pie cuadrado USD/sf (€/m^2)	3,3–4,0 (32–38)	~2,4 (22,8)	3,92 (37,6)
Servicios	En conjunto: Piscina, gimnasio, coworking, garaje; varios frente a la bahía	Básicos, edificios renovados	Piscina, gimnasio, sauna, lounge, garaje, paquete completo
Concesiones	2–2,5 meses gratis	Puntuales	--

Demanda y perfil del comprador

Alturia se dirige a la demanda del noreste de Miami-Dade y alrededores, que abarca Aventura, Sunny Isles Beach y North Miami Beach Este. Es un área superior a cien mil habitantes, con un 56 % de residentes nacidos fuera de EE. UU. y un 23 % de trabajadores en remoto. El inquilino objetivo es un hogar de renta alta: profesionales y directivos, teletrabajadores atraídos por las 210 viviendas con espacio de despacho, residentes internacionales y hogares que prefieren alquilar a comprar. El alquiler resulta además competitivo frente a la compra. Un condominio al precio mediano de Miami-Dade, financiado al 7,4 %, cuesta unos 4.100 USD al mes con impuestos, comunidad y seguro, por encima de la renta estabilizada prevista.

A la salida, el comprador previsto es un inversor institucional especializado en multifamily Class A: fondos, REITs y family offices. Miami se mantiene como uno de los mercados más líquidos de EE. UU., con 894 M USD invertidos en multifamily entre enero y abril de 2026. Alturia ofrecerá a ese comprador una torre nueva de 351 viviendas, gestionada por Greystar, en un corredor en plena transformación y con una ocupación metropolitana del 95 %.

***Fuentes: Miami-Dade County Property, Yardi Matrix, Lee & Associates, Data USA, Miami Realtors, Redfin, Florida YIMBY.**

FINALIZACIÓN



RENDER REPRESENTATIVO DEL EXTERIOR (La imagen final podrá variar)

FINALIZACIÓN

Una vez ejecutado el plan de desarrollo, Alturia se consolidará como uno de los activos multifamily Class A pensada para el profesional joven y la familia pequeña del norte de Miami, alineado con los estándares actuales del mercado institucional de alquile, con viviendas eficientes y espacio para trabajar desde casa, zonas comunes de calidad y gestión profesional del sur de Florida.

El proyecto supondrá la transformación de un solar urbano en una torre residencial de 26 plantas y aproximadamente 618,800 ft^2 (≈57,489 m^2) construidos, con 351 viviendas en alquiler y 3,500 ft^2 (≈325 m^2) de locales comerciales en planta baja, un podio que integra 490 plazas de aparcamiento, lo que equivale a 1.4 plazas por vivienda. Las viviendas comienzan en la planta 2, aportando así producto nuevo a un submercado dominado por edificios de mayor antigüedad.

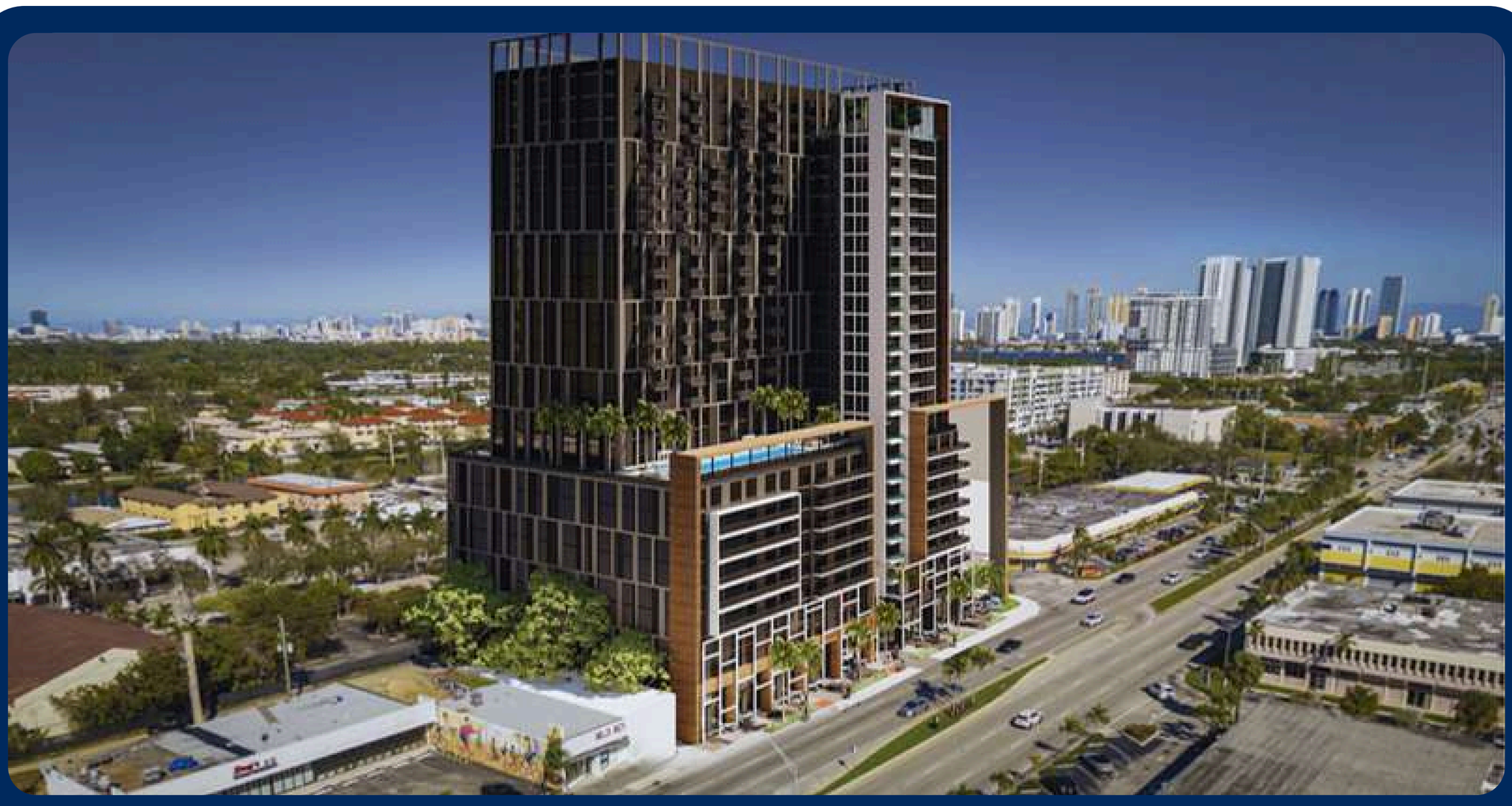
El edificio ofrece 351 viviendas de entre 592 y 2,212 ft^2 (≈55 a 205 m^2), con una superficie media aproximada de 857 ft^2 (≈80 m^2). La oferta se concentra en el producto más demandado del submercado: 206 viviendas de un dormitorio, 90 de ellas con home office, y 127 de dos dormitorios, 120 de ellas con home office. Completan el conjunto 18 viviendas de tres dormitorios. En total, el 60% de las viviendas incorpora un espacio de trabajo independiente, un factor diferencial frente al parque existente de la zona.

El diseño arquitectónico, a cargo del estudio NMD Nomadas, apuesta por una torre contemporánea de líneas limpias y fachada escalonada, con marcos y elementos de sombreamiento, columnatas exentas y amplios balcones, con un planteamiento eficiente que optimiza la superficie útil de cada vivienda.
La paleta combina estuco gris claro y marrón, porcelánico de aspecto madera, balcones de aluminio y barandillas de vidrio, con paisajismo de Architectural Alliance Landscape.

FINALIZACIÓN

La planta baja comercial activa el frente urbano y aporta servicios de proximidad a los propios residentes. La propuesta residencial priorizará tanto la calidad como la eficiencia operativa, con una gestión profesional a cargo de Greystar orientada a maximizar ocupación, renta y retención de inquilinos.

Con una edificabilidad de 16.6 veces la parcela y una densidad de unas 411 viviendas por acre, Alturia es un activo de escala institucional. En conjunto, el proyecto dará lugar a un activo residencial de escala institucional, estabilizado orientado a su venta a inversores institucionales o a su refinanciación en un horizonte aproximado de 3 años.



RENDER REPRESENTATIVO DEL EXTERIOR (La imagen final podrá variar)

Reental

ESCENARIO 2

MODELO INVERSIÓN

INVERSIÓN EN MIAMI 7

ESCENARIO ESPERADO	**IMPORTES -** Dólares Estados Unidos de América ($)
COSTE TOTAL PROYECTO	$167,600,000 (Equity $47,300,000)
LANZAMIENTO REENTAL	$2,000,000
Aportación al proyecto	$2,000,000
Recaudación de lanzamiento	$ 60,000

BENEFICIOS DEL INVERSOR	**SUPERREENTEL****	**REENTELPRO****	**REENTEL**
RENDIMIENTO ANUAL ESTIMADO SIMPLE*	**18%*****	**15%*****	**12%**
Rendimiento medio mensual anual estimado	-	-	-
Bonificación comisión estatus	6%	3%	
RENDIMIENTO TOTAL ESTIMADO	**54%*****	**45%*****	**36%**
Rendimiento final	**54%*****	**45%*****	**36%**
Bonificación comisión estatus	18%	9%	
TIR (Tasa Interna de Retorno)	**15.46%*****	**13.17%*****	**10.78%**

PLAZO DE LA INVERSIÓN	36**** meses
Tokens a emitir	20,000

MODELO INVERSIÓN: La serie RNT-MIA-7 tiene una inversión directa en el equity de la sociedad vehículo propietaria y desarrolladora del activo.
RIESGOS: Posibles retrasos en la ejecución del proyecto o en los plazos previstos de comercialización, alquiler y venta del activo.

***Retorno anual simple estimado, calculado sobre la base de las proyecciones financieras del proyecto y considerando el calendario previsto de flujos de caja. La rentabilidad no está garantizada y puede variar en función de la evolución real del proyecto, plazos de ejecución, costes, fiscalidad y condiciones de mercado.**
****Los inversores con estatus SuperReentel y ReentelPro tienen bonificadas comisiones en la plataforma Reental.co y de ahí su mejora de rentabilidad.**
La estimación de Escenarios se ha basado en la variación de precio y/o fecha de venta final.
******Las fechas indicadas son estimadas y comienzan tras la fimra de la compra del activo. Plazo sujeto a cláusula de amortización anticipada prevista en el contrato.**

Reental

ESCENARIOS

COSTES DEL PROYECTO

Adquisición del suelo	$6,003,000	Capex	$114,700,000
Costes, financiación y otros gastos	$ 17,300,000	Recaudación de lanzamiento	$ 60,000
COSTE TOTAL DEL PROYECTO	$167,300,000		

EVOLUCIÓN POR ESCENARIO



RESUMEN DE RENTABILIDADES ESTIMADAS POR ESCENARIO

Las rentabilidades descritas a continuación representan estimaciones basadas en distintos escenarios financieros y operativos del proyecto.

ESCENARIO PLAZO · DESCRIPCIÓN	SUPERREENTEL* SIMPLE ESTIMADO	REENTELPRO* SIMPLE ESTIMADO	REENTEL SIMPLE ESTIMADO
DESFAVORABLE 48 MESES Menor plusvalía, mayores costes y extensión del plazo.	9.0% ANUAL SIMPLE ESTIMADO 38.0% TOTAL ESTIMADO · 48 MESES 8.0% TASA INTERNA DE RETORNO	9.0% ANUAL SIMPLE ESTIMADO 38.0% TOTAL ESTIMADO · 48 MESES 8.0% TASA INTERNA DE RETORNO	9.0% ANUAL SIMPLE ESTIMADO 38.0% TOTAL ESTIMADO · 48 MESES 8.0% TASA INTERNA DE RETORNO
ESPERADO* 36 MESES Ejecución en línea con el plan base del proyecto.	18.0% ANUAL SIMPLE ESTIMADO 54.0% TOTAL ESTIMADO · 36 MESES 15.46% TASA INTERNA DE RETORNO	15.0% ANUAL SIMPLE ESTIMADO 45.0% TOTAL ESTIMADO · 36 MESES 13.2% TASA INTERNA DE RETORNO	12.0% ANUAL SIMPLE ESTIMADO 36.0% TOTAL ESTIMADO · 36 MESES 10.9% TASA INTERNA DE RETORNO
ÓPTIMO* 36 MESES Mejores condiciones de venta, optimización de costes y ejecución eficiente.	21.0% ANUAL SIMPLE ESTIMADO 62.6% TOTAL ESTIMADO · 36 MESES 18.0% TASA INTERNA DE RETORNO	18.0% ANUAL SIMPLE ESTIMADO 53.6% TOTAL ESTIMADO · 36 MESES 15.0% TASA INTERNA DE RETORNO	15.0% ANUAL SIMPLE ESTIMADO 44.6% TOTAL ESTIMADO · 36 MESES 13.0% TASA INTERNA DE RETORNO

En el escenario desfavorable, la menor plusvalía generada y el incremento del plazo reducen significativamente el exceso de rentabilidad disponible, pudiendo eliminar completamente el carry y los beneficios diferenciales entre categorías.

En los escenarios esperado y óptimo, el exceso de rentabilidad generado por el proyecto podrá distribuirse entre los distintos participantes de la estructura conforme al esquema waterfall aplicable, incluyendo sponsor local, Reental America LLC e Inversores.

Las diferencias de rentabilidad entre estatus responden exclusivamente a la estructura interna de carry, fees y asignación de resultados aplicable dentro del ecosistema Reental, siendo idéntica la exposición económica subyacente al proyecto inmobiliario para todos los Inversores.

Las rentabilidades descritas son estimaciones no garantizadas, calculadas como rentabilidad anual simple estimada sobre el capital invertido y sujetas a la ejecución efectiva del proyecto, evolución del mercado y aplicación final del esquema waterfall de distribución de resultados.

* Los inversores con estatus SuperReentel y ReentelPro tienen bonificadas comisiones en la plataforma Reental.co y de ahí su mejora de rentabilidad.

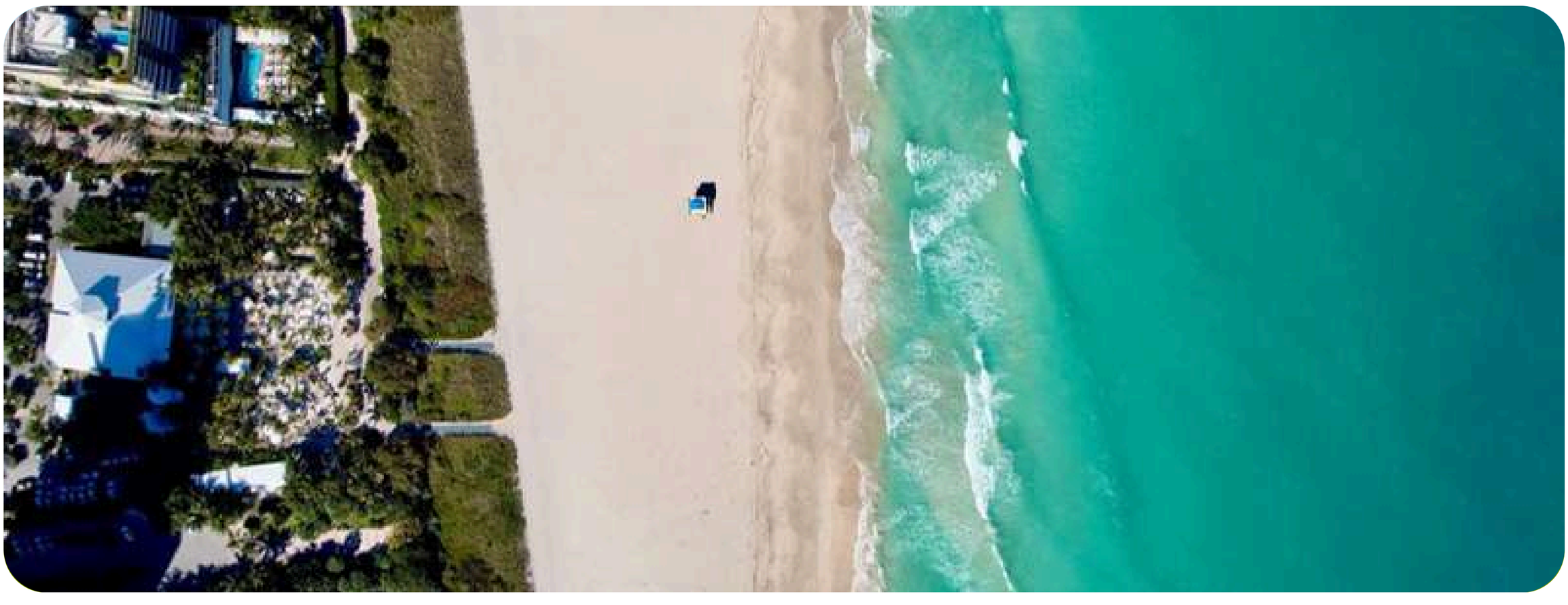
RENDIMIENTOS

ESTIMADOS	SUPER***	PRO***	REENTEL
RENDIMIENTO TOTAL ESTIMADO	54%*	45%*	36%*
RENDIMIENTO ANUAL ESTIMADO SIMPLE	18%****	15%****	12%****
TIR	15.46%*	13.17%*	10.78%*
FECHA LANZAMIENTO:	16/10/2026**	17/10/2026**	18/10/2026**

FECHA FINALIZACIÓN:
NOVIEMBRE 2029**

RENDIMIENTO:
PAGO FINAL

REINVERSIÓN:
Se permite la reinversión de los rendimientos una vez abierto el proyecto en la plataforma de Reental.



*Rendimiento estimado del proyecto con costes excluyendo los impuestos. Cada inversor tributará conforme a las normas del país de residencia. Estimación para Escenario Esperado.
Plazo sujeto a cláusula de amortización anticipada prevista en el contrato.
**Las fechas indicadas son estimadas y comienzan tras la fimra de la compra del activo.
***Los inversores con estatus SuperReentel y ReentelPro tienen bonificadas comisiones en la plataforma Reental.co y de ahí su mejora de rentabilidad.
La estimación de Escenarios se ha basado en la variación de precio y/o fecha de venta final.
****Retorno anual estimado, calculado sobre la base de las proyecciones financieras del proyecto y considerando el calendario previsto de flujos de caja. La rentabilidad no está garantizada y puede variar en función de la evolución real del proyecto, plazos de ejecución, costes, fiscalidad y condiciones de mercado.

Reental

HOJA DE RUTA

ESCENARIO ESPERADO

ESCENARIO 2

1.

OCTUBRE 2026**

Lanzamiento en plataforma.

LANZAMIENTO

2.

FINALES NOVIEMBRE 2026

Se forma la sociedad y se inicia la cuenta del proyecto.

INICIO CUENTA DE PROYECTO

3.

NOVIEMBRE 2026

Cierre financiación
(sino se cierra anteriormente)

CIERRE FINANCIACIÓN

4.

PRIMER TRIMESTRE 2027

En enero 2027 se estima el comienzo de la obra y posterior seguimiento del proyecto, se comunicará hitos o actuaciones relevantes.

SEGUIMIENTO

5.

36 MESES TRAS CUENTA DE PROYECTO**

Finalización de proyecto

CIERRE

**Las fechas indicadas son estimadas y comienzan tras la fimra de la compra del activo.

“Esta hoja de ruta tienen carácter meramente informativo y no constituyen una oferta ni recomendación de inversión. Las condiciones del producto financiero se encuentran recogidas en el documento de emisión o Whitepaper, al que deberá remitirse el inversor para obtener información completa y vinculante.”

Reental

¿CÓMO PUEDO INVERTIR?

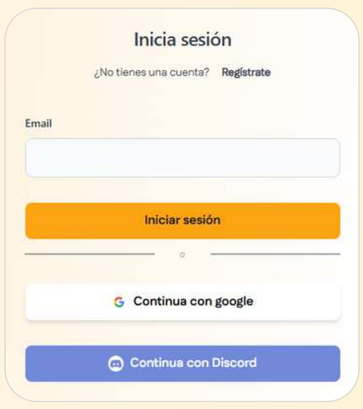
En Reental puedes invertir con la opción que mejor se adapte a ti.
Elige y sigue los pasos detallados:

Con FIAT (transferencia bancaria)

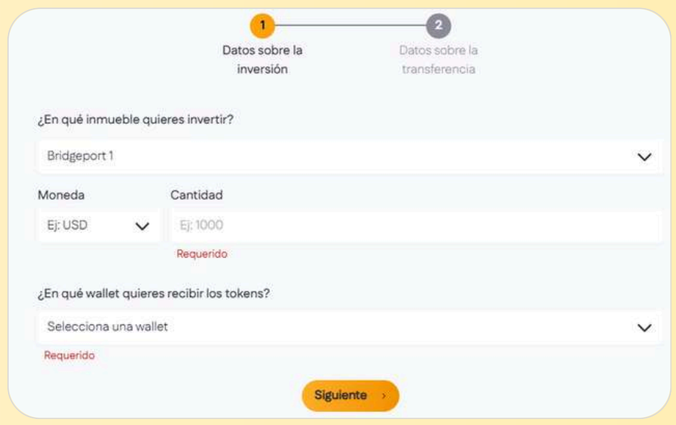
1 Accede a tu cuenta e
Inicia sesión en la plataforma.

2 Selecciona en el dashboard “Invertir por transferencia”

3 Elige inmueble, divisa, cantidad y wallet destino



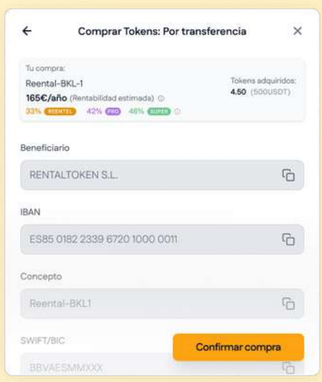




4 Realiza la transferencia bancaria con los datos facilitados en €/$.

5 Adjunta justificante y Sube el comprobante para validación.





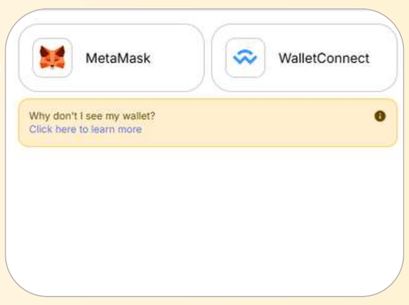
Con USDT / USDC

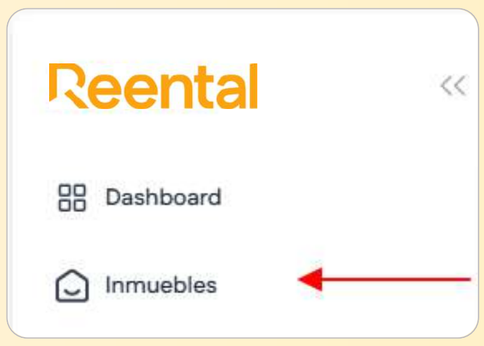
1 Conecta tu wallet
MetaMask, Trust Wallet, etc.

2 Ve a “Inmuebles”
Menú lateral izquierdo.

3 Busca el activo y Selecciona inmueble y haz clic en “Invertir”.

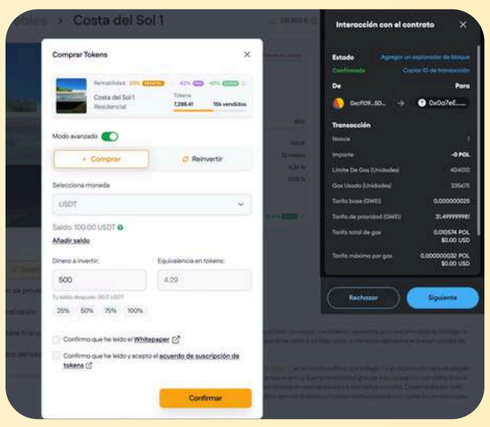
Añadir wallet







4 Confirma la operación y Autoriza el pago desde tu wallet.



Con Cripto mediante BTC

Contacta con un agente interno para guiarte en todo el proceso.
soporte@reental.co

Reental

EQUIPO

Eric Sánchez



CEO

Jefe Ejecutivo

Adrián Paloma



CFO & CAO

Departamento de Finanzas

Andrés Sánchez



ARQUITECTO

Arquitectura y gestión Inmobiliaria

Lorena Moreno



COMPLIANCE

Departamento Legal

SOCIO

ESTATING

Estating

Plataforma internacional especializada en Real Estate y Wealth Management, con presencia en Europa, Latinoamérica y Norteamérica. Estating trabaja en la identificación, estructuración y gestión de oportunidades inmobiliarias, transformándolas en productos de inversión con un ciclo integral. Cuenta con experiencia en operaciones inmobiliarias internacionales y ya ha colaborado con Reental en proyectos como North Carolina 1 o Samaná 1 y 2.

AVISO LEGAL

Uso Exclusivo para Inversores Profesionales

Este dossier tiene fines meramente informativos y se dirige exclusivamente a inversores profesionales. No constituye una oferta, recomendación o asesoramiento de inversión, ni debe ser considerado como base para tomar decisiones sin consultar previamente con asesores financieros cualificados.

Limitación de Responsabilidad

La información contenida ha sido elaborada con el mayor rigor posible, pero Reental no garantiza la exactitud, integridad o actualidad de los datos presentados. Tampoco se hace responsable de pérdidas o daños derivados del uso de este documento.

Riesgos de Inversión

Toda inversión conlleva riesgos. Los rendimientos pasados no garantizan resultados futuros. El valor de la inversión puede fluctuar, y existe la posibilidad de no recuperar el capital invertido. Las condiciones fiscales pueden variar en función de la legislación aplicable y la situación personal del inversor.

Derechos de Autor y Uso Confidencial

El contenido de este documento está protegido por derechos de autor. Su reproducción, distribución o difusión queda prohibida sin autorización expresa y por escrito de Reental.

Confidencialidad del Contenido

Este material se facilita con carácter confidencial y no debe compartirse con terceros, salvo con los asesores legales o financieros del receptor.

Contenido comercial

El presente dossier contiene información resumida sólo a efectos comerciales. Para conocer toda la información del producto financiero el inversor debe consultar detalladamente el contenido del documento de emisión o Whitepaper al que podrá acceder en www.Reental.co

Reental

¿TIENES ALGUNA DUDA?

Más información aquí

o contáctanos en: reental.co/contacto

