

RESOLUT

RE

PLATAFORMA NACIONAL

November 2025

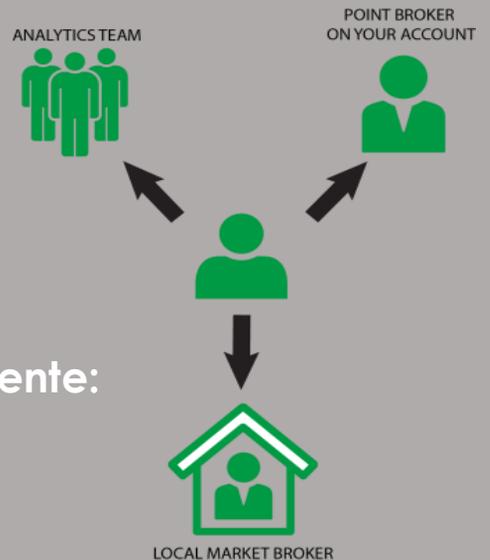
COMO CLIENTE DE RESOLUT RE, TE AYUDAREMOS A:

Si buscas un espacio comercial:

-  Localizar
-  Negociar
-  Arrendar
-  O Comprar

Si tienes un espacio comercial excedente:

-  Comercializar
-  Arrendar ó Subarrendar
-  O Vender



Nos enorgullecemos de:

- Mantener relaciones duraderas con nuestros clientes.
- Adaptar nuestras estrategias a cada sector como restaurantes, moda, fitness y más.
- Representar inquilinos globales, nacionales, regionales y locales.
- Nuestras excepcionales capacidades de investigación y ejecución, que nos permiten lograr acuerdos para nuestros clientes en espacios premium/alta gama, de manera oportuna y a precios por debajo del mercado.

Nuestros Clientes

RESOLUT

RE

300+ CLIENTES | 50 ESTADOS | 130+ PAISES



Identificar al Cliente Objetivo

de Clientes Objetivo en el Area Commercial

Unidades Posibles en un Mercado

Plan Estratégico para la Secuencia de Apertura

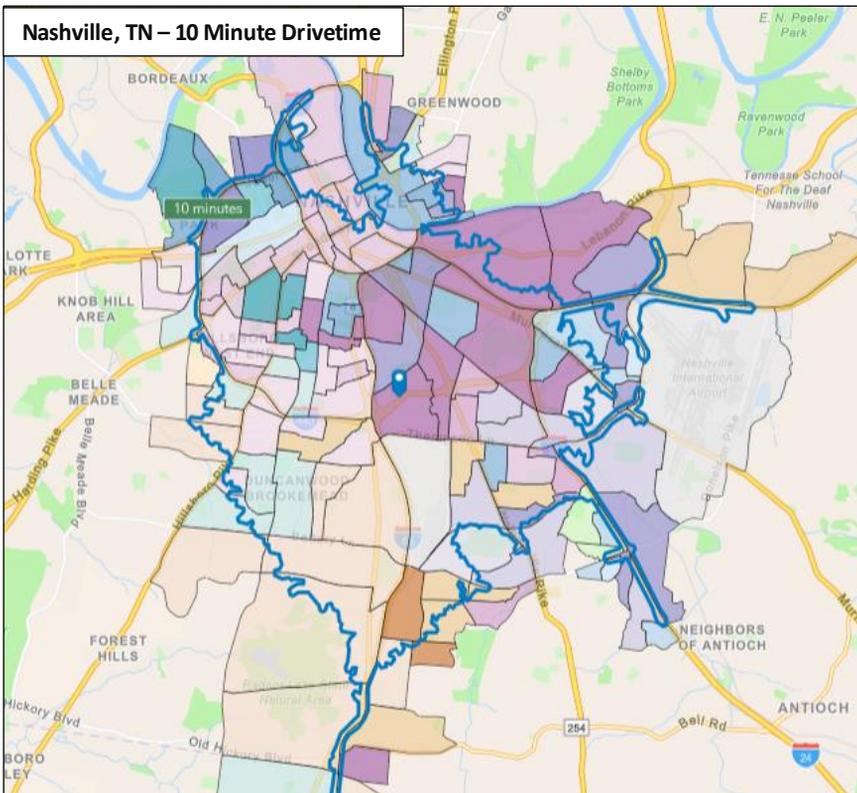


COMPAS: IDENTIFICANDO AL CONSUMIDOR BASE



ESTE PRGRAMA PLANTEA LAS SIGUIENTES PREGUNTAS...

- ¿Quién es el cliente ideal?
- ¿Cuántos clientes existen? (Capacidad del Mercado)
- ¿Cuánto dinero se gasta en el área? (participación en el gasto)
- ¿En qué se está gastando el dinero?



D4 Metro Renters
Singles Living Alone
High-Rises

Households	• Shop at specialty grocery stores
Diversity	• Visit movies, theater, bars, museums
Age	• Frequent internet use
Income	• Travel domestically, internationally

H4 Urban Chic
Married Couples, Singles Living Alone
Single Family, Multi-Units

Households	• Use credit cards with loyalty points
Diversity	• Invest in homes and retirement plans
Age	• Use internet for networking
Income	• Health-conscious

A6 Young and Restless
Singles Living Alone, Married Couples
Multi-Units

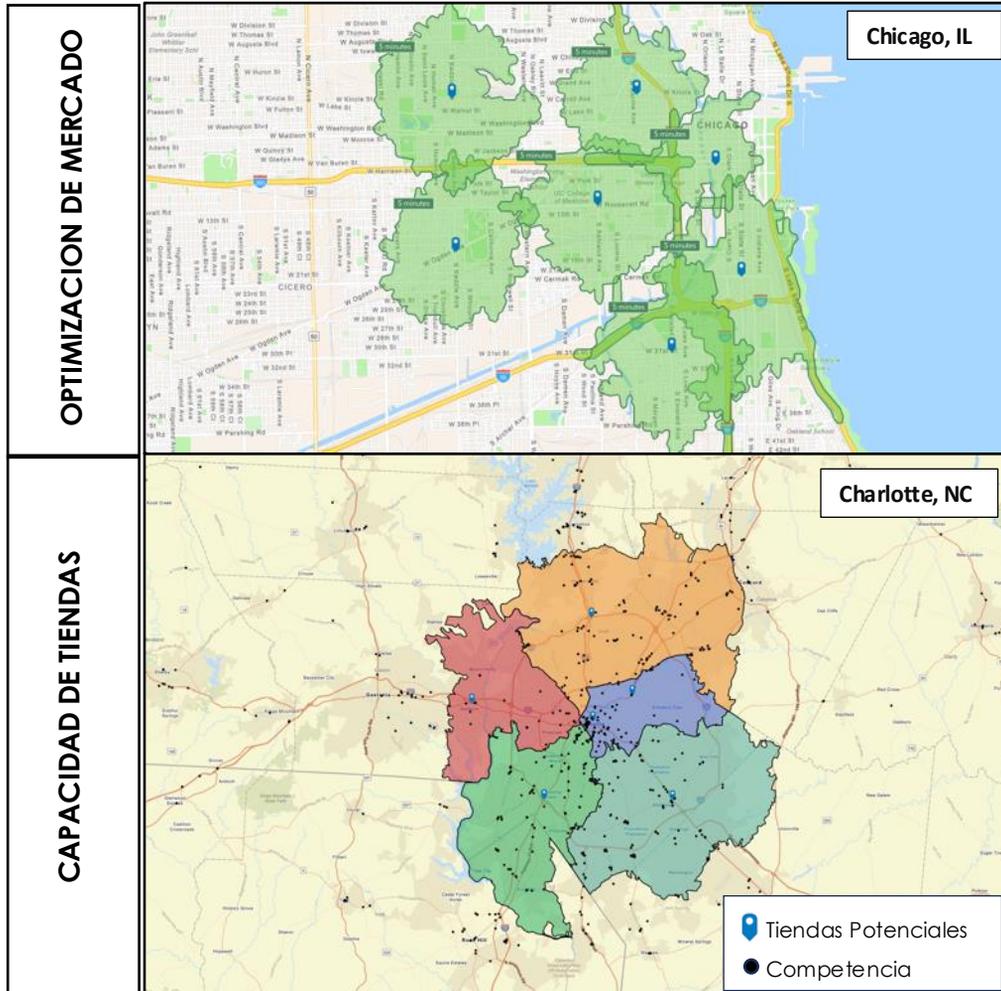
Households	• Frequent convenience stores
Diversity	• Maintain auto and renter's insurance
Age	• Play video games, use social media
Income	• Tend to visit urgent care centers



DESARROLLADOR: ESTRATEGIAS PARA LA ENTRADA A NUEVOS MERCADOS

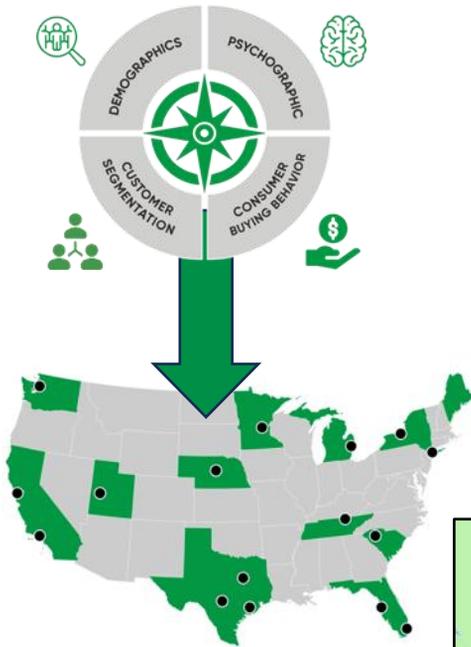
ESTE PROGRAMA PLANTEA LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

- ¿Dónde se encuentran las mejores áreas objetivo y por qué?
- ¿Cuántas unidades puede sostener un mercado?
- ¿Quiénes son los competidores existentes en la zona?
- ¿Cómo definimos los territorios de franquicia o de mercado?





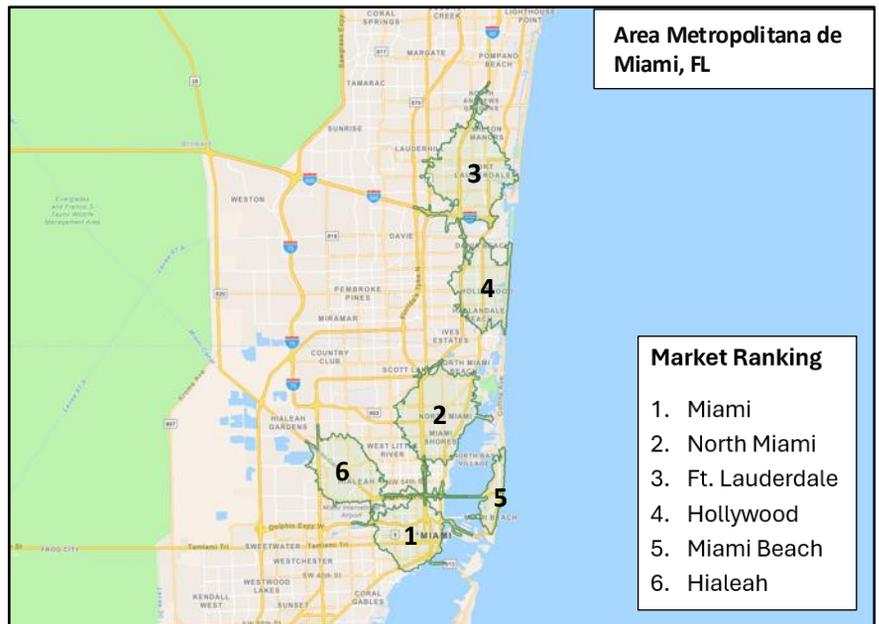
HORIZONTES URBANOS: UN PLAN ESTRATEGICO PARA LA EXPANSION FUTURA



ESTE PROGRAMA COMBINA INFORMACION DE COMPAS Y DESARROLLO Y PLANTEA LAS SIGUIENTES PREGUNTAS...

- Utilizando la presencia actual en el mercado como referencia, ¿Cómo podemos medir los mercados potenciales?
- Con base en la capacidad del mercado (número de clientes)? ¿Cómo optimizamos la expansión del cliente?
- Considerando la competencia, el comportamiento de gasto del consumidor y el análisis geodemográfico, ¿Cómo planificamos la expansión futura en este mercado?

ESCENARIOS DE CAPACIDAD	
ESTRATEGIA	# DE TIENDA(S)
Conservador Pop 150k	1
Moderado Pop 100k	4
Agresivo Pop 75k	8

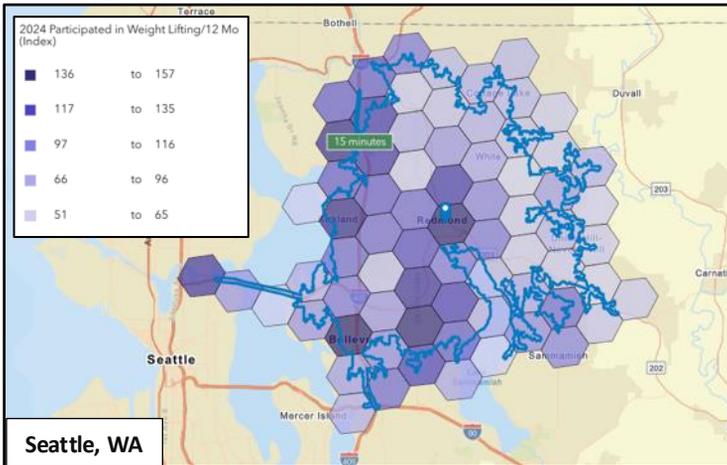


El mapa y el gráfico ilustran la capacidad de tiendas y tres escenarios de penetración de mercado basados en la información recopilada en los horizontes de la ciudad.



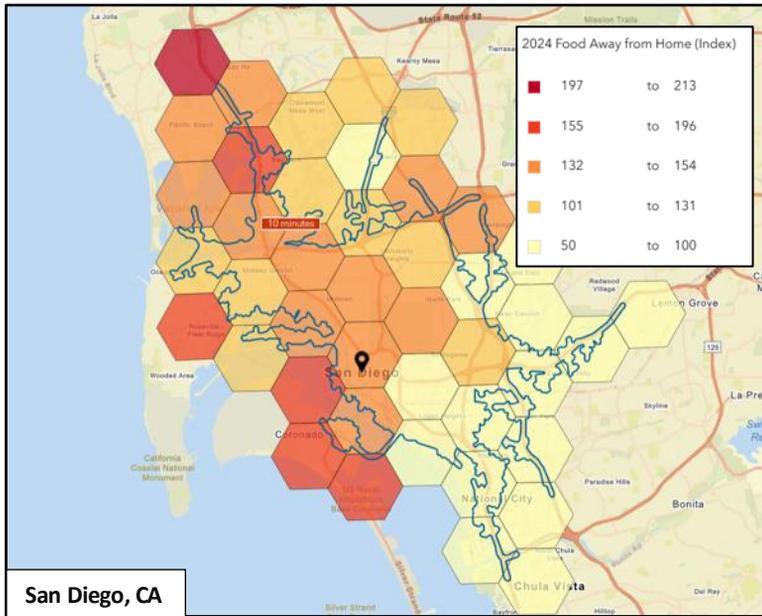
Participación en la Cártera: Potencial de Mercado y Potencial de Gasto

POTENCIAL DE MERCADO. Los datos proporcionan detalles sobre qué tipo de bienes, servicios y actividades utilizan y demandan los consumidores. El IPM (Índice the Potencial de Mercado) compara la demanda, actitudes y comportamientos del consumidor local con el promedio de EE.UU., que es 100. Los IPM superiores a 100 indican una demanda por encima del promedio.



Comportamiento del Consumidor	MPI
Participó en trotar/correr/12 Mo	135
Participó en Pickleball/12 Mo	103
Participó en Pilates/12 Mo	128
Participó en natación/12 Mo	97
Participó en Tenis/12 Mo	134
Participó en levantamiento de pesas/12 Mo	120
Participó en Yoga/12 Mo	123
Asistió a eventos deportivos	106
Ver deportes en la televisión/en línea	96
Visitó un bar ó club nocturno/12 Mo	120

POTENCIAL DE GASTOS. Los informes de datos proporcionan detalles por producto o servicio e incluyen el gasto total, el gasto promedio por hogar e Índice de Potencial de Gasto (IPG) que también se compara con el promedio de EE.UU., que es 100.



Gasto del Consumidor	SPI
2024 Comida	115
2024 Comida en Casa	114
2024 Bocadillos	109
2024 Comida Preparada Misc	117
2024 Comida preparada Congelada	112
2024 Otros Enlatados /Comida Preparada	117
2024 Comida Fuera de Casa	119
2024 Comida/Bebidas Fuera de Casa	105
2024 Comida Organica usado en casa/6 Mo	130
2024 Comida/Bebidas sin Alcohol por Vendedor/Vendedor Móvil	130
2024 Comida/Bebidas sin Alcohol en Establecimientos de Comida Rápida	123

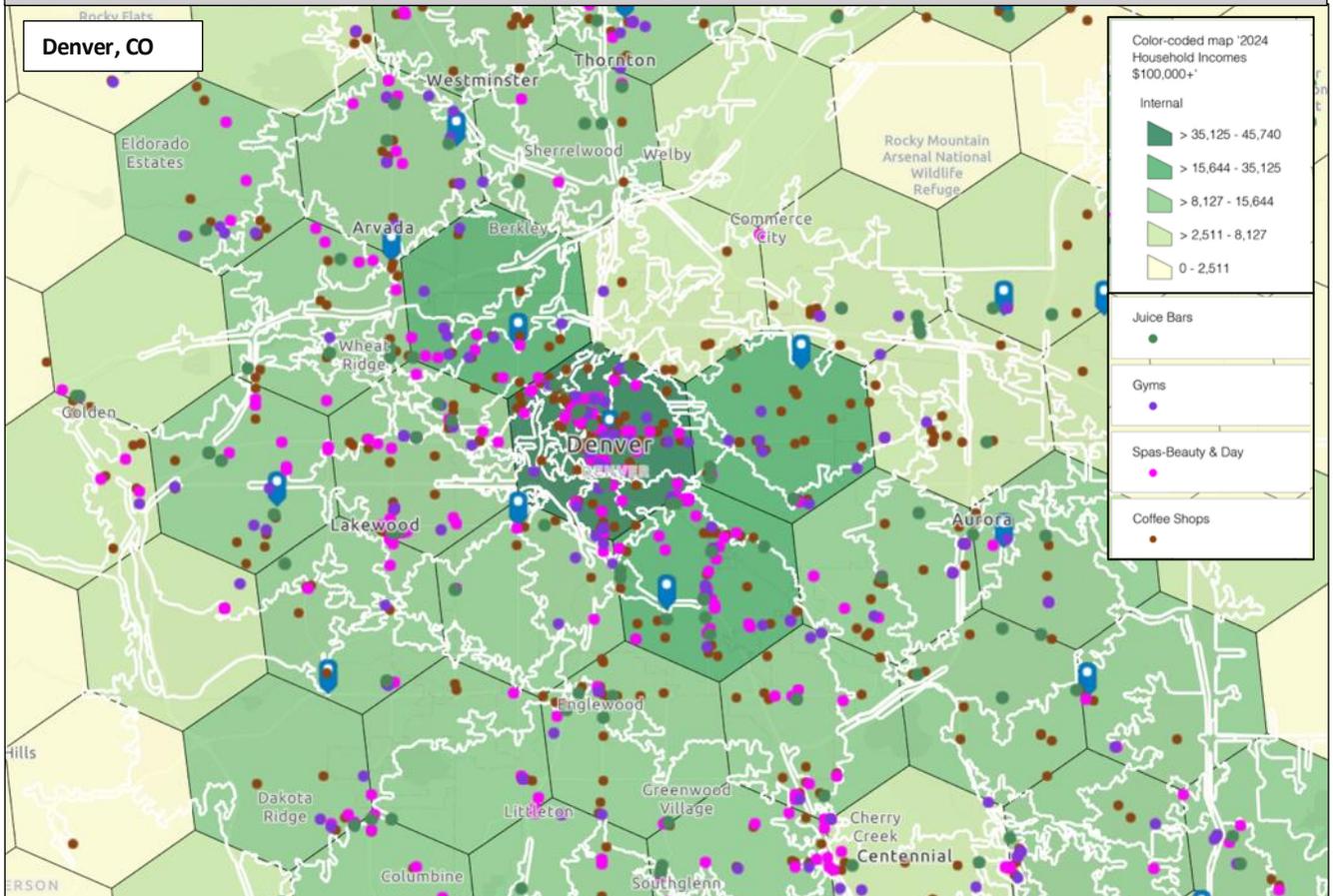


DESCUBRIMIENTO DEL MERCADO DE LA CIUDAD

Proporciona a sus clientes una poderosa visión general de la ciudad

- Personalizado para adaptarse a las necesidades de sus clientes.
- Variables intercambiables.
- Identificación de mercados objetivo potenciales.
- Secuencia de oportunidades.
- Gestión de expectativas.

Resumen de Mercados Potenciales – Tiempo de Traslado, Ingresos, Sinergias, Competencia





IA – Delimitación Geográfica (Geofencing)

- ¡RESOLUT RE lleva la comprensión del cliente a un nivel completamente nuevo!
- Obtén información valiosa para conocer quién es tu cliente ideal y también responder preguntas enfocadas en comprender sus comportamientos y patrones.
- ¿De dónde vienen mis clientes? ¿De Casa? ¿Del Trabajo?
- Cuando visitan los clientes mi ubicación, ¿Cuánto tiempo se quedan? ¿Con qué frecuencia regresan?
- ¿Cómo se compara mi ubicación con la de mis competidores?
- Sumérgete en el mundo de la IA (Inteligencia Artificial) de RESOLUT RE, mientras exploramos la mente de tu consumidor.

Patrón de Consumidor:

Perspectivas
Del Sitio

Perspectiva



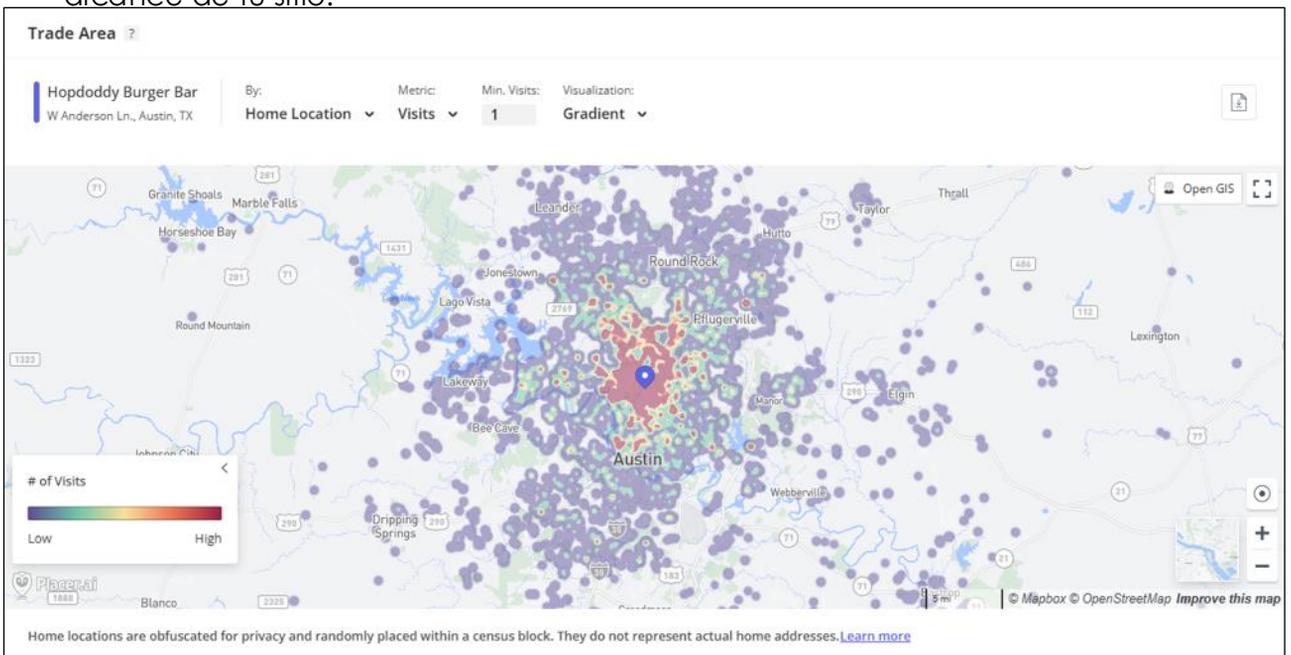
Lealtad a la
Marca

Trayectoria del
Cliente



Perspectivas del Sitio

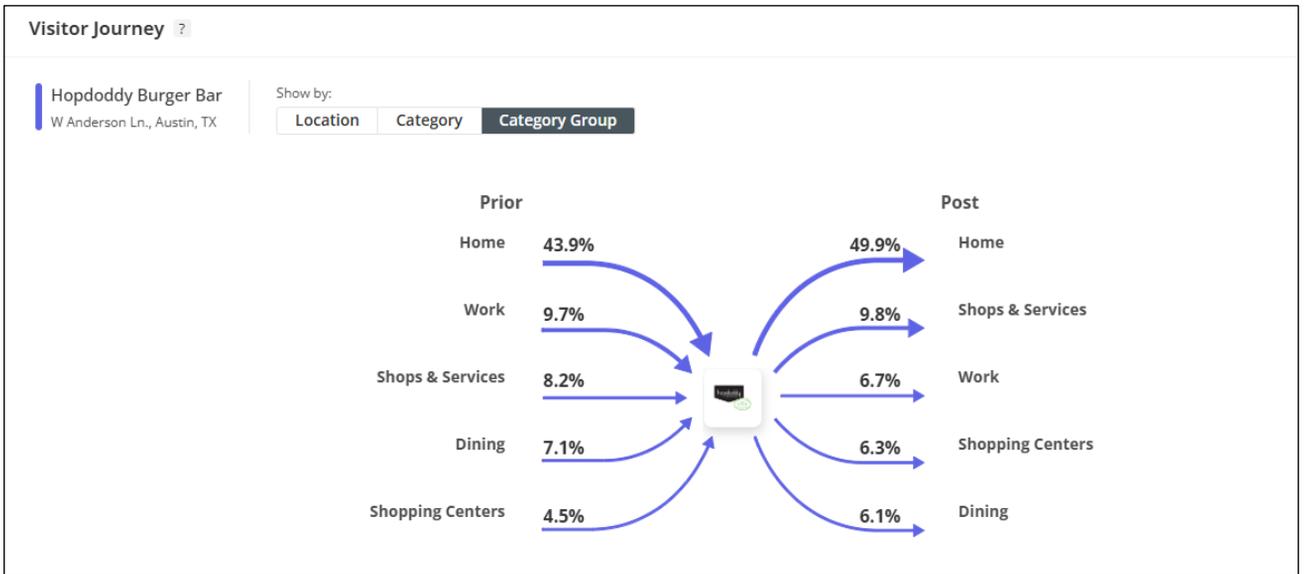
- Determina la verdadera *Zona de Influencia* de las personas que frecuentan una ubicación.
- Ya sea centro comercial o una ubicación individual, RESOLUT RE puede capturar el alcance de tu sitio.





Trayectoria del Cliente

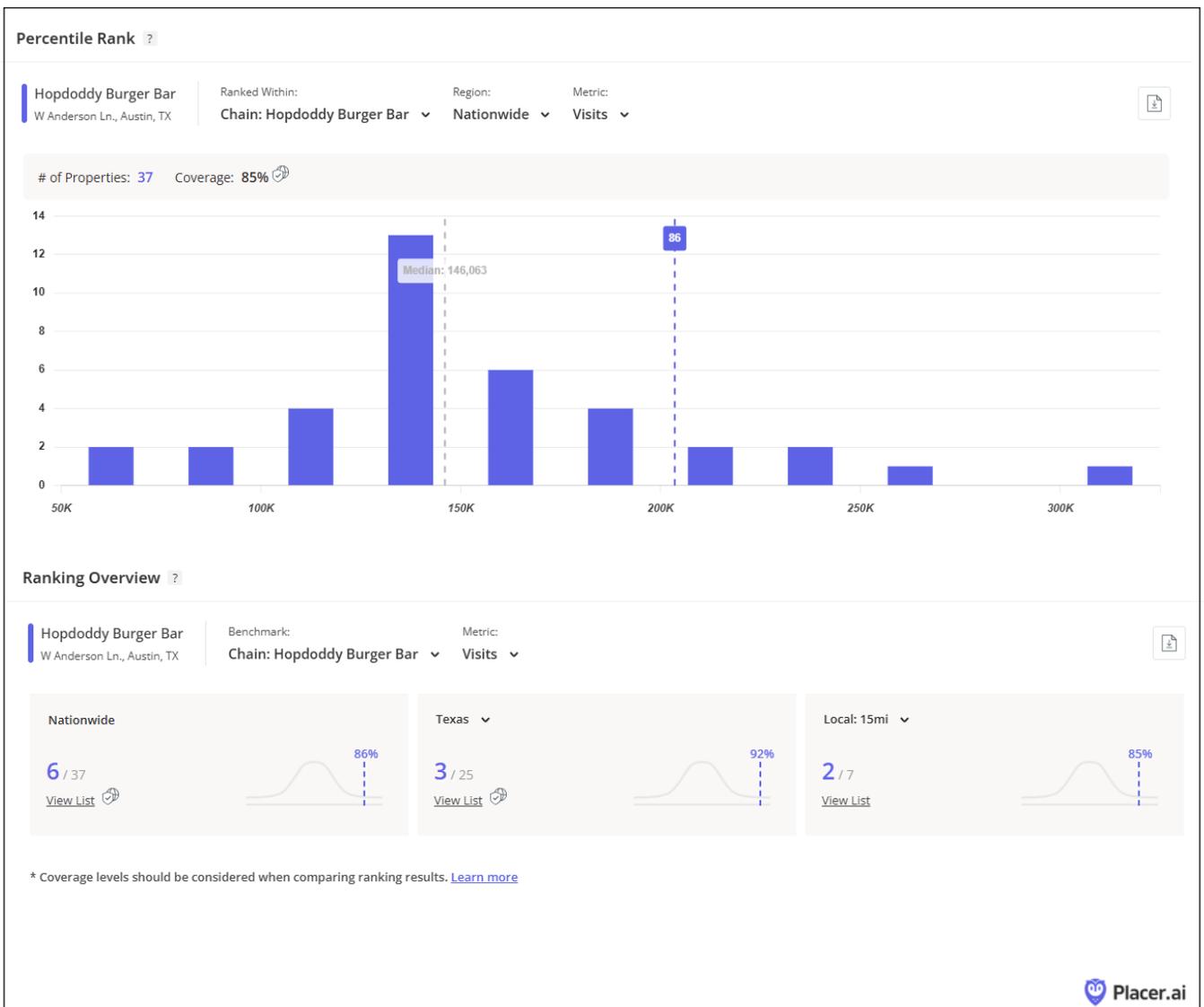
- La *Trayectoria del Cliente* es una métrica crucial para comprender el movimiento ó patron de las personas que frecuentan una ubicación.
- **Anterior:** se refiere a dóndee estaba el cliente antes de llegar a tu ubicación.
- **Posterior** se refiere a dónde se dirigía el cliente después de visitar tu ubicación.





Perspectiva

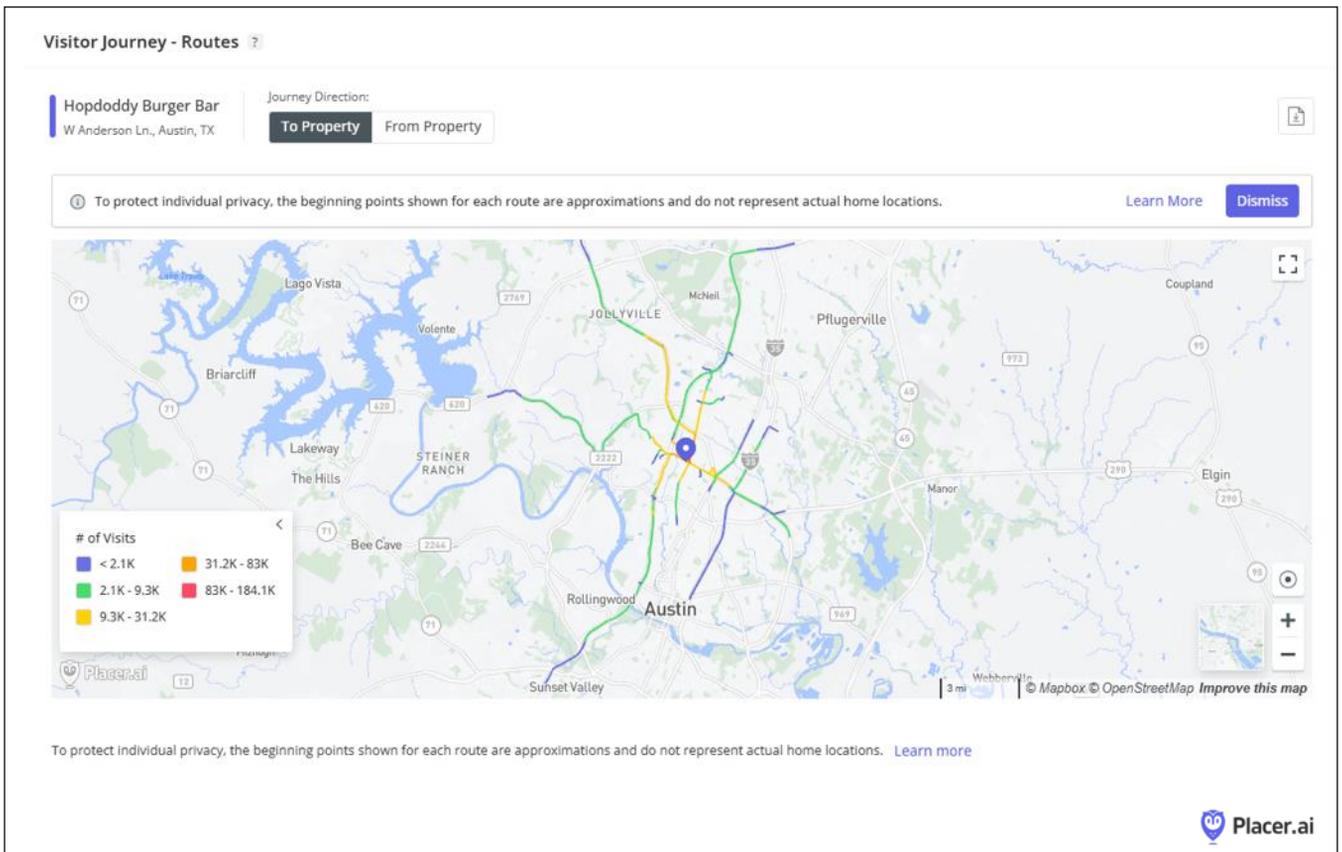
- ¿Cómo se clasifica tu ubicación frente a otras cadenas o centros comerciales?
- RESOLUT RE te muestra una *Perspectiva* comparando el tráfico peatonal con el de tus competidores.





Trayectoria del Cliente

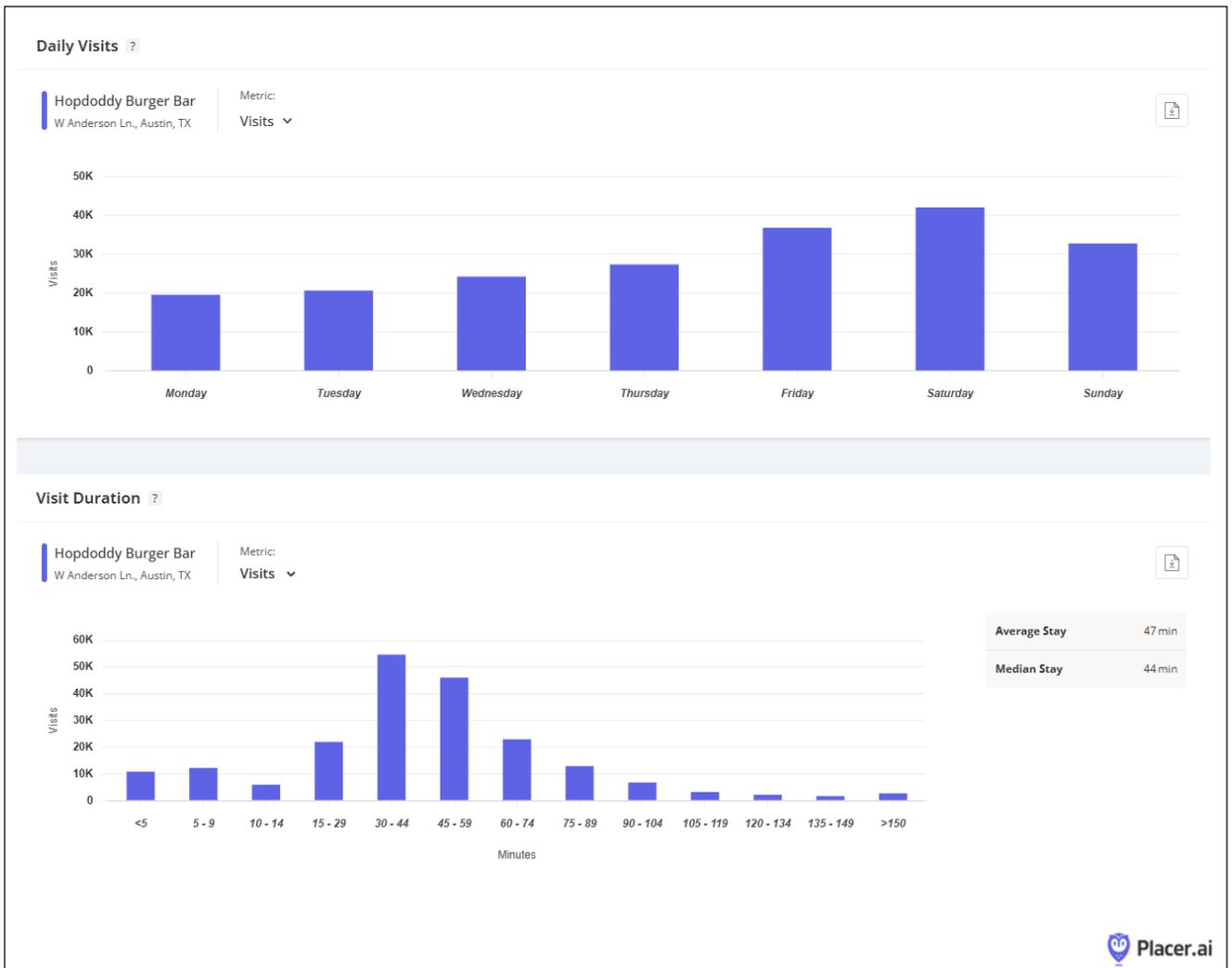
- La *Trayectoria del Cliente* comienza desde la *Ubicación Anterior*. ¿Cuál es la ruta que siguen los clientes para llegar a su próximo destino?





Lealtad a la Marca

- La *Lealtad a la Marca* es crucial para el éxito a largo plazo.
- Comprender qué días de la semana son las horas pico y cuánto tiempo permanece un cliente (o cliente potencial) en tu ubicación es necesario para mantener una sólida retención de clientes.



PLATAFORMA DE ANALISIS DE MERCADO PLUS

Personalica su análisis para maximizar sus oportunidades.

Las personalizaciones especializadas
pueden incluir:



- **Detalles de Información de Sitio**
- **Mapas de Servicios Públicos**
- **Desarrollos Planificados**
- **Verdaderas Areas Comerciales**
- **Infografías de Delineación Geografica
(Geofencing)**
- **Filtros de Mapas Web**



Plataforma de Análisis de Mercado PLUS



Información del Sitio

MARKET FACTS

2024 Total Daytime Population	224,060
2010 Total Population	230,950
2024 Total Population	240,007
2029 Total Population	238,419
2024-2029 Growth Rate: Population	-0.13%
2024 Median Household Income	\$124,764
2024 Median Disposable Income	\$102,632
2024 Average Household Income	\$174,279
2024 Median Age	42.1
2024 Total Households	90,099

POPULATION, INCOME, JOBS

	TOTAL
Total Population Age 5 or Less	14,285
Total Population Age 9 or Less	25,320
Total Population Age 18 or Less	50,211
2024 HH Income \$100000-149999	17,544
2024 HH Income \$150000-199999	13,034
2024 HH Income \$200000+	24,865
2024 Total Employees (SIC)	112,175

CONSUMER SPENDING

	SPI
2024 Elementary/High School Tuition	167
2024 Tuition-Oth Schools	169
2024 Day Care/Nursery/Preschools	161
2024 Child Care	163

Randolph, NJ

School Student Enrollment (ACS)

GRADE	PRIVATE	PUBLIC
Kindergarten	304	2,298
Grades 1 - 4	704	9,964
Grades 5 - 8	884	11,281
Grades 9 - 12	1,256	12,017

Relationship
 ↑ 2024 Household Income \$100,000+
 → 2024 Both Ages less than 9

High - Low High - High
 Low - Low Low - High

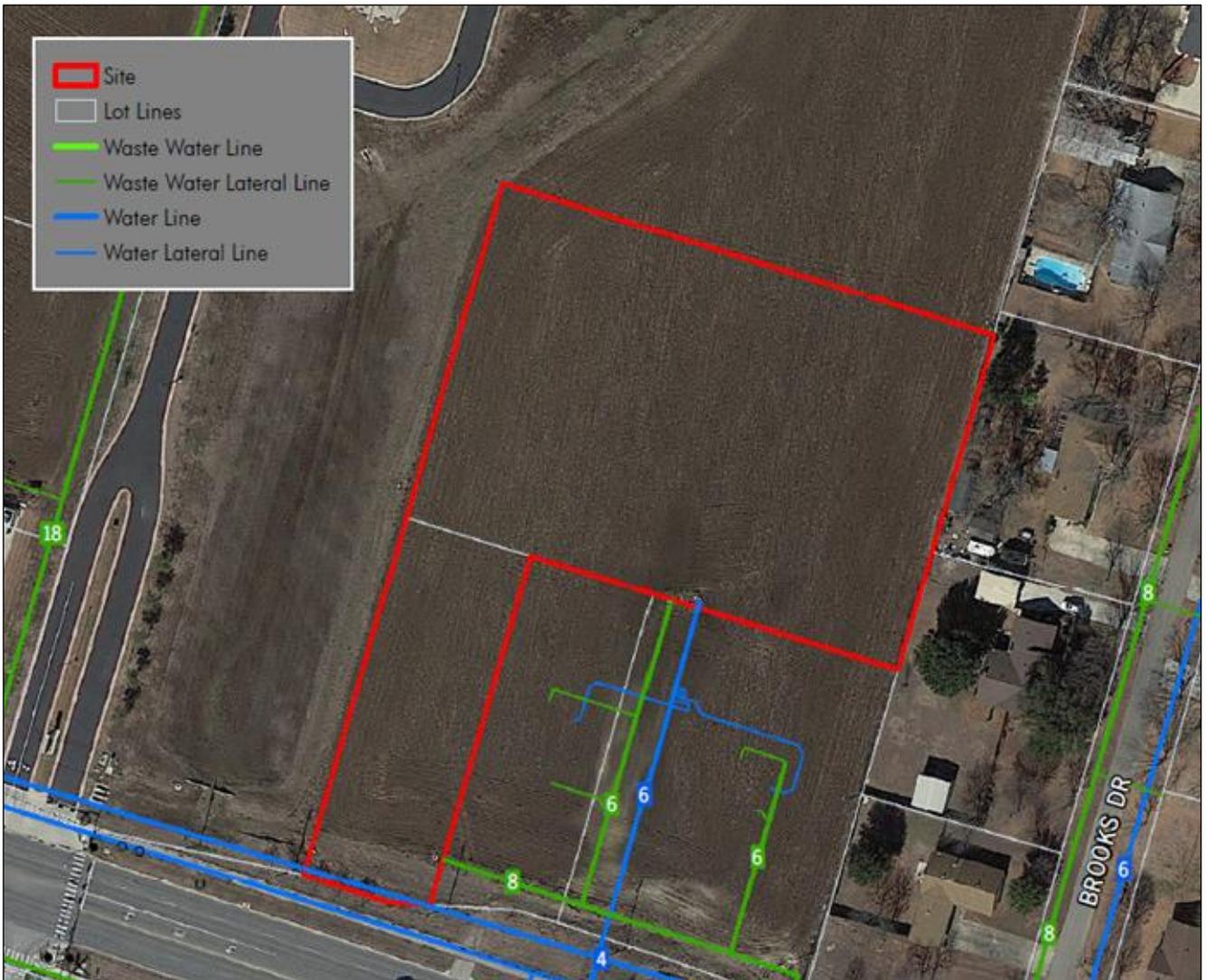
08 Pleasantville	17,384 households	19.3% of Households
10 Savvy Suburbanites	13,093 households	14.5% of Households
18 Professional Pride	10,785 households	12.0% of Households

Wealth Index
 [Bar chart showing index value]

Housing Affordability Index
 [Bar chart showing index value]



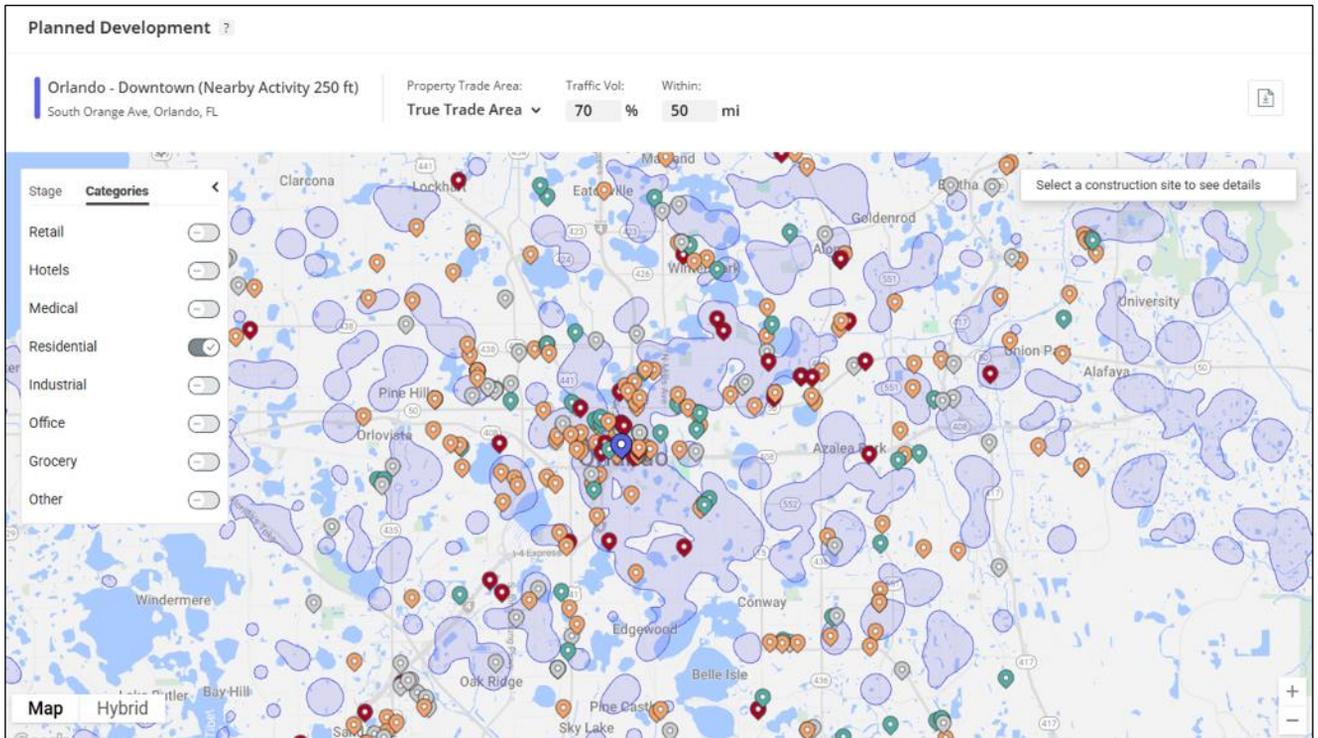
Mapa de Servicios Públicos





Desarrollos Planificados

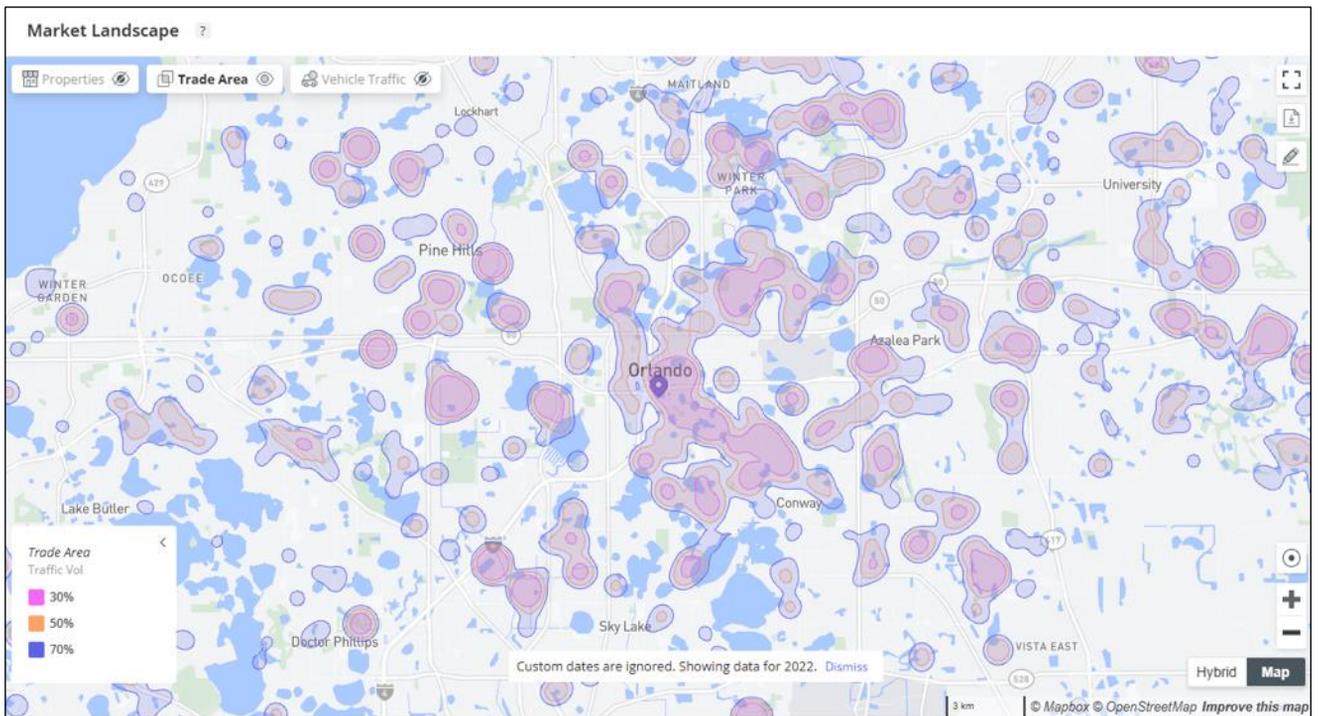
Desarrollos Planificados - Centro de Orlando, FL





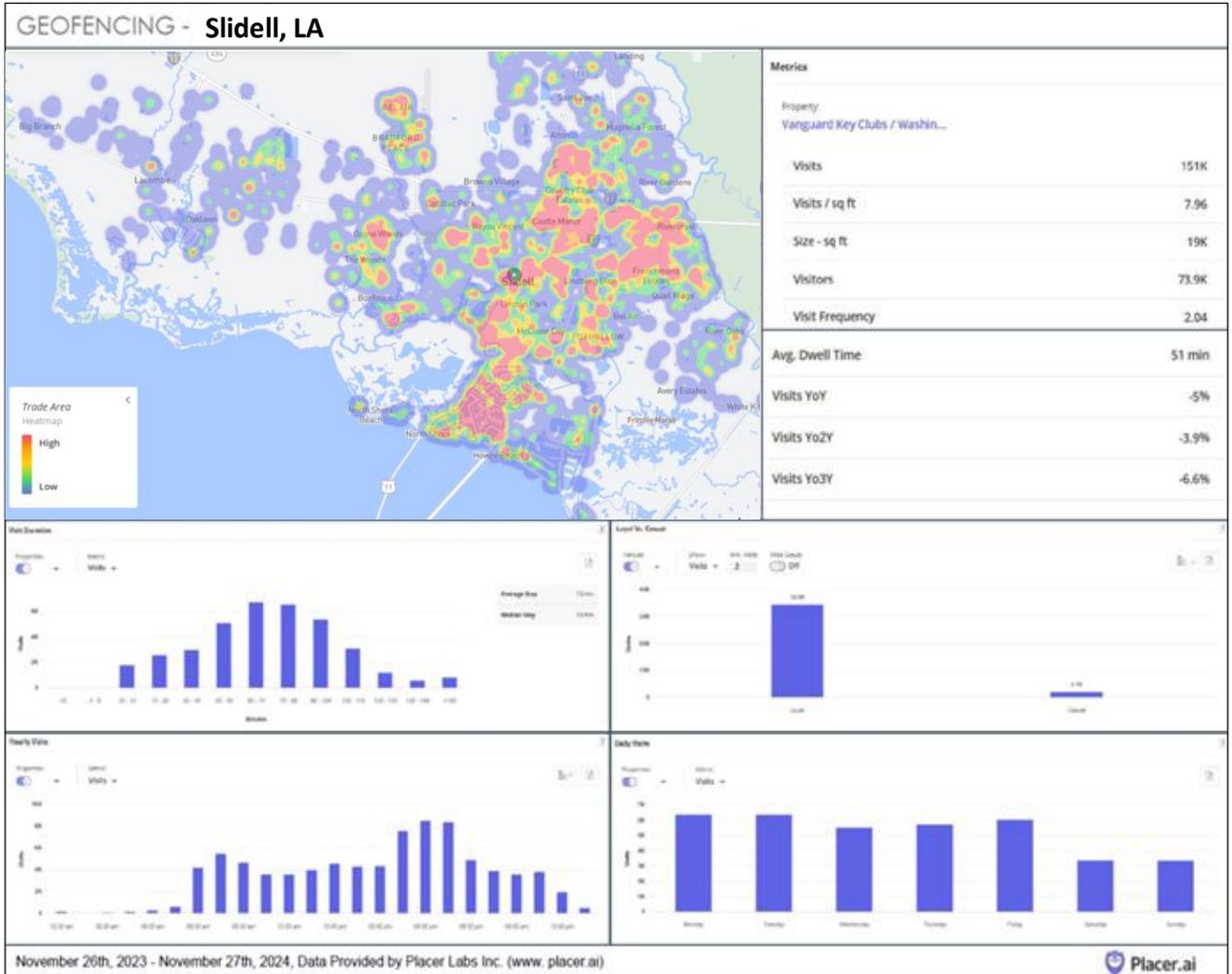
Verdaderas Areas Comerciales

Verdaderas Areas Comerciales – Centro de Orlando, FL





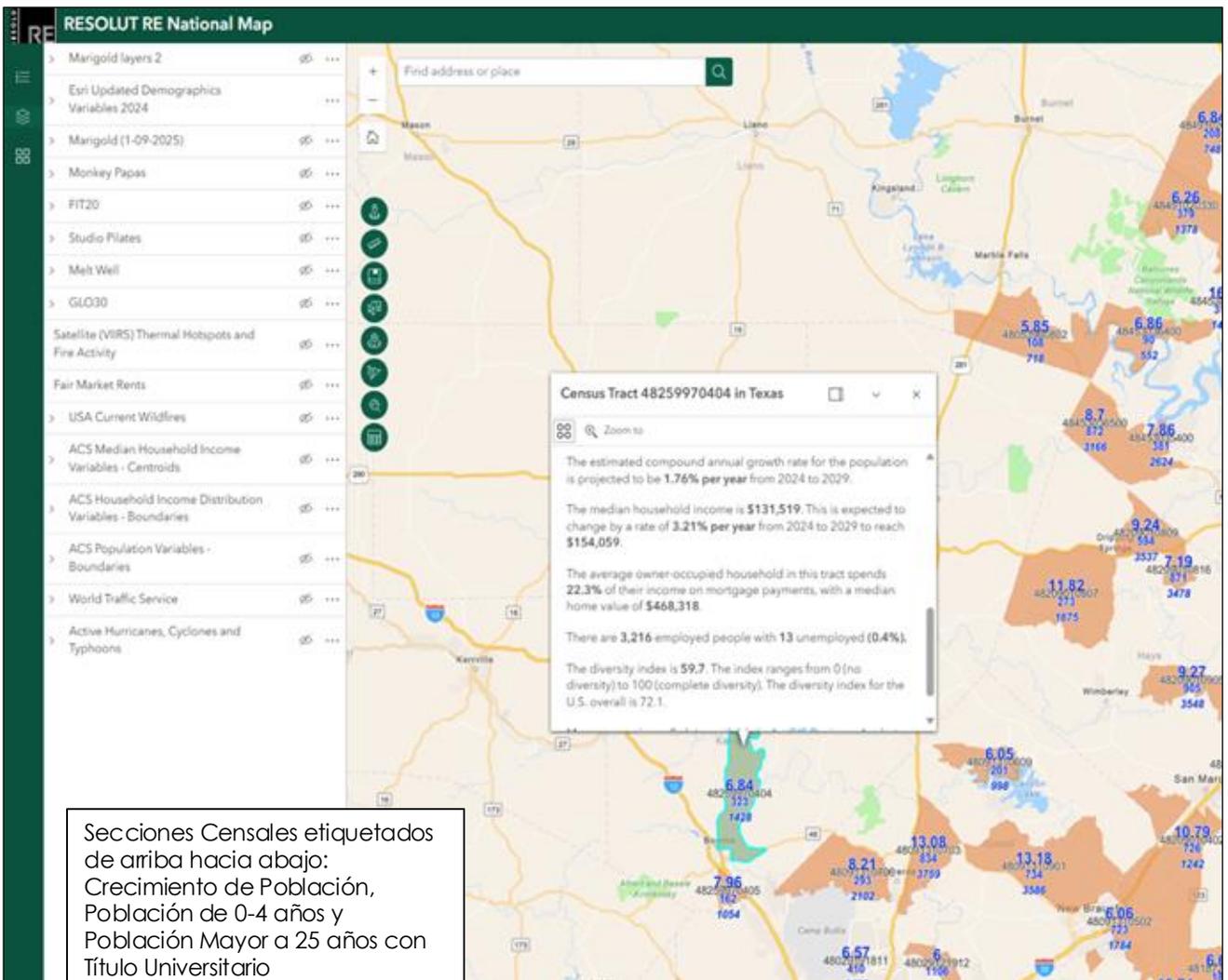
Infografías – Delineación Geográfica (Geofencing)





Mapa Web – Filtros Personalizados de las Secciones Censales

Secciones Censales filtrados por Crecimiento de Poblacion, Poblacion de 0-4 años y Poblacion Mayor de 25 años con Título Universitario



Plataforma de Análisis de Mercado PLUS



Mapa Web con Detalles Específicos del Sitio

5-10-15 Minutos de Tiempo de Manejo e Informe Personalizado

RESOLUT RE
Laundromat Assessment
ESRI 2024 Data

KEY FACTS

2024 Total Population	41,438
2024 Household Incomes less than \$60,000 (%)	37%
2024 Renter Occupied HUs (%)	71%
2024 Average Household Size	1.89
2024 Hispanic & Black Population	30%
2024 Median Household Income	\$80,846

OTHER KEY FACTS

2024 Rent (Avg)	15,301
2022 HHs: Inc Below Poverty Level (ACS 5 Yr)	3,377
2024 Pop Age 25+ : High School/No Diploma	482

CONSUMER SPENDING (SPI)

2024 Coin-Op Apparel Laundry/Dry Cleaning (Index)	166
2024 Apparel Laundry/Dry Cleaning (Index)	118
2024 Spent \$1-99 at Laundromat/6 Mo (Index)	124
2024 Spent \$100+ at Laundromat/6 Mo (Index)	120

DISCLAIMER: The information contained herein was obtained from sources deemed reliable; however, RESOLUT RE makes no guarantees, warranties or representations to the completeness or accuracy thereof. The presentation of this real estate/market information is subject to errors, omissions, or withdrawal without notice. RESOLUT RE, which provides real estate brokerage services, is a division of Reliance Retail, LLC, a Texas Limited liability company.

Secciones Censales etiquetados de arriba hacia abajo:
Crecimiento de Población,
Población de 0-4 años y
Población Mayor a 25 años con
Título Universitario

Quiénes Forman Parte de tu Equipo?

RESOLUT RE – Corredor Principal de Bienes Raíces (MB)- ¡Tú único punto de contacto en todas partes y para siempre!

El Corredor Principal, o Master Broker, de RESOLUT RE asignado a tu cuenta permanece íntimamente involucrado durante todo el proceso de expansión: desde la incorporación del cliente o franquiciado hasta la ejecución del contrato de arrendamiento:

- Revisa y filtra todos los sitios enviados por el LMB
- Ayuda a organizar los recorridos por las propiedades
- Negociar cartas de intención (LOI) y contratos de arrendamiento
- Todo esto mientras actúa como enlace entre todas las partes involucradas

Corredor Local (LMB) – El Corredor Principal (MB) contratará un LMB en el área de mercado específico que se haya seleccionado para la expansión. El MB educará al LMB sobre tu concepto, qué lo hace único, qué nos dicen los análisis, dónde están los mercados objetivo y cuáles son tus criterios de selección de sitios.

Las responsabilidades del LMB son las siguientes:

- Encontrar sitios (especialmente aquellos que no está en el mercado/publicados)
- Proporcionar experiencia en el mercado local
- Ejecutar visitas a los sitios y recorridos por el área o mercado

Criterios para seleccionar un LMB:

- Experiencia
- Capacidad – tiene el tiempo, energía y entusiasmo que buscamos para atender la cuenta?
- Conflictos – ya sean directos o indirectos
 - Directos: ¿Representa a uno de tus competidores?
 - Indirectos: ¿Representa a un cliente que no compite con tu concepto, pero que tiene exactamente tus mismos criterios para la selección de sitios?

El LMB y RESOLUT RE dividen todas las comisiones 50/50. Esto funciona para ambos, porque reducimos nuestras responsabilidades al compartir la carga de trabajo. Esto nos deja más tiempo para interactuar con el cliente. Nos encanta el acuerdo de división 50/50 porque podemos cerrar más acuerdos y satisfacer a más clientes

NATIONAL TENANT REPRESENTATION PROCESS

