Marcus & Millichap

EQUIPO THOMAS-DUNCAN

CONECTANDO EL SUR DE LA FLORIDA AL MERCADO NACIONAL

Ventas de Inversiones-Análisis-Servicios de Asesoría

EQUIPO THOMAS-DUNCAN

54

TRANSACCIONES CERRADA EN 2021

TABLA DE CONTENIDOS

04 EQUIPO THOMAS-DUNCAN
Conocer al equipo Thomas-Duncan

10 MARCUS Y MILLICHAP
Por qué Marcus Y Millichap

16 ANÁLISIS DE CASO
Analisis de caso

Marcus & Millichap

EQUIPO THOMAS-DUNCAN

ACERCA DE NOSOTROS

JOSEPH THOMAS

Director Gerente Mayor de Inversiones
Director Principal, Grupo Nacional de Vivienda Múltiple

Joseph Thomas se incorporó a la oficina de Marcus Y Millichap en Fort Lauderdale en el 2006 y actualmente sostiene los títulos de Director General de Inversiones y Director del Grupo Nacional de Viviendas Múltiples. En esta capacidad, es responsable de ventas de inversiones regionales, colocación de deuda / capital y servicios de asesoría, con una concentración en la industria multifamiliar de clientes privados.

Con amplia experiencia en adquisiciones, desarrollo y finanzas multifamiliares, el Sr. Thomas ha construido una red de contactos con inversores de todos los niveles. A lo largo de su carrera, Joseph ha facilitado la venta de cientos de transacciones en todo el sur de la Florida. Enfocándose principalmente en el cliente privado del mercado del sur de la Florida, Joseph y su equipo se especializan en ayudar a los clientes con el análisis, adquisición y disposición de bienes multifamiliares y sitios de desarrollo.

Como uno de los principales corredores de clientes privados en el sur de la Florida, el Sr. Thomas tiene una amplia experiencia en analizar y completar con éxito transacciones complejas. Esta experiencia lo asiste en todos los aspectos del proceso de ventas, desde la identificación y precalificar a un comprador para anticipar problemas potenciales antes de que surjan. Este conocimiento también ha permitido a Joseph guiar con éxito tanto a compradores como a vendedores a través de transacciones difíciles. Ha sido reconocido como uno de los principales corredores regionales y ha ganado numerosos premios dentro de Marcus Y Millichap.

LOGROS Y ANTECEDENTES

- Numerosos Premios del Club del Presidente
- Numerosos Premios nacionales por Logros
- Numerosos Premios de Reconocimiento de Ventas
- Ganador del Premio “40 Under 40” - South Florida Business Journal
- Numerosos Premios CoStar Corredor de poder
- Ascendido a Director Gerente Mayor de Inversiones en Agosto de 2020
- Ascendido a Vicepresidente Mayor de Inversiones en Junio de 2018
- Ascendido a Primer Vicepresidente de Inversiones en Julio de 2016
- Ascendido a Vicepresidente Asociado de Inversiones en Enero de 2013
- Ascendido a Asociado Mayor en Marzo 2010

CONTACTO:

Oficina de Fort Lauderdale | Tel 954.245.3492 | Fax 954.206.0420
joseph.thomas@marcusmillichap.com | Licencia FL SL 3174354

ADAM DUNCAN

Vicepresidente Superior de Inversiones
Director del Grupo Nacional de Vivienda Múltiple

Adam Duncan se unió a Marcus Y Millichap bajo el Programa de prácticas de ventas en el 2011. Se convirtió en Asociado en 2012 y fue ascendido a Asociado Mayor en 2015 y ascendido más recientemente a Primer Vicepresidente de Inversiones en Julio 2018. Adam es responsable de las ventas de inversiones regionales, colocación de deuda / capital y servicios de asesoría, con concentración en el cliente privado multifamiliar industria. Él está basado en la oficina de la firma en Fort Lauderdale, Florida.

Adam y su equipo han facilitado la venta de cientos de transacciones a lo largo del sur de la Florida. Enfocándose principalmente en el mercado de clientes privados en el sur de la Florida. Adam y su equipo se especializan principalmente en ayudar a los clientes con el análisis, adquisición y disposición de activos multifamiliares y sitios de desarrollo residencial.

Adam valora las relaciones que ha construido y se enorgullece de proporcionar toda opciones para sus clientes permitiéndoles desarrollar hasta el máximo el valor en cada transacción. Su enfoque, ética de trabajo y atención impecable a los detalles le han permitido generar resultados excepcionales para sus clientes.

LOGROS Y ANTECEDENTES

- Numerosos Premios nacionales por logros
- Numerosos Premios de reconocimiento de ventas
- Premio Nacional de Desempeño Destacado
- Premio Estrella Fugaz
- Premio del Progreso
- Ganador del Premio persona que da la pauta
- Ascendido a Vicepresidente Superior de Inversiones en Febrero de 2022
- Ascendido a Primer Vicepresidente de Inversiones en Julio de 2018
- Ascendido a Vicepresidente de Inversiones en Abril de 2017
- Ascendido a Asociado Mayor en Abril de 2015
- Ascendido a Asociado en Abril de 2012

CONTACTO:

Oficina de Fort Lauderdale | Tel 954.245.3434 | Fax 954.206.0420
adam.duncan@marcusmillichap.com | Licencia FL SL 3250182

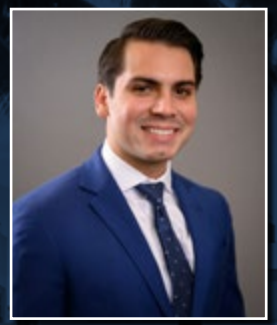
Marcus & Millichap
EQUIPO THOMAS-DUNCAN

AARON O'CONNOR
Primer Vicepresidente de Inversiones

Aaron O'Connor se especializa en terrenos y reurbanización en nuestra firma de Fort Lauderdale. Aaron se convirtió en agente en el 2012 y demuestra constantemente la capacidad de ayudar a sus clientes a crear y preservar su riqueza con frecuencia brindando lo mejor y las investigaciones más actuales de las inversiones inmobiliarias, asesoría, servicios de financiación y transacciones que afectan directamente los cambios en el valor de la propiedad y estrategia de inversión. Su pasión por crear y mantener relaciones de clientes a largo plazo asegura a sus clientes que sus objetivos y necesidades de inversión inmobiliaria son primordiales como se describe a lo largo de su carrera hasta ahora. Aaron O'Connor se especializa en terrenos y reurbanización en el sur de la Florida.

CONTACTO:
Tel: (954) 245-3518
Licencia: FL SL 3143588
aaron.o'connor@marcusmillichap.com
Sur de la Florida

ALEC DEMETRIOU
Asociado

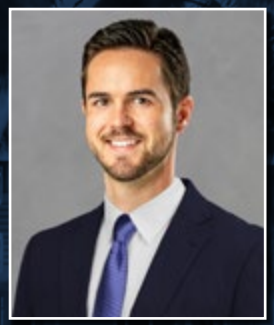


Alec Demetriou es un asociado de inversión con la firma de Marcus y Millichap y un miembro del equipo multifamiliar Thomas-Duncan y grupo de desarrollo con un enfoque en los mercados del sur de Broward y Norte/Este de Miami-Dade. Se unió a la empresa a tiempo completo en el 2019 y rápidamente agregó valor al grupo y a sus clientes utilizando su experiencia y conocimiento del mercado como analista de investigación de interno en dos ocasiones distintas en Marcus y Millichap. Alec y su equipo tienen más de dos décadas de experiencia en la inmobiliaria comercial.

Antes de unirse al equipo de Thomas-Duncan el grupo multifamiliar y desarrollo, Alec se graduó de Magna Cum Laude de Universidad del Estado de Florida con un título en Bienes Raíces.

CONTACTO:
Tel: (954) 245-3586
Licencia: FL SL 3328468
alec.demetriou@marcusmillichap.com
Sur de Broward Y Condado de Miami-Dade

AJ STANFORD
Asociado



AJ Stanford es miembro del equipo Thomas-Duncan de Marcus y Millichap con un enfoque en propiedades multifamiliares en todo el condado del este de Broward. AJ trabaja junto con el equipo de Thomas-Duncan para asesorar a los clientes sobre el análisis financiero y la suscripción de propiedades de inversión, estrategias de disposición y tendencias, métodos de navegación para optimizar valor, preparación de memorandos de oferta, y propuestas de análisis de precios.

Antes de unirse a Marcus y Millichap, el Sr. Stanford sirvió como asociado mayor de Franklin Street en las oficinas de Plantation donde participó en la disposición de más de $120 millones de activos multifamiliares en todo el sur de la Florida y obtuvo el premio "Novato del año" en el 2019. AJ actualmente reside en Fort Lauderdale.

CONTACTO:
Tel: (954) 245-3503
Licencia: FL SL 3330645
aj.stanford@marcusmillichap.com
Condado Este de Broward

MARISOL HERNANDEZ
Asociada

Marisol comenzó su carrera en bienes raíces en el 2009 centrándose en bienes raíces residenciales. Tiene una vasta experiencia en la industria de préstamos comerciales con más de 10 años de experiencia para satisfacer las necesidades de préstamo de sus clientes.

A lo largo de los años, se dio cuenta de que su pasión está en bienes raíces comerciales y se unió al equipo de Thomas-Duncan de Marcus y Millichap, donde se especializa en la venta de activos multifamiliares en todo el sur de la Florida. Su experiencia y riqueza de conocimiento le permitirá seguir construyendo relaciones a largo plazo con sus clientes.

CONTACTO:
Tel: (786) 522-7121
Licencia: FL SL 3384290
marisol.hernandez@marcusmillichap.com
El Oeste del Condado de Miami Dade

ESPECIALIZADO EN AYUDAR A CLIENTES PRIVADOS CON LA ADQUISICIÓN Y DISPOSICIÓN DE PROPIEDADES MULTIFAMILIARES EN TODO EL MERCADO DEL SUR DE FLORIDA

FINANCIACIÓN DE LOS MERCADOS DE CAPITALES

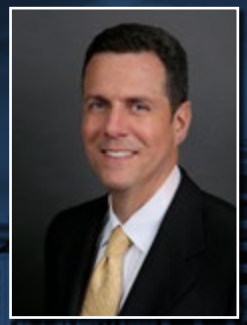
ROBERT BHAT
Primer Vicepresidente de Mercados Capitales

Robert Bhat, Primer Vicepresidente de la oficina de Marcus y Millichap Corporación Capital (MMCC) en Miami, se unió a la empresa en Febrero del 2016. El Sr. Bhat aporta 14 años de experiencia en financiamiento de bienes raíces comerciales a MMCC. El Sr. Bhat es responsable de asegurar la financiación de deuda y capital comercial para una serie de tipos de propiedad, incluyendo multifamiliares, oficinas e industriales, minoristas, viviendas para personas mayores y hostelería. Está bien conectado con fuentes de financiación nacionales, regionales y locales, incluidas, pero no limitados a, prestamistas institucionales (por ejemplo, Fannie Mae, Freddie Mac), bancos comerciales, prestamistas de CMBS, compañías de seguros de vida, fondos públicos privados y prestamistas de dinero duro.

El Sr. Bhat ha cerrado más de $2 millones en transacciones. Ha recibido los Premios de Reconocimiento de Ventas en 2016, 2017, 2018 y los Premios Nacionales de Logros en 2017,2018, 2019 ocupó el puesto de Los 10 principales originadores en el 2018, 2019, Destinatario del Club del Presidente en 2019 y actualmente el #1 Productor en la oficina de Marcus y Millichap en Miami. Antes de unirse a MMCC, el Sr. Bhat fue Vicepresidente de la oficina de NorthMarq Capital en Miami y Director de relaciones/ préstamo Originador en el Banco Wells Fargo, donde trabajó durante casi 8 años.

CONTACTO:
Oficina en Miami
Tel: (786) 522-7092
robert.bhat@marcusmillichap.com
Licencia: FL NMLS 1461417

STEVEN GOLDWYN
Primer Vicepresidente de Mercados Capitales



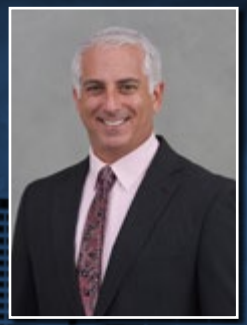
Steve Goldwyn ha cerrado cientos de préstamos inmobiliarios comerciales en su más de veinte años de experiencia en la financiación de propiedades comerciales. Como director de asesor de capital de la empresa, responsable de organizar las solicitudes de financiación de los clientes con el capital más adecuado.

El Sr. Goldwyn está bien conectado con fuentes de financiación locales, regionales y nacionales. Estos prestamistas incluyen prestamistas especializados en arrendamiento neto, cooperativas de ahorro y crédito, bancos comunitarios, regionales y nacionales, prestamistas de agencias gubernamentales, prestamistas de conductos, compañías de seguros de vida y prestamistas privados.

Antes de unirse a MMCC, el Sr. Goldwyn era y operaba una empresa de distribución de fabricación y venta al por mayor desde su fundación en el 1987 al 2004 antes de servir como prestamista con Bayview Financial LLP en Coral Gables, Florida.

CONTACTO:
Oficina de Fort Lauderdale
Tel: (954) 245-3495
steven.goldwyn@marcusmillichap.com
Licencia: FL NMLS 385568 & FL LO9704

DAVID PURISCH
Director



David Purisch se unió a la Oficina de Ft. Lauderdale de Marcus y Millichap Corporación Capital (MMCC) en Mayo del 2015 como Director Asociado. El Sr. Purisch es responsable de garantizar las hipotecas comerciales para una serie de tipos de propiedad que incluyen: multifamilia, oficina e industrial, minorista, vivienda para personas mayores y hospitalidad.

Está bien conectado con fuentes de financiación nacionales, regionales y locales que incluyen, pero no se limitan a, prestamistas de agencias (como: Fannie Mae, Freddie Mac), bancos comerciales, prestamistas de CMBS, compañías de seguros de vida, fondos privados y públicos y prestamistas de dinero duro.

El Sr. Purisch tiene más de seis años de experiencia en finanzas inmobiliarias comerciales y fue responsable de cerrar más de $100 millones de transacciones. Él se especializa en todo tipo de bienes raíces comerciales. Antes de unirse a MMCC, el Sr. Purisch fue Vicepresidente de Silverhill Financial.

CONTACTO:
Oficina de Fort Lauderdale
Tel: (954) 245-3490
david.purisch@marcusmillichap.com
Licencia: FL NMLS 1338123 & FL LO30185

EQUIPO DE APOYO

ADRIENNE WAHL
Coordinadora de Mercadeo Superior

Tel: (954) 245-3481
adrienne.wahl@marcusmillichap.com

MITCHELL ESPINOSA
Analista Financiero Superior

Tel: (954) 245-3424
mitchell.espinosa@marcusmillichap.com

EQUIPO THOMAS-DUNCAN

El Equipo Thomas-Duncan provee una amplia gama de servicios a su clientela en el Sur de la Florida. Con su vasta experiencia en el mercado del Sur de la Florida y su exitoso historial de ventas en los condados de Broward, Miami Dade y Palm Beach, el equipo ha logrado posicionarse entre los equipos de ventas más eficientes a través del país. Gracias a sus relaciones a través de todos los estados unido y acceso a la plataforma de transacciones nacionales de Marcus y Millichap, el Equipo Thomas-Duncan, tiene la habilidad de atraer capital y compradores de todos los estados de la Unión Americana, al Sur de la Florida.

TESTIMONIOS DE CLIENTES

"Contratamos al Equipo Thomas-Duncan para vender un portafolio de seis propiedades basada en su historial extenso y conocimiento profundo de los sub-mercados correspondientes. Ejecutaron su plan de negocios, generaron numerosas ofertas y pusieron el portafolio bajo contrato después de dos semanas a casi el precio total, con un depósito sustancial no reembolsable. Tras tratar con otras empresas de corretaje locales y nacionales, su rendimiento y ejecución fueron excepcionales y los recomiendo encarecidamente."

Marc Schwarzberg
Maven Properties

"Crescent Heights contrató al Equipo Thomas-Duncan para comercializar y vender dos propiedades en el mercado de Miami Beach, rápidamente entregaron ofertas competitivas y cerraron ambas propiedades cerca de niveles de precios récord."

Russell Galbut
Managing Principal
Crescent Heights

"Nuestra familia vendió tres propiedades multifamiliares con el Equipo Thomas-Duncan del 2016-2020. En cada caso, produjeron rápidamente ofertas de buena fe de la competencia y cada venta cerró por encima de nuestras expectativas de precios. Trabajamos con otros equipos de corretaje de la competencia antes de contratar a Joe y Adam, pero ninguno se acerca en términos de los resultados obtenidos. Nuestra familia está muy satisfecha con los trabajos duros y esfuerzos."

Sharon R Henley
L & H Land Corporation

"Anteriormente vendimos propiedades a través del equipo de Thomas-Duncan y planeamos continuar trabajando con ellos en la venta de nuestras propiedades restantes en el sur de la Florida. Son implacables y luchan por que sus clientes generen el mejor resultado final posible. Su ética de trabajo es insuperable."

Steve & Greg
Imajin Partners LLC

"Nuestra empresa decidió contratar al equipo Thomas-Duncan después de entrevistar a numerosas empresas competidoras. Tenían un increíble conocimiento de los mercados locales y el conjunto de compradores. En última instancia, hemos vendido ocho propiedades con su equipo y en cada venta consiguieron ofrecer los mejores resultados del mercado."

Peter
Atlantic Loft LLC

“Nuestra familia contrató al equipo Thomas-Duncan para vender una propiedad que había estado en la familia desde los años 50. Llevamos a Joe y a su equipo y confiamos en contratarlos, dado su importante historial de ventas en la zona, así como su detallado plan de negocios.

En última instancia, el equipo Thomas-Duncan nos ayudó a navegar por una transacción muy complicada y nuestra familia está muy agradecida por sus esfuerzos. Fueron más allá y más allá, y se lo recomendaríamos a cualquiera que esté pensando en la venta de una propiedad comercial.”

John Binkov
Binkov Family Trust

“Nuestra firma ha trabajado con el equipo Thomas-Duncan para vender numerosas propiedades de un portafolio en el Sur de la Florida. Recientemente nos vendieron un gran portafolio de productos multifamiliares a un precio que superó nuestras expectativas y con un depósito inmediatamente no reembolsable.

Les agradezco sus esfuerzos y los recomendaría cómodamente a cualquier propietario que busque certeza de ejecución.”

Yair Wolff
W Capital Group

“Contratamos al equipo Thomas-Duncan para vender nuestra propiedad multifamiliar en Hialeah, que había estado en nuestra familia durante dos generaciones. Los consideramos la mejor opción debido a su historial en la zona, su orientación en la preparación de nuestra propiedad para la venta y su dedicación a lograr el precio más alto y los mejores términos. De principio a fin, su conocimiento fue inestimable y la comunicación fue excepcional. El equipo Thomas-Duncan creó un proceso de subasta competitiva que produjo múltiples ofertas de compradores calificados a un precio y por encima de nuestro precio.

Gracias a Joe y a su equipo, seleccionamos un comprador que pagó por encima del precio de compra con un depósito no reembolsable sustancial en la firma del contrato. Cerramos la venta en 23 días. Su ejecución y sus resultados fueron excepcionales, ¡superando por encima las expectativas de nuestra familia!”

Matthew Kessler
Kessler Family Trust

“Después de mucha consideración, contratamos al equipo Thomas-Duncan para vender nuestro portafolio multifamiliar en el condado de Palm Beach, Florida. Su tenacidad, proceso de mercadeo y plataforma destacaban por encima de la competencia y confiábamos en sus habilidades. El resultado final superó nuestras expectativas, ya que cerraron nuestra venta al precio de pedido y con una cantidad considerable de dinero en garantía no reembolsable en la ejecución del contrato. El precio de cierre también estaba más de $500,000 por encima de la oferta más cercana que habíamos recibido antes de sus esfuerzos de mercadeo y los términos eran sustancialmente mejores.

No podríamos estar más contentos con su ejecución y sin duda los recomendaríamos a cualquier propietario que busque maximizar el valor de la venta de su activo.”

Ken Marvald
Graywood Properties

“Hemos cerrado más de 20 transacciones multifamiliares con Joe y Adam como compradores y vendedores. Fue un placer trabajar con ellos en cada venta y siempre van más allá para hacer lo que la transacción requiere. Son tenaz y siempre estaban disponibles, ya sea temprano por la mañana, tarde por la noche o el fin de semana.

Cuando decidimos vender nuestras propiedades en el sur de la Florida, la opción era muy sencilla. Recomendamos con confianza el equipo Thomas-Duncan a cualquier propietario que desee vender o adquirir propiedades multifamiliares en el sur de la Florida y esperamos continuar nuestra relación con su equipo en el futuro.”

Bobby & Sofia Castro
Ortsac Investments

Marcus & Millichap
EQUIPO THOMAS-DUNCAN

2021 LA ESTADÍSTICA DEL 2021

- Ganador del Premio Costar Power Broker 5x
- +/- $1 Miles de millones en transacciones representativas
- Relación precio de cierre del 99.5% respecto al precio de venta (TTM)
- Base de datos activa de todas las propiedades y propietarios multifamiliares dentro de Miami-Dade, Condados de Broward y Palm Beach
- Relaciones a largo plazo con miles de inversionistas activos y propietarios en Estados Unidos y en el extranjero
- Cientos de cierres multifamiliares en todo el Sur de la Florida

54

TRANSACCIONES CERRADA EN 2021

36

PRECIO MEDIO DE CIERRE RELACIÓN DEL PRECIO DE LISTADO

99.5%

TRANSACCIONES VENDIDAS EN O POR ARRIBA PRECIO PEDIDO

33

LAS TRANSACCIONES NO ESTABAN SUPEDITADAS EN EL CONTRATO

2021 TRANSACCIÓN REPRESENTATIVA

1. Villas at Phillips Park | Coral Gables, FL
2. Deerfield Arms | Deerfield Beach, FL
3. The Villas at Dixie Highway & 22nd Avenue | Miami, FL
4. Bougainvilla & Sea Grape Portfolio | Lauderdale-By-The-Sea, FL
5. 1610 & 1616 Northeast 4th Place | Fort Lauderdale, FL
6. Bougainvilla & Sea Grape Portfolio (2) | Lauderdale-By-The-Sea, FL
7. The Dolphin | Lauderdale-By-The-Sea, FL
8. 115 Menores & 222 Sidonia Ave | Coral Gables, FL
9. Pine Drive Villas | Pompano Beach, FL
10. Bluewater Gardens | Miami Beach, FL
11. Cypress Cove | Pompano Beach, FL
12. Isles at Coral Ridge | Fort Lauderdale, FL
13. Banyan Wood | Pompano Beach, FL
14. Park Place in Pompano | Pompano Beach, FL
15. Byron Avenue Portfolio | Miami Beach, FL
16. Trellis Apartments | Hollywood, FL
17. Johnson Apartments | Hallandale Beach, FL
18. North Miami Beach Portfolio | North Miami Beach, FL
19. The Leeward | Fort Lauderdale, FL
20. 1520 NE 56th Street | Fort Lauderdale, FL
21. Nobleton Hotel | Fort Lauderdale, FL
22. Tropical Escape | Hollywood, FL
23. WellMed | Corpus Christi, TX
24. WellMed | McAllen, TX
25. WellMed | El Paso, TX
26. WellMed | Plant City, FL
27. WellMed | San Antonio, TX
28. 1925 Northeast 2nd Street | Deerfield Beach, FL
29. Kira Mar | Fort Lauderdale, FL
30. WellMed | Grand Praire, TX
31. Las Villas Market Square | Miami Gardens, FL
32. Miami Gardens Shopping Plaza | Miami Gardens, FL
33. Plantation Crossroads | Plantation, FL
34. Flats on Abbott Avenue | Miami Beach, FL
35. Trayann Apartments | Pembroke Pines, FL
36. Aloha Apartments | Wilton Manors, FL
37. WellMed | Corpus Christi, TX
38. Madison Flats | Hollywood, FL
39. The Mimosa on the Canal | Miami Beach, FL
40. Pembroke Manor Apartments | Pembroke Pines, FL
41. Villas at Palm Bay | Palm Bay, FL
42. Harding Villa Apartments | Hollywood, FL
43. Point Royale Apartments | Lighthouse Point, FL
44. 39th Street Portfolio | Oakland Park, FL
45. Parkside Apartments | Pompano Beach, FL
46. Krystal Sale-Leaseback | Cookeville, TN
47. Chipotle | Rome, GA
48. Sports Clips Strip Center | Marlton, NJ
49. Burger King | Memphis, TN
50. McDonalds | Fort Myers, FL
51. Doral 1800 | Doral, FL
52. Marathon Gas Station | Marathon, FL
53. Huddle House | Barnwell, SC
54. Concentra | Charleston, SC

Marcus & Millichap

EQUIPO THOMAS-DUNCAN

ESTUDIO DE CASOS

THE SOLARIS AT SUNRISE
SUNRISE, FLORIDA

Equipo Thomas-Duncan coordina venta de complejo de apartamentos en Sunrise

CLIENTE
Los vendedores eran inversionistas privados basados en Hollywood, FL.
El comprador era una empresa de inversiones de propiedad de una familia y operada por esta misma. La familia estaba enfocada en desarrollar una cartera de inversión en el centro del condado de Broward

PROPIEDAD
Un complejo de alquiler de 72 unidades, de las cuales 8 eran de 1 cuarto / 1 baño y medio y 64 unidades con 2 cuartos / 2 baños. Fácil acceso a la avenida University Drive y Pine Island Road, y a poca distancia de la autopista Sawgrass, Florida Turnpike y I-595.

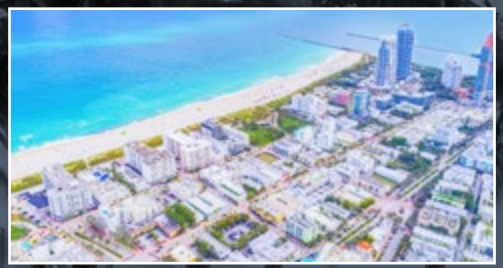
RETO
La propiedad había sido comercializada previamente (sin éxito) por una firma de corretaje local.
El Equipo Thomas-Duncan obtuvo una oferta sin contingencia en la cual tenía que efectuar el cierre de la transacción en menos de dos meses.

VENTAJAS DE LA PLATAFORMA MARCUS Y MILLICHAP
Gracias a sus exclusivas ventajas competitivas, Marcus y Millichap pudo ejecutar la venta con gran éxito: El equipo Thomas-Duncan adquirió capital local, nacional, extranjero y 1031 de intercambio para crear un entorno de licitación competitivo para asegurar un Comprador dispuesto a pagar un precio por encima de las expectativas del Vendedor.

RESULTADOS
El Equipo Thomas-Duncan aseguró un depósito no reembolsable de $ 500,000 del Comprador al primer día. La propiedad fue vendida en menos de 60 días por un precio de $ 12,080,000.

OCEAN DRIVE DEVELOPMENT SITE
MIAMI BEACH, FLORIDA

Equipo Thomas-Duncan coordina la venta de terreno para desarrollo de condominios valorado en $10,000,000 en el exclusivo vecindario de South of Fifth, Miami Beach



CLIENTE
Los vendedores era un grupo de inversionistas basados en Israel.
Los compradores era un fondo de bienes raíces localizados en Brazil.

PROPIEDAD
Propiedad con ubicación AAA, en el exclusivo vecindario de South of Fifth en Miami Beach. Terreno de 11,500 pies cuadrados, ideal para condominios exclusivo de alta calidad.

RETO
Estos terrenos habían sido comercializados previamente (sin éxitos) por dos firmas de corretaje locales, y una nacional sobre un periodo de dos años antes de que el Equipo de Thomas-Duncan tomara posesión del listado.

VENTAJAS DE LA PLATAFORMA MARCUS Y MILLICHAP
Gracias a sus exclusivas ventajas competitivas, Marcus y Millichap pudo ejecutar la venta con gran éxito: El equipo Thomas-Duncan adquirió capital local, nacional, extranjero y 1031 de intercambio para crear un entorno de licitación competitivo para asegurar un Comprador dispuesto a pagar un precio por encima de las expectativas del Vendedor.

RESULTADOS
El Equipo Thomas-Duncan pudo negociar un contrato sin contingencia alguna para aprobación y obtuvo un depósito cuantioso el cual el comprador acordó en traspasar al vendedor de inmediato al completar un breve período de diligencia debida.

La propiedad se vendió por $ 10,000,000, en efectivo.

PALM BEACH TOWNHOME & VILLA PORTFOLIO
GREENACRES, FLORIDA

Equipo Thomas-Duncan vende una cartera de 100 unidades en el centro del condado de Palm Beach

CLIENTE
El vendedor era una firma de inversión de Rochester, New York.
Los compradores estaban basados en Mountainside, New Jersey.

PROPIEDAD
La Cartera consistía de 100 unidades distribuidas entre tres diferentes comunidades. Ubicada en una sección no incorporada de Palm Beach, Greenacres y Palm Springs, Florida.

RETO
La Cartera estaba compuesta por tres diferentes comunidades de condominios, dos de las cuales ofrecían el 100% de participación en la propiedad y la otra ofrecía el 82% de participación.
El vendedor anteriormente estaba comercializando las propiedades con otro corredor.

VENTAJAS DE LA PLATAFORMA MARCUS Y MILLICHAP
Gracias a sus exclusivas ventajas competitivas, Marcus y Millichap pudo ejecutar la venta con gran éxito: El equipo Thomas-Duncan adquirió capital local, nacional, extranjero y 1031 de intercambio para crear un entorno de licitación competitivo para asegurar un Comprador dispuesto a pagar un precio por encima de las expectativas del Vendedor.

RESULTADOS
El Equipo Thomas-Duncan aseguró un depósito no reembolsable de $ 1,000,000 del Comprador al momento de la ejecución del contrato.
La cartera se vendió por el precio de venta de $ 19,100,000, $ 600,000 más que cualquier oferta recibida previamente por el vendedor.

SUMMER LAKE ESTATES
FORT LAUDERDALE, FLORIDA

Equipo Thomas-Duncan coordina la venta de activo basado en condominios valorado en $13,000,000 en Fort Lauderdale

CLIENTE
Los vendedores eran inversionistas privados ubicados en Israel.
Los compradores respectivos estaban basados en New Jersey.

PROPIEDAD
Un portafolio de casas adosadas de 60 unidades, compuestas de 53 unidades de tres habitaciones / dos baños y medio y 7 unidades de cuatro habitaciones / tres baños con garajes. Ubicado junto al Aeropuerto Ejecutivo de Fort Lauderdale, entre la Interestatal 95 y la Florida Turnpike, que ofrece fácil acceso a las principales vías de comunicación.

RETO
No hubo comparables de alquiler o venta en el área para respaldar las expectativas de precios del vendedor.

VENTAJAS DE LA PLATAFORMA MARCUS Y MILLICHAP
Gracias a sus exclusivas ventajas competitivas, Marcus y Millichap pudo ejecutar la venta con gran éxito: El equipo Thomas-Duncan adquirió capital local, nacional, extranjero y 1031 de intercambio para crear un entorno de licitación competitivo para asegurar un Comprador dispuesto a pagar un precio por encima de las expectativas del Vendedor.

RESULTADOS
El Equipo Thomas-Duncan aseguró un depósito no reembolsable de $750,000 del Comprador tras la ejecución del contrato.
El comprador planea hacer mejoras cosméticas para aumentar los alquileres. La propiedad se vendió por el precio inicial de venta de $13,000,000.

CARTERA DE 20 EDIFICIOS
SUR DE LA FLORIDA

Equipo Thomas-Duncan facilita la venta de una cartera de 20 edificios a través del sur de la Florida

CLIENTE
El vendedor, era una empresa de inversiones de propiedad de una familia y operada por esta. La empresa estaba enfocada en el desarrollo de una cartera de propiedades de alquiler de alta calidad. Los compradores fueron una mezcla de varios inversionistas que buscaban expandir su presencia en el sur de la Florida.

PROPIEDAD
Una cartera de 20 edificios repartidos a través de los mercados de Fort Lauderdale, Pompano Beach, Hollywood, North Miami Beach, North Miami, Opa Locka, Little Havana y Hialeah.

RETO
El vendedor estaba en un intercambio inverso de 1031, y nuestra habilidad para vender la cartera completa de manera oportuna era crucial.

VENTAJAS DE LA PLATAFORMA MARCUS Y MILLICHAP
Gracias a sus exclusivas ventajas competitivas, Marcus y Millichap pudo ejecutar la venta con gran éxito: El equipo Thomas-Duncan adquirió capital local, nacional, extranjero y 1031 de intercambio para crear un entorno de licitación competitivo para asegurar un Comprador dispuesto a pagar un precio por encima de las expectativas del Vendedor.

RESULTADOS
La cartera se vendió por el 98,3% de los precios solicitados colectivamente.
Los 20 activos tuvieron un cierre de transacción entre 2 a 4 meses de la fecha de ser listados. Varios de los activos obtuvieron precios por encima de los precios de venta. Múltiples de los activos fueron vendidos con depósitos no reembolsables al momento de la ejecución del contrato.

PARQUE TERRAZA
PLAYA DE MIAMI, FLORIDA

Equipo Thomas-Duncan facilita la venta de edificio de apartamento valorado en $14,270,000 localizado en Miami Beach

CLIENTE
Los vendedores consistían de dos partes, arrendador (propietario de arrendamiento de terreno) y arrendatario (inquilino).
Los compradores eran una empresa con sede en la Florida.

PROPIEDAD
Edificio de apartamentos de 32 unidades compuesto por 10 apartamentos tipo estudio y 22 apartamentos de una habitación / un baño.
Ubicada junta al lado del Centro de Convenciones de Miami Beach, el cual recientemente sostuvo una renovación de $600M.

RETO
La propiedad estaba agobiada por un contrato de arrendamiento a largo plazo en el cual los participantes no estaban en buenos término.
Después de una amplia y extendida negociación, el equipo Thomas y socios pudo lograr que el arrendador y el arrendatario acordaran vender sus intereses conjuntamente para ofrecer un patrimonio de dominio simple (fee simple interest).

VENTAJAS DE LA PLATAFORMA MARCUS Y MILLICHAP
Gracias a sus exclusivas ventajas competitivas, Marcus y Millichap pudo ejecutar la venta con gran éxito: El equipo Thomas-Duncan adquirió capital local, nacional, extranjero y 1031 de intercambio para crear un entorno de licitación competitivo para asegurar un Comprador dispuesto a pagar un precio por encima de las expectativas del Vendedor.

RESULTADOS
Equipo Thomas-Duncan aseguró un depósito no reembolsable de $ 1,000,000 del Comprador, del cual $ 100,000 fue entregado directamente al Vendedor tras la ejecución del contrato. El comprador planea convertir la propiedad a un hotel boutique y darle uso como tal.
La propiedad se vendió por $ 14,270,000.

REALM
BOCA RATON, FLORIDA

Equipo Thomas-Duncan asegura comprador de intercambio 1031 obteniendo un precio de venta durante el cierre por encima del listado para la propiedad multifamiliar de Boca Raton.

CLIENTE
Los vendedores eran inversionistas privados basados en Florida y New Jersey. El comprador era un inversionista privado con sede en California.

PROPIEDAD
Complejo de apartamentos de 102 unidades en Boca Raton, Florida.

RETO
Toma de posesión obligatoria de préstamo con solo cinco años de plazo restante, a una tasa de interés por encima del mercado y una relación de préstamo a valor de 55 por ciento.
La propiedad había sido comercializada previamente por una firma de corretaje nacional competidora.

VENTAJAS DE LA PLATAFORMA MARCUS Y MILLICHAP
Marcus y Millichap ejecutado en sus ventajas competitivas únicas: Aprovechando sus ventajas competitivas únicas, equipo Thomas-Duncan adquirió capital local, nacional, extranjero y 1031 de intercambio para crear un entorno de licitación competitivo para asegurar al Comprador a un precio por encima de las expectativas del Vendedor.

RESULTADOS
Equipo Thomas-Duncan generó 12 ofertas y cuatro compradores en nuestra mejor y última ronda.

PLAYA SUR SADIGO
MIAMI BEACH, FLORIDA

Equipo Thomas-Duncan asegura comprador Sudamericano para propiedad localizada en Miami Beach

CLIENTE
El vendedor fue un propietario de 28 años con sede en Miami Beach, Florida.
El comprador era un inversionista privado basado en Sur América.

PROPIEDAD
Complejo de apartamentos de 30 unidades en Miami Beach, Florida.

RETO
La propiedad estaba operando con pérdidas y sin la licencia de hotel requerida.
El propietario tenía una historia turbulenta con la Ciudad de Miami Beach, resultando en más de $ 1 millón en embargos y multas pendientes al momento del cierre.
La propiedad había sido puesta en el mercado anteriormente sin éxito por numerosos corredores.

VENTAJAS DE LA PLATAFORMA MARCUS Y MILLICHAP
Marcus y Millichap ejecutado en sus ventajas competitivas únicas: Aprovechando sus ventajas competitivas únicas, equipo Thomas-Duncan adquirió capital local, nacional, extranjero y 1031 de intercambio para crear un entorno de licitación competitivo para asegurar al Comprador a un precio por encima de las expectativas del Vendedor.

RESULTADOS
Equipo Thomas-Duncan aseguró un depósito no reembolsable de traspaso de $750,000 del comprador al vendedor tras la ejecución del.

HARBOUR POINTE
FORT LAUDERDALE, FLORIDA

Equipo Thomas-Duncan asegura una empresa conjunta nacional para el tercer cierre de multifamiliar en Fort Lauderdale

CLIENTE
El vendedor era un inversionista privado basado en Bélgica.
El comprador fue una empresa conjunta entre una firma de capital con sede en Nueva York y un fondo de inversiones basado en California.

PROPIEDAD
Edificio de apartamentos compuesto de 34 unidades de lujo en Fort Lauderdale, Florida.

RETO
Precio inicial de $ 11.5 millones, tasa de capitalización de 4.97% y sin ventas de similares en el mercado.
La propiedad estaba mal administrada con precios de rentas inferiores a las existentes en el mercado.

VENTAJAS DE LA PLATAFORMA MARCUS Y MILLICHAP
Marcus y Millichap ejecutado en sus ventajas competitivas únicas: Aprovechando sus ventajas competitivas únicas, equipo Thomas-Duncan adquirió capital local, nacional, extranjero y 1031 de intercambio para crear un entorno de licitación competitivo para asegurar al Comprador a un precio por encima de las expectativas del Vendedor.

RESULTADOS
El Equipo Thomas-Duncan aseguró un depósito no reembolsable de traspaso de $ 550,000 entre el comprador y el vendedor después un breve período de diligencia debida.
La propiedad se vendió por $ 11 millones y estuvo entre las ventas con precios más altos por unidad el mercado local.

PARK PLACE AT WOODMONT
TAMARAC, FLORIDA

Equipo Thomas-Duncan coordina la venta de condominios acabados de construir

CLIENTE
Los vendedores eran los originales promotores de inmobiliarios.
Los compradores eran clientes privados, basados localmente, los cuales buscaban expenderse agresivamente en el oeste del condado de Broward.

PROPIEDAD
Complejo de condominios de 20 unidades, todas compuestas de 3 cuartos / 2 baños y medio y garaje.
Localizado a minutos de la autopista Sawgrass Expressway, Florida Turnpike y I-595, ofreciendo fácil acceso a las principales autopistas de la región.

RETO
La propiedad era completamente nueva, el mejor producto en su clase, sin ninguna otra propiedad que este rentada o se haya vendido recientemente en el mercado local para comparar.

VENTAJAS DE LA PLATAFORMA MARCUS Y MILLICHAP
Marcus y Millichap ejecutado en sus ventajas competitivas únicas: Aprovechando sus ventajas competitivas únicas, equipo Thomas-Duncan adquirió capital local, nacional, extranjero y 1031 de intercambio para crear un entorno de licitación competitivo para asegurar al Comprador a un precio por encima de las expectativas del Vendedor.

RESULTADOS
El Equipo Thomas-Duncan logro asegurar un depósito no reembolsable de $250,000 del Comprador destinado al Vendedor al ejecutar el contrato.

Un segundo deposito, no rembolsable de $150,000 fue asegurado por el equipo, proveniente del comprador, destinado al vendedor después un breve período de diligencia debida.

La propiedad se vendió por el precio inicial de $5,000,000.

BANCO SUR EN RIO VISTA
FORT LAUDERDALE, FLORIDA

Equipo Thomas-Duncan vende Multifamiliar en Fort Lauderdale en un tarifa de capitalización actual de 2.6 porciento.

CLIENTE
El vendedor era una familia de Florida que poseía el activo por más de 40 años.
El comprador era un inversionista basado en Florida, listo para realizar su primera adquisición de bienes raíces en el condado de Broward.

PROPIEDAD
Edificio de apartamentos de 48 unidades, sin renovar en el centro de Fort Lauderdale, Florida.
279 pies lineales de frente a lo largo del río New River.
Nunca se había comercializado para una venta desde que se le compró al desarrollador original.

RETO
La propiedad estaba en su estado original y ofrecía un flujo de efectivo extremadamente bajo.
No existían ventas recientes para comparar en el mercado.
La propiedad estaba mal administrada con rentas inferiores a las del mercado.

VENTAJAS DE LA PLATAFORMA MARCUS Y MILLICHAP
Marcus y Millichap ejecutado en sus ventajas competitivas únicas: Aprovechando sus ventajas competitivas únicas, equipo Thomas-Duncan adquirió capital local, nacional, extranjero y 1031 de intercambio para crear un entorno de licitación competitivo para asegurar al Comprador a un precio por encima de las expectativas del Vendedor.

RESULTADOS
El Equipo Thomas-Duncan pudo asegurar un depósito, no reembolsable, de traspaso por $350,000 proveniente del comprador, destinado al vendedor después un breve período de diligencia debida.
La propiedad se vendió por un monto de $9.7 millones y una taza de capitalización de 2.6 porciento.

DECO MERIDIAN APARTMENTS
MIAMI BEACH, FLORIDA

Equipo Thomas-Duncan realiza un cierre de complejo de apartamentos de 29 unidades, localizado a una cuadra de Lincoln Road en South Beach

CLIENTE
Los vendedores era inversionistas privados, con sede en Italia.
El comprador era uno de los más grande propietarios de bienes raíces con sede en la Florida

PROPIEDAD
Complejo de apartamentos con 29 unidades en Miami Beach, Florida

RETO
La propiedad necesitaba una considerable cantidad de mantenimiento que se había postergado en el pasado.
La propiedad había sido comercializada previamente por una firma de corretaje nacional competidora.

VENTAJAS DE LA PLATAFORMA MARCUS Y MILLICHAP
Marcus y Millichap ejecutado en sus ventajas competitivas únicas: Aprovechando sus ventajas competitivas únicas, equipo Thomas-Duncan adquirió capital local, nacional, extranjero y 1031 de intercambio para crear un entorno de licitación competitivo para asegurar al Comprador a un precio por encima de las expectativas del Vendedor.

RESULTADOS
El Equipo Thomas-Duncan generó 12 ofertas de compradores domésticos e internacionales.
El exitoso comprador realizo una muy atractiva oferta en efectivo y un cierre de 30 días.
La propiedad se vendió por $ 5.85 millones, y el comprador planea otro dos millones en renovaciones.

Marcus & Millichap

EQUIPO THOMAS-DUNCAN

WWW.THOMASMULTIFAMILY.COM