



Meraki Strategy

Plataforma Colombia

ATRIA

MERAKI Management



Estrategia Meraki

Crear una plataforma, marca y desarrollo de proyectos enfocada en los segmentos de *senior living* activos y asistenciales, dirigida a los estratos medios y altos de las principales ciudades de Colombia y la región. Los diferenciadores principales serán la calidad de los servicios y la alta sofisticación en la operación.



Que es Senior Living?

Se refiere a proyectos residenciales dirigidos a personas mayores de 60 años que buscan confort, servicio e integración social. Este mercado divide sus servicios en 4 segmentos principales, que varían dependiendo del nivel de asistencia.



Segmentos de Senior Living

Activos

Dirigido a personas independientes y autosuficientes que no necesitan atención práctica. Además de los servicios de transporte y limpieza, ofrecen comidas, lavandería, y una variedad de actividades para el entretenimiento de los residentes.

Asistenciales

Dirigido a personas que pueden necesitar ayuda con las tareas diarias, pero que no requieren atención especializada. Ofrecen asistencia con medicamentos, actividades, comidas, transporte y el servicio de limpieza.

Geriátricos

Dirigido a personas que necesitan asistencia médica las 24 horas. Además de servicios de asistencia con medicamentos, comidas, transporte y limpieza, ofrecen actividades adaptadas específicamente a las capacidades individuales.

Memory Care

Dirigido a personas que padecen de Alzheimer, demencia y otras enfermedades relacionadas con perdidas cognitivas. Este tipo de centros combinan varias categorías dentro de un mismo complejo, para atender a las personas en las distintas etapas de la vejez.



Mercado Potencial - Población Mundial Envejece

1990



8% Población Mundial

60-79 años

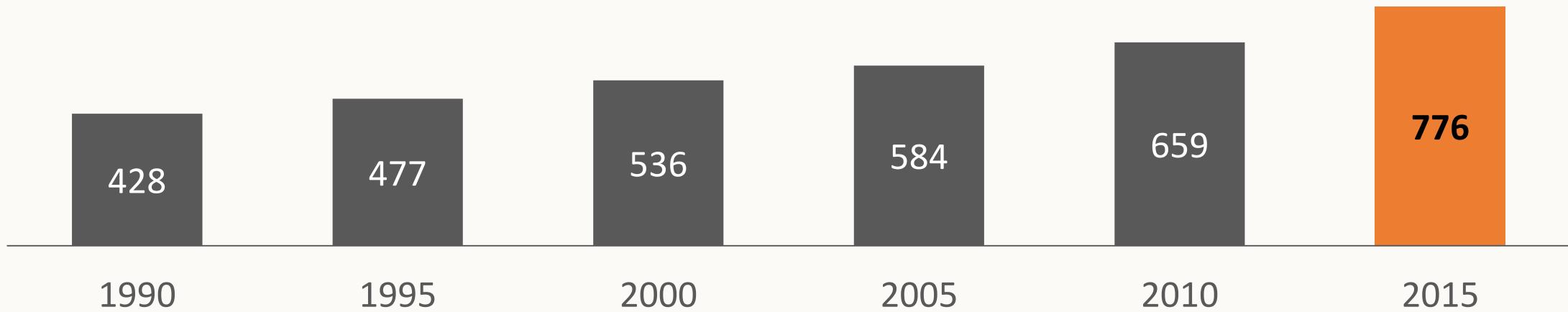


2015



11% Población Mundial

Millones de Habitantes





Por qué Colombia?

Según el estudio *Doing Business 2016*, desarrollado por el Banco Mundial, Colombia se ubica entre los 3 mejores países para hacer negocios en Latinoamérica. Este estudio mide la facilidad de hacer negocios, basado en puntos como seguridad del inversionista, impuestos, registro de propiedades, acceso a crédito, entre otros.

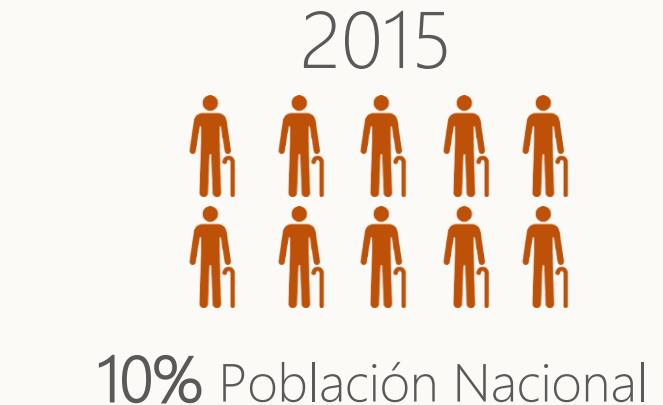


Por qué Senior Living en Colombia?

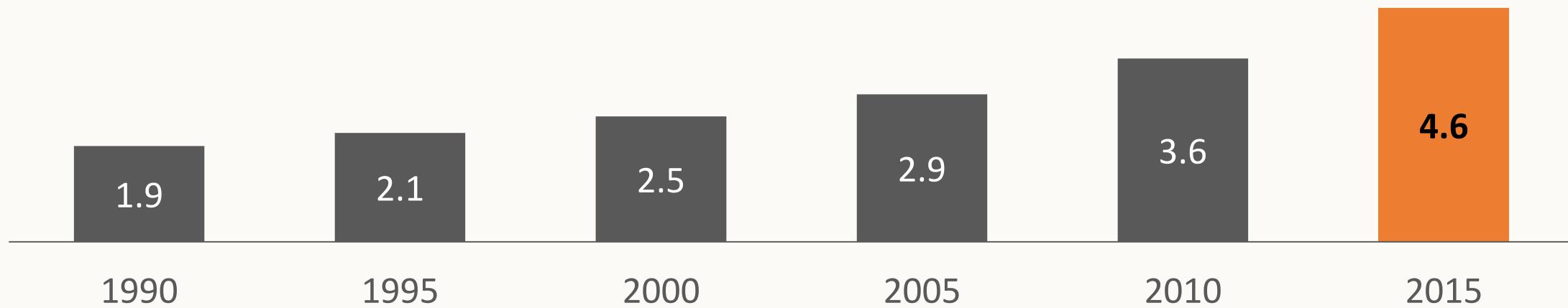
Existe una oportunidad única de desarrollar un mercado que se encuentra en una etapa temprana. Se observa una sobredemanda que no se logra satisfacer con la oferta actual. Adicionalmente, muy pocos proyectos cuentan con servicios suficientemente sofisticados para cumplir los requerimientos de los clientes mas exigentes.



Mercado Potencial - Colombia



Millones de Habitantes





Evidente Oportunidad de Mercado

- De 1990 a 2015, la población mayor de 60 años se multiplicó 2,4 veces, mientras que el total solo lo hizo en 1,4 veces. Se espera que esta tendencia continúe a futuro.
- Las soluciones habitacionales y de asistencia integral para esta población de casi 5MM son escasas.

Menos de 4,000 unidades en todo el país.

Concentración en Bogotá y Medellín.

Un solo proyecto en la costa caribeña.

- La mayoría de los proyectos tienen entre 20-60 unidades con zonas comunes y servicios limitados.
- La mayoría de los proyectos son operados con poca sofisticación y una base empírica.
- Colombia es considerado como el 5to mejor país para retirarse a nivel mundial,, según el Global Retirement Index de International Living.



Plan de Proyectos Colombia



Cartagena

Meraki Lifestyle Club
300 Aptos
Desarrollo: 2017-2020
Operación: 2020

Asistenciales: 80-120 camas
Desarrollo: 2019-2020
Operación: 2020



Medellín

Activos: 150-180 Camas
Desarrollo: 2018-2020
Operación: 2020

Asistenciales: 75-80 camas
Desarrollo: 2017-2018
Operación: 2018



Barranquilla

Asistenciales: 80-120 camas
Desarrollo: 2017-2018
Operación: 2019



Bogotá

Activos: 150-200 Camas
Desarrollo: 2018-2020
Operación: 2020



Cali

Asistenciales: 80-120 camas
Desarrollo: 2019-2020
Operación: 2020

Para 2021 se esperan tener alrededor de 1.200 camas en operación



Equipo Desarrollador y Operador



El Grupo Attia descubre necesidades inmobiliarias y las convierte en iconos de ciudad. Creemos en ideas que se siembran, cultivan y cosechan; buscando despertar el deseo y satisfacción de nuestros clientes.

La empresa se especializa en estructurar, gerenciar y comercializar proyectos inmobiliarios de alto impacto, especializándose en proyectos de tercera edad, vivienda de interés social y proyectos de uso mixto. Para estos proyectos la empresa cuenta con alianzas con los mejores constructores, arquitectos, urbanistas e ingenieros de la industria.



Meraki Management Group será el principal operador de proyectos de tercera edad en Colombia. La compañía nace de la alianza entre Attia y Active Living International, un grupo profesional que cuenta con más de 35 años de experiencia en el segmento de tercera edad a nivel mundial.

Desde 2016 junto con Active Living Corporation de EEUU, Meraki Management traen a Colombia un concepto único de residencias para adultos mayores enfocados en los segmentos activos y asistenciales. Este novedoso concepto hace énfasis en el trato humano con un equipo de especialistas, actividades de recreación e instalaciones modernas de lujo.



Active Living Intl: Cuatro Decadas de Experiencia



Una empresa con amplia experiencia internacional en análisis de operaciones, planeación estratégica, consultoría y asesoría para todos los temas relacionados con proyectos de Senior Living.



David Collins tiene mas de 35 años de experiencia en el sector y fue fundador en 1980 de American Retirement Villas (ARV), que en su época, fue de las compañías más grandes de comunidades asistenciales en EEUU. En 1995, se listó en NASDAQ y hoy en día pertenece a Atria Senior Living. David también fue presidente y miembro de la junta directiva de Sensara Benalmadena, la mas reconocida comunidad de retiro de Europa según *The London Daily Telegraph*, y ha participado en proyectos de Senior Living en China, Mexico, Inglaterra, España y Brazil.

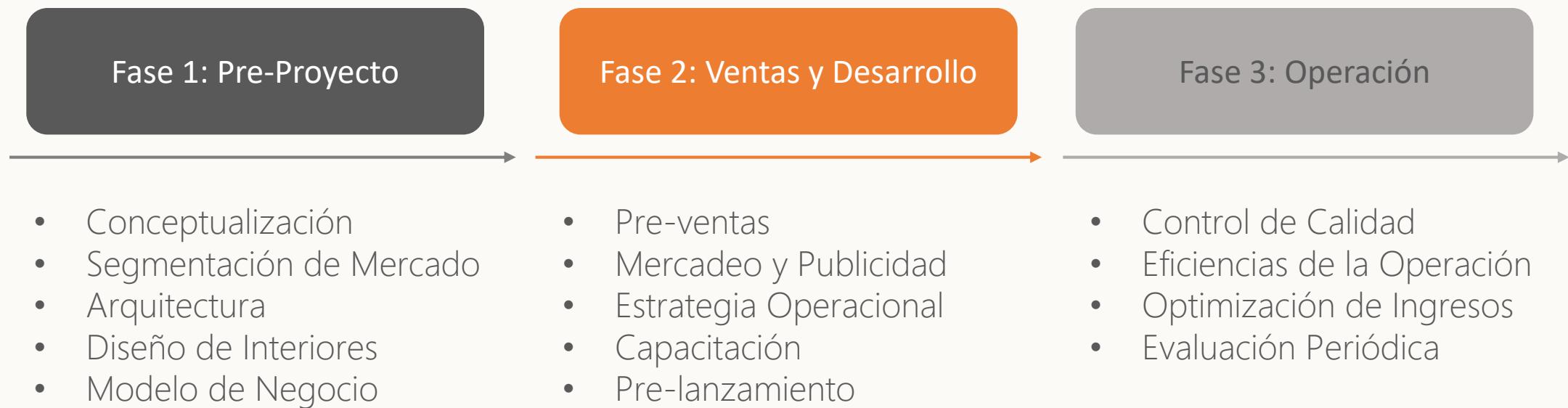


Jerry Meyer tiene mas de 30 años de experiencia en el segmento y fue Presidente y Jefe Operativo de Aegis Living, compañía especializada en Assisted Living que llego a facturar anualmente mas de USD 200MM. Jerry también fue presidente de las divisiones de Senior Living de Sun Healthcare Group, Manor Care, y Advantage Health Management Corp. Jerry es especialista en los segmentos de Assisted Living y Memory Care, y ha participado en proyectos en EEUU, Europa, Asia, y America Latina.



Participación de Active Living International

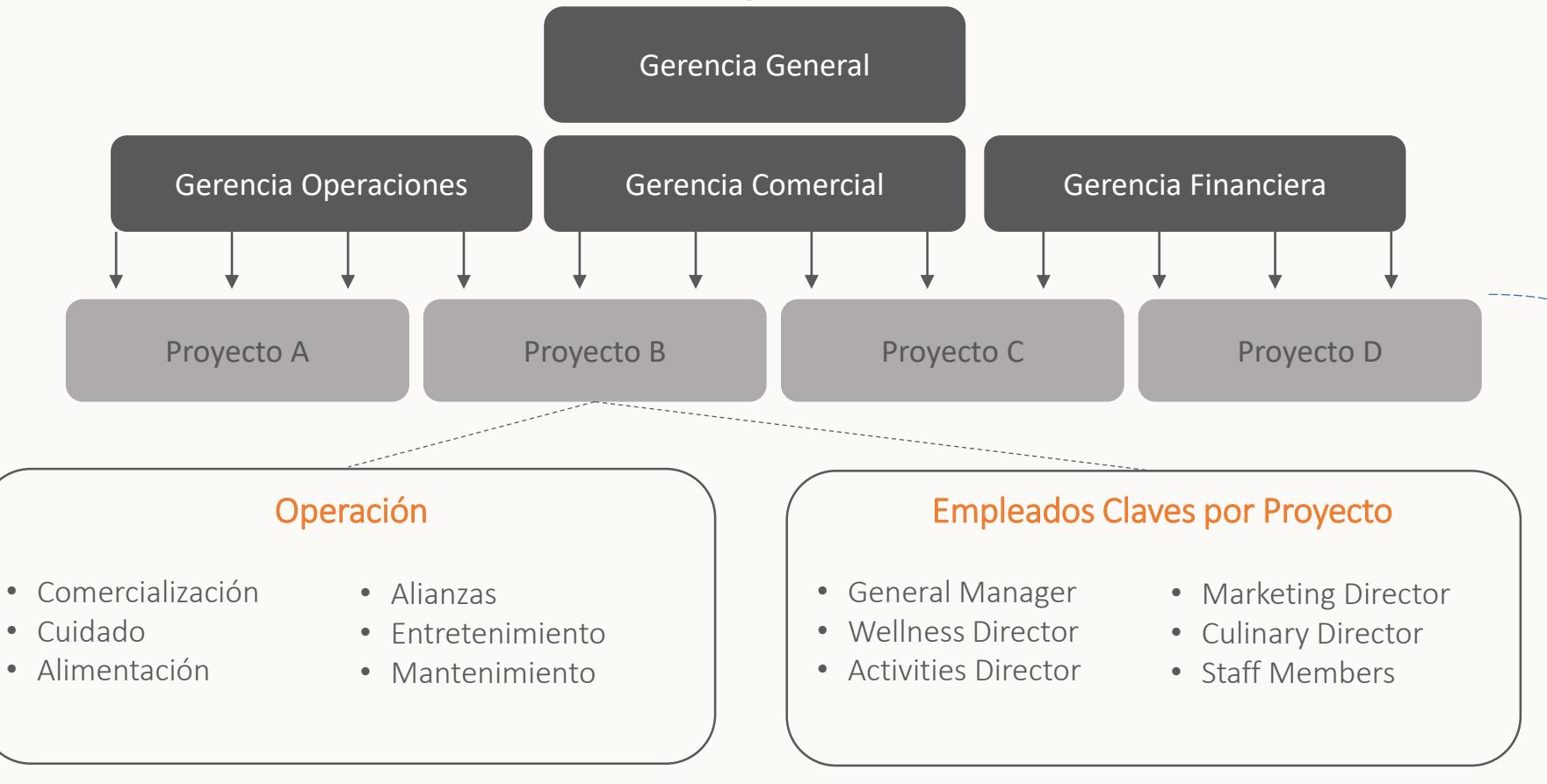
Active Living International participará activamente en todas las etapas de cada proyecto para asegurar su éxito. Adicionalmente, capacitará al equipo local con los mas altos estándares internacionales para garantizar una operación eficiente y rentable.





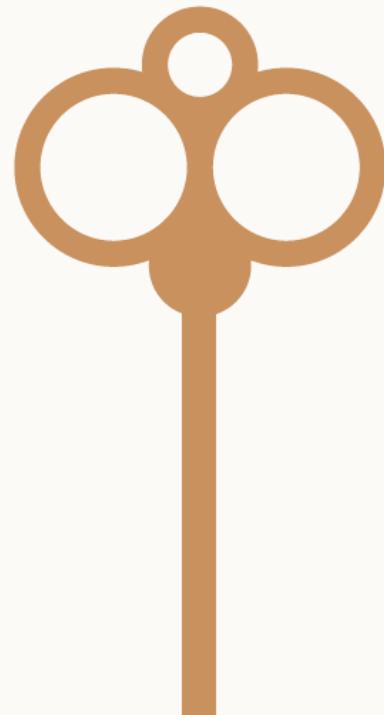
Estructura y Funciones de Meraki Mgmt

MERAKI Management



ActiveLiving
INTERNATIONAL

Soporte constante y
continuo para mejorar
eficiencias y rentabilidades
de los proyectos



MERAKI

OCEAN CLUB & RESIDENCES



Por que Serena del Mar?

Cartagena

La ciudad cuenta con gran reconocimiento al ser Patrimonio Histórico y Cultural de la Humanidad, y tener playas únicas en sus islas. Esto la convierte en una gran alternativa al momento de escoger un lugar de retiro.

Macroproyecto

Al contar con un diseño urbanístico del arquitecto Moshe Safdie, este lugar ofrece la oportunidad para crear un proyecto que tendrá como vecinos centros comerciales, marinas, campo de golf, canales artificiales, entre muchos otros.

Hospital

El Centro Hospitalario Serena del Mar que está siendo desarrollado por la Fundación Santa Fe en sociedad con Johns Hopkins y contará con 450 camas. Este centro abrirá a finales de 2017 y tendrá acceso directo al proyecto.

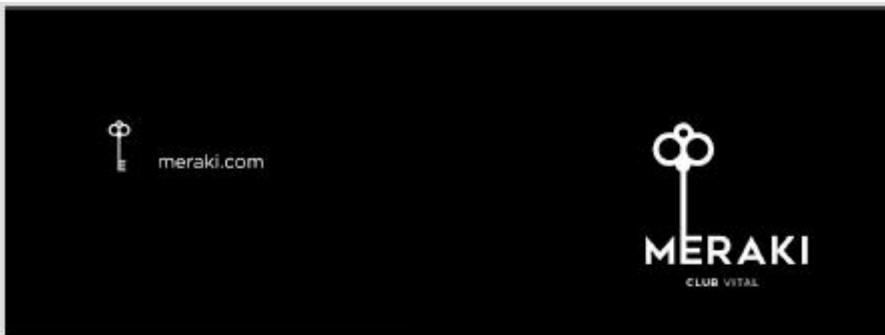
Accesibilidad

Al ser un destino turístico muy apetecido tanto a nivel nacional, como internacional, Cartagena cuenta con vuelos directos a varios países. Esto facilita la posibilidad atraer a un público ubicado fuera de las fronteras colombianas.



Active Living
300 unidades
30,450m² vendibles
54,600m² construídos
6,000 m² de zonas comunes





YO ELIJO
LA MEJOR VIDA
YO ELIJO MERAKI

DEPARTAMENTOS
EN SERENA DEL MAR
DESDE: \$ 160,000 USD

BY ATIA

YO ELIJO
LA MEJOR VIDA
YO ELIJO
MERAKI

DEPARTAMENTOS
EN SERENA DEL MAR
DESDE: \$ 160,000 USD

BY ATIA

meraki.com



Servicios y Amenities - Meraki



Spa



Concierge



Organic Gym



Cine



Business Center



Zonas Humedas



Restaurante



Bar



Biblioteca y Reading Garden



Salón de Eventos



Excusiones



Convenios
Hospital



Cursos
Académicos



Talleres Manualidades
y Arte



Fotografía



Fisioterapia



Walking Club



Yoga / Pilates



Golf



Bingo /
Game Night



Misa /
Eventos Religiosos



Eventos Sociales



Club de Lectura



Happy Hour /
Catas



Clases de
Computación



Mercado –
Shopping













Equipo de Soporte y Servicios

Arquitectura y Diseño



Un taller arquitectónico que crea proyectos que generen un impacto medioambiental positivo. Ganador del Premio Bienal de Arquitectura.



5/SÓLIDOS

Un estudio creativo, enfocado en estructurar proyectos arquitectónicos y de interiorismo que proponen espacios desarraigados de lo convencional.

Supervisión Técnica e Interventoría



Es una empresa especializada en ingeniería de costos, programación, consultoría de construcción en todas las etapas del Proyecto.

Construcción

En Proceso de Licitación

Branding y Estrategias Comerciales



Grupo 4S colabora con desarrolladores e inversionistas en la creación de proyectos inmobiliarios extraordinarios.



Distribución Unidades

Área Total	Unidades	Privado	Balcón	Distribución
85 m2	30%	73 m2	12 m2	1 HAB + 1.5 WC
97 m2	40%	83 m2	14 m2	1-2 HAB + 1.5-2 WC
117 m2	20%	98 m2	19 m2	2 HAB + 2 WC
142 m2	7%	118 m2	24 m2	2-2.5 HAB + 2.5 WC
200 m2	3%	160 m2	40 m2	2.5 HAB + 2.5 WC

M2 Totales: 30,450 m2

Precio Salida: COP 6.2MM / m2

Admin: COP 15,000 / m2

Unidades: Aprox. 300

Valores Aptos: COP 500MM – 900MM

Valores Admin: COP 1.0MM – 2.0MM

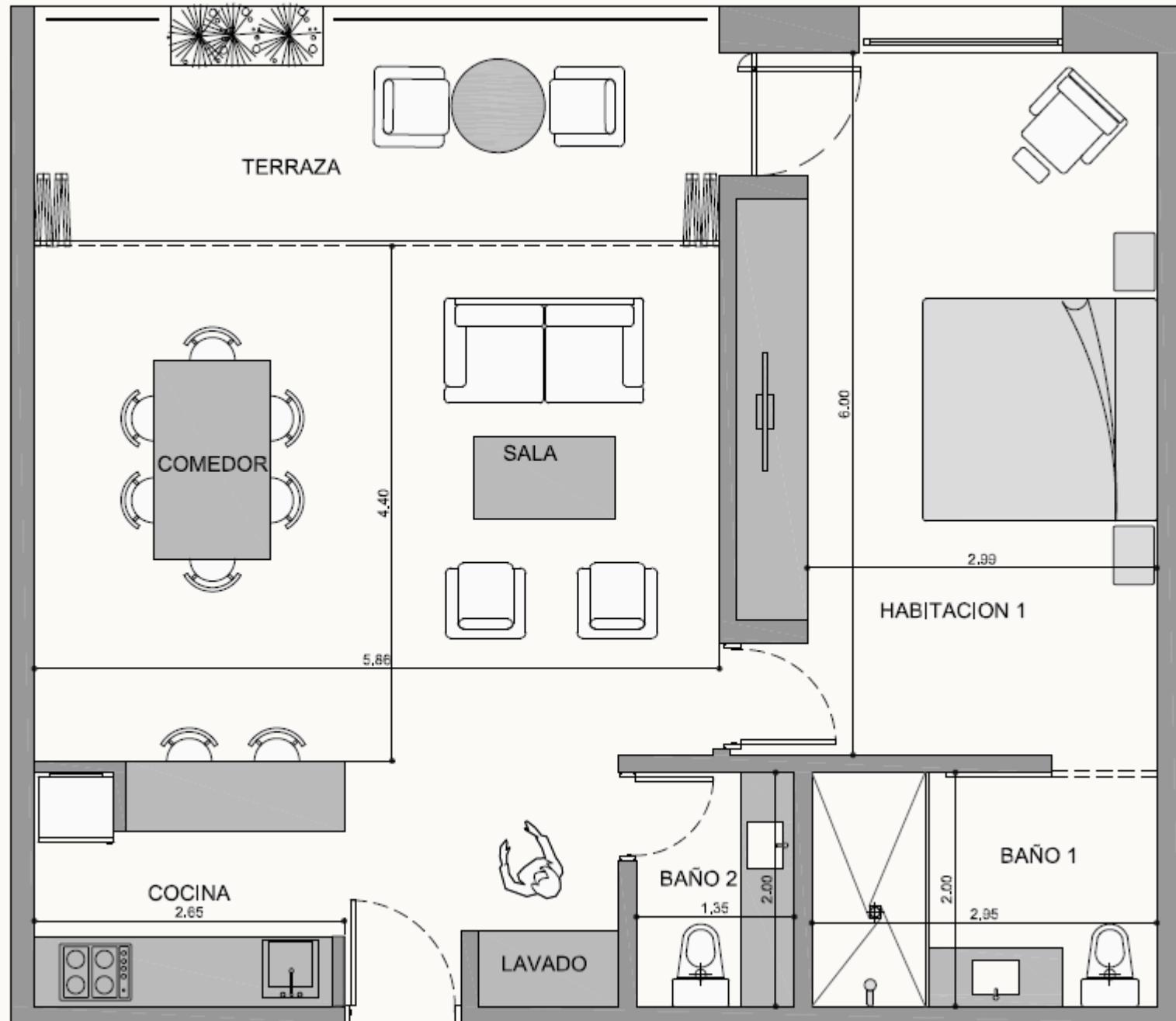






Tipo A

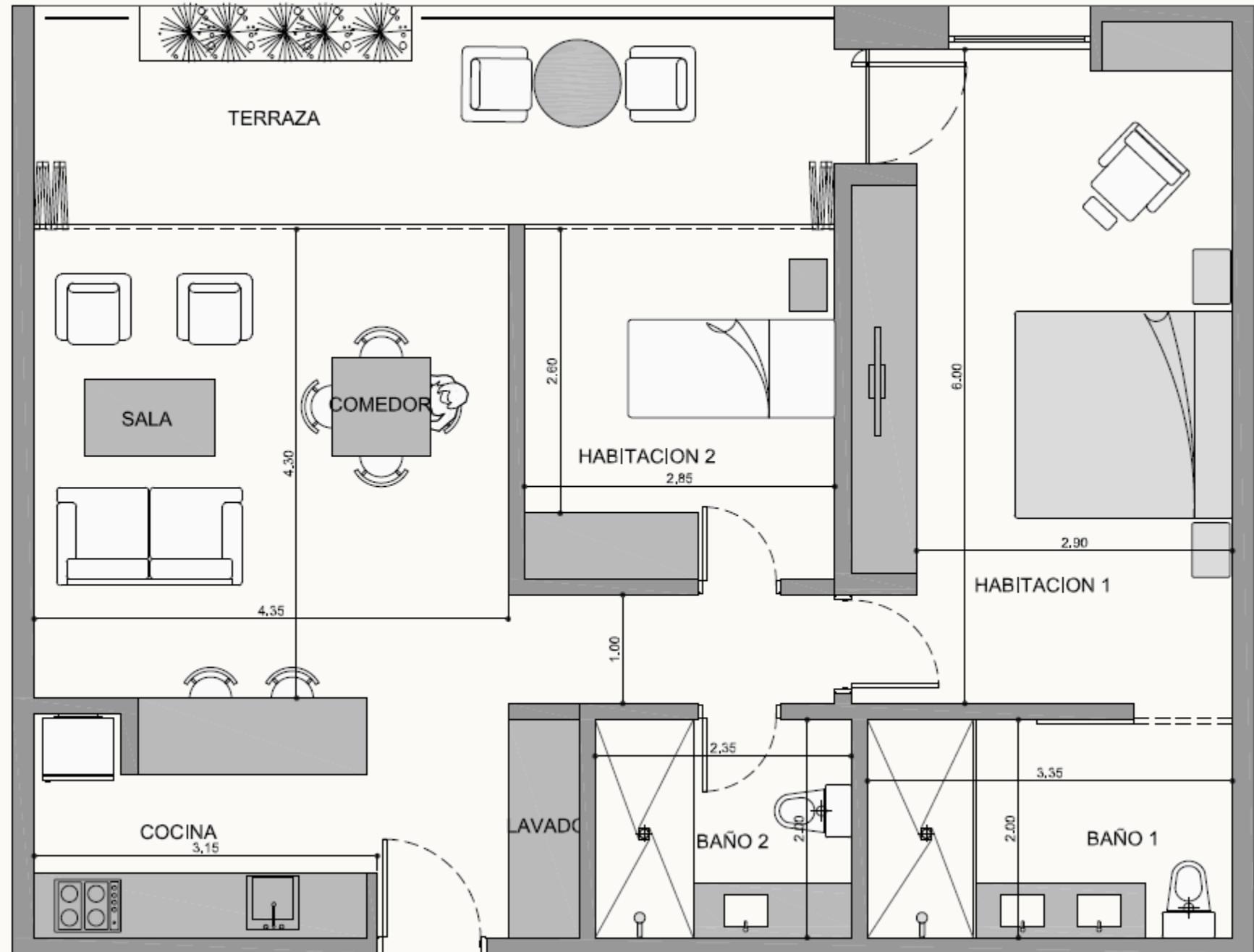
85 m²





Tipo B1

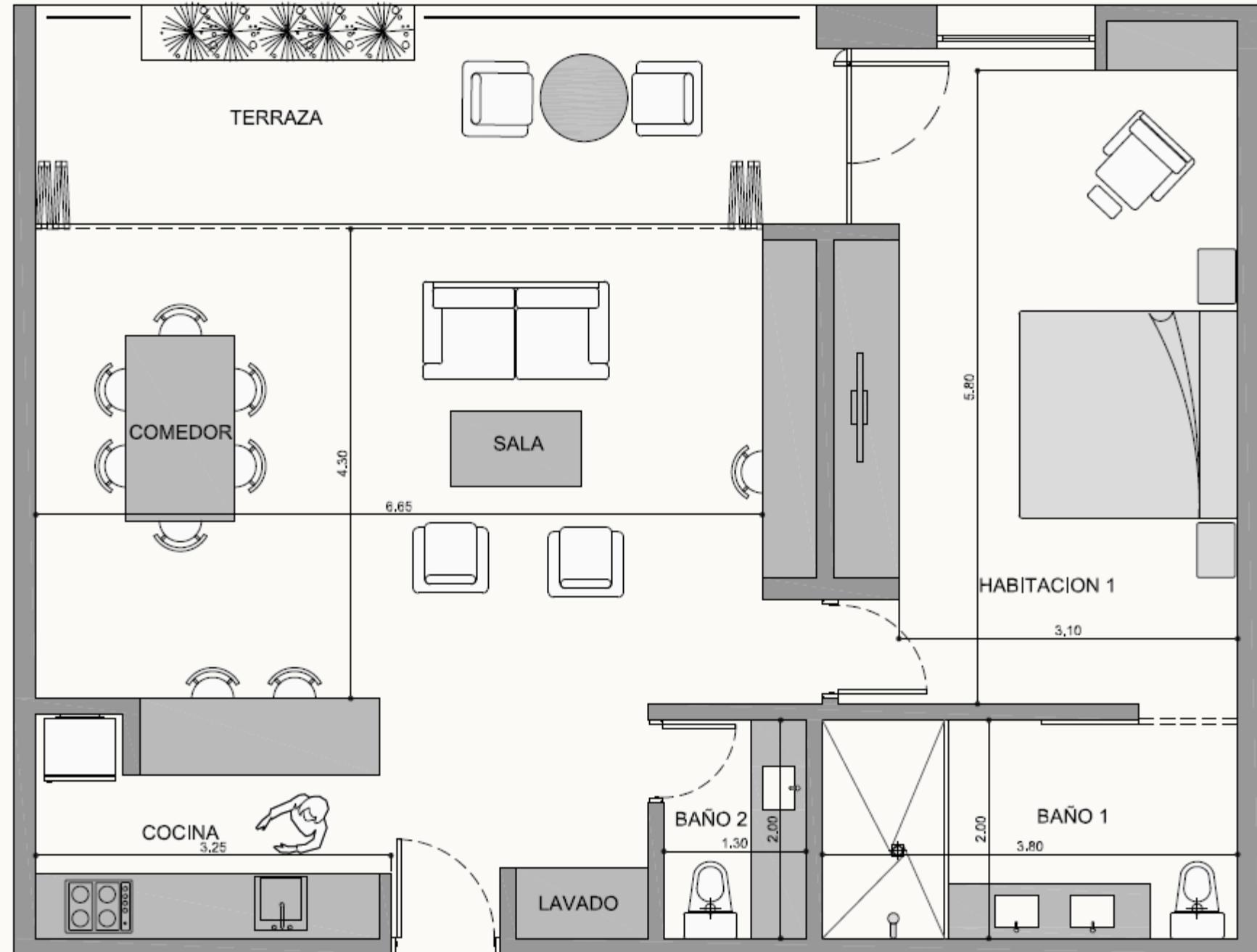
97 m²





Tipo B2

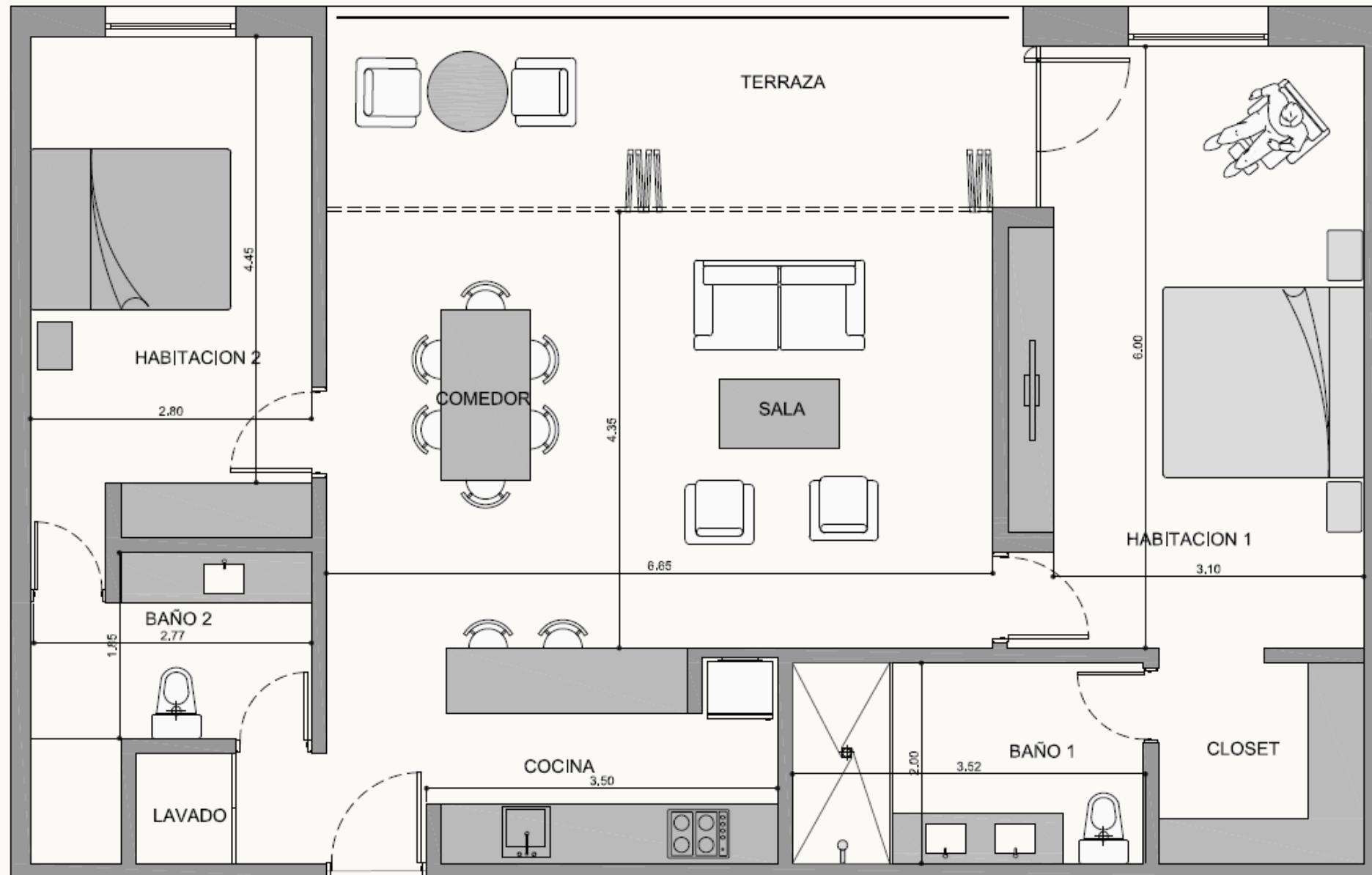
97 m²





Tipo C

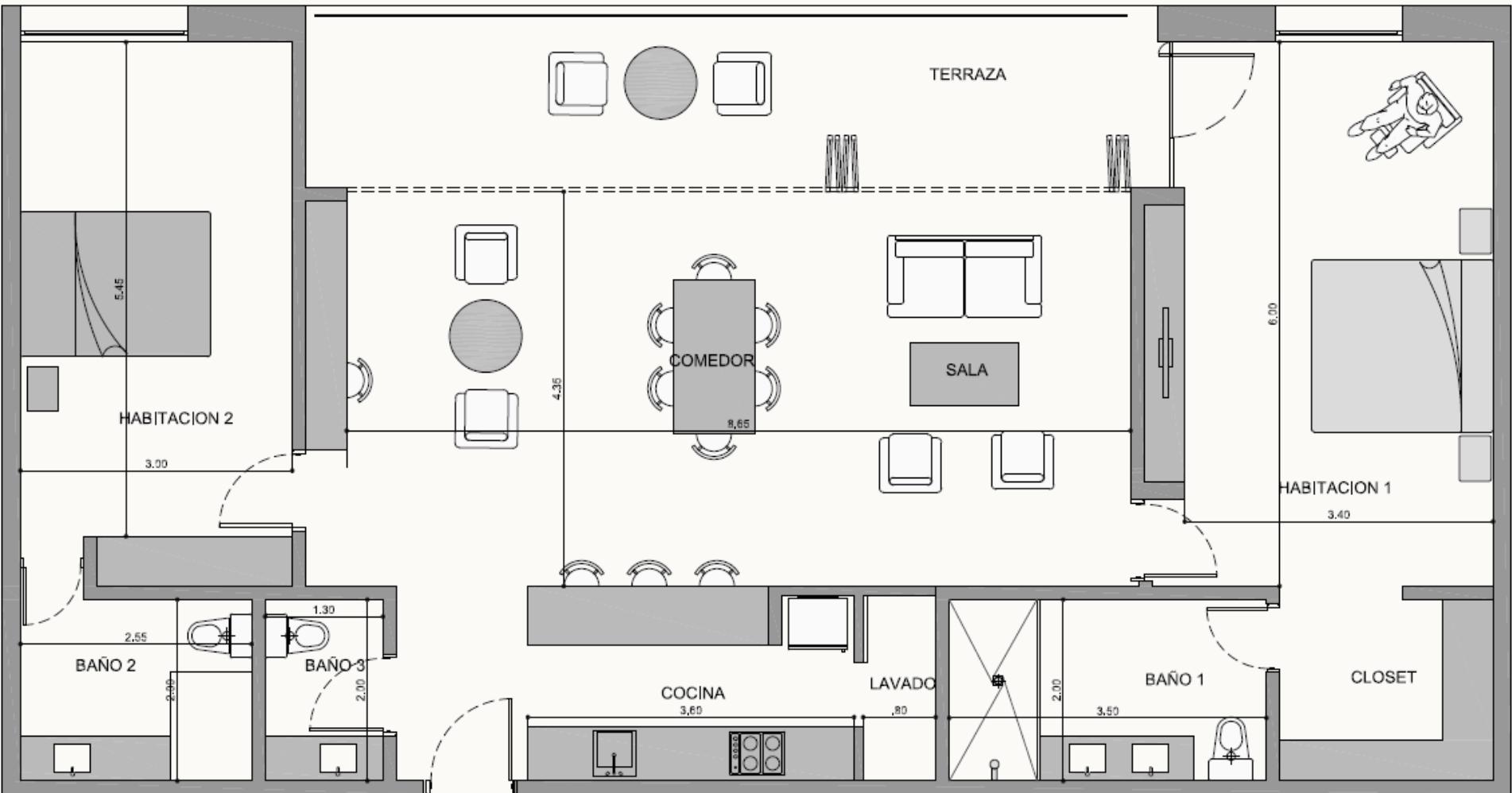
117 m²





Tipo D

142 m²





Estrategia Comercial

Canales de Comercialización

Eventos

- Festival Intl de Música Clásica (Ctg)
- Festival Intl de Cine (Ctg)
- Eventos de lanzamiento de Meraki
- Ferias inmobiliarias locales e intl

Medios

- Revistas turísticas (Airlines, cruceros)
- Redes sociales
- Alianzas (hoteles, agencias de viaje)
- Medios de comunicación

In Situ

- Sala de ventas
- Material audiovisual
- Vallas publicitarias
- Ventas cruzadas con Serena del Mar

Distribuciones Geográficas

Local

- Cartagena
- Barranquilla

Nacional

- Bogotá
- Medellín
- Calí

Internacional

- EEUU
- Latinoamérica

Venta

40% - 50%

30% - 40%

10% - 20%



Supuestos Claves

Tarifas

- Venta
 - Precio de COP 6.2MM/m²
 - Parqueaderos: COP 25MM por unidad
 - 45% cuota inicial / 55% subrogación
 - COP 15,000 /m² de Administración
- Ingresos Adicionales:
 - Servicios adicionales tercera edad (bebidas, room service, clases privadas, etc.)
 - Servicios adicionales limpieza
 - Paquetes Alimentación para Residencias

Membresía Club

- Todo comprador debe adquirir la membresía del Club Meraki.
- Esta membresía es intransferible sin previa autorización de Meraki Management.



Supuestos Claves

Estructura de Capital

- Equity
 - 100% de la tierra y pre-operativos
- Endeudamiento
 - Crédito constructor
 - Hasta el 70% de los costos directos e indirectos (20% actualmente)
 - Tasa de interés anual del 12.7%
- Loan to Value: 12%

Pre-ventas y Desarrollo

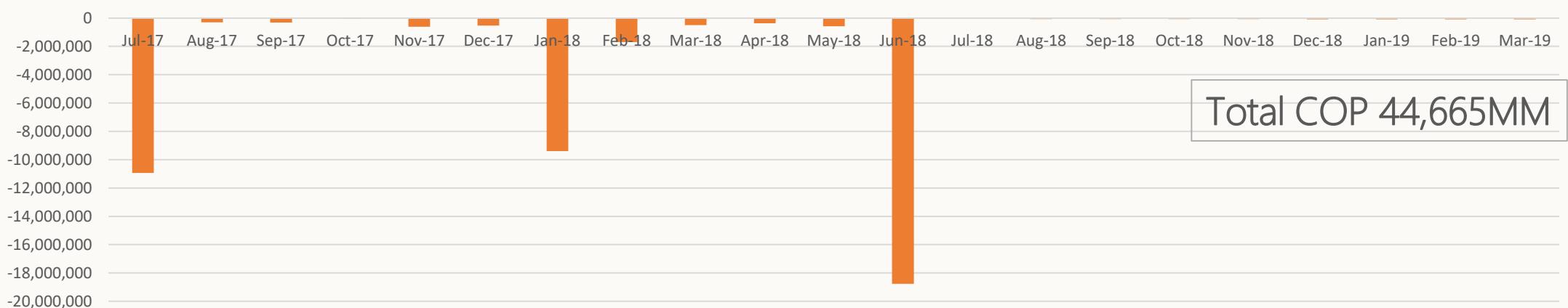
- 2 Fases – Aprox. 150 unidades por fase
- Ventas de 12-15 unidades al mes
- Pto de equilibrio de primera fase en Junio 2018
- Periodo de construcción de 30 meses
- Entrega del proyecto en Enero 2021



Necesidades de Capital

FUENTES (COP)		USOS (COP)	
Capital	44,665MM	Tierra	36,838MM
Cuotas Iniciales	103,156MM	Capital Trabajo	7,000MM
Financiamiento	26,812MM	CD + CI	130,795MM
TOTAL 174,633MM		TOTAL 174,633MM	

Desembolsos Equity





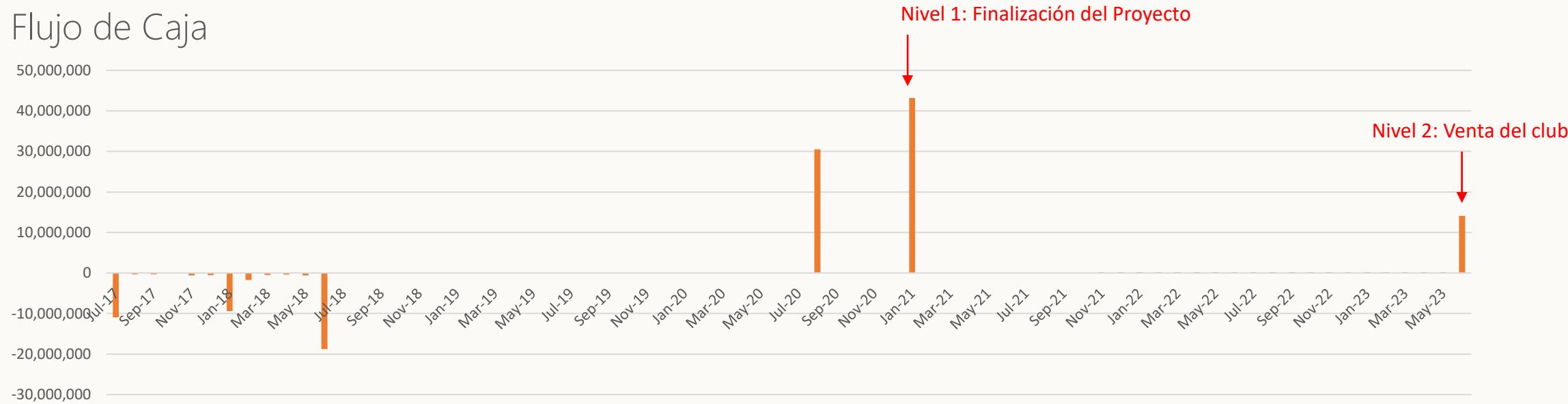
PyG Proyectado (COP Miles)

Ventas Consolidadas	220,118,104	100.00%
Costo Directo	90,185,646	40.97%
Lote	36,838,140	16.74%
Arquitectura, Diseños y Estudios Tecnicos	2,958,650	1.34%
Honorarios	23,922,444	10.87%
Otros Proveedores de Servicios	7,131,653	3.24%
Licencias, Seguros e Impuestos	4,100,000	1.86%
Gastos de Ventas	6,060,945	2.75%
Gastos Financieros	2,101,265	0.95%
Otros Gastos	1,334,000	0.61%
Total Costos	174,632,743	79.34%
Utilidad	45,485,361	20.66%



Rentabilidad Proyecto

Flujo de Caja



Rentabilidades Nivel 1 (Post-tax)

TIR	24.7%
Múltiplo Inversión	1.87x
Duración	3.5 años

Rentabilidades Nivel 2 (Post-tax)

TIR	30.6%
Múltiplo Inversión	2.36x
Duración	5.5 años



Rentabilidad Inversionista

Fee de Éxito Grupo Professional

- El inversionista tendrá un retorno preferencial sobre su capital del 10%.
- Posteriormente, se repartirán el total de los flujos de tal manera que la proporción final de utilidades sea del 75% para el inversionista y el 25% para el Grupo Professional.
- No habrá cobro de management fees anuales.

Rentabilidades Finales Nivel 1

TIR	19.6%
Múltiplo Inversión	1.65x
Duración	3.5 años

Rentabilidades Finales Nivel 2

TIR	25.1%
Múltiplo Inversión	2.04x
Duración	5.5 años