

RESOLUT

RE

PLATAFORMA NACIONAL

November 2025

Representación de Inquilinos

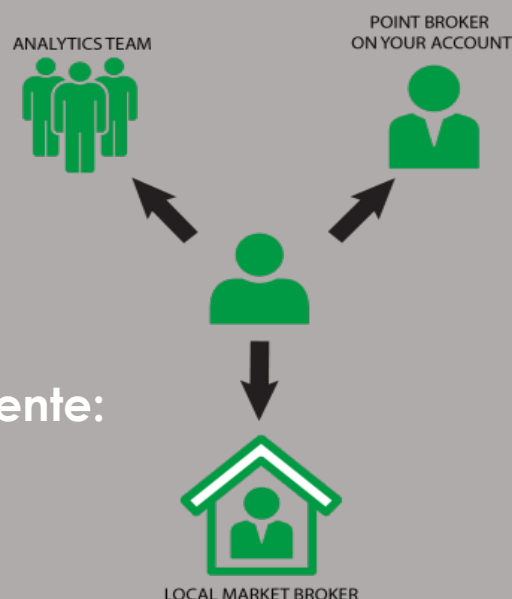
COMO CLIENTE DE RESOLUT RE, TE AYUDAREMOS A:

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

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

Plataforma de Análisis de Mercado



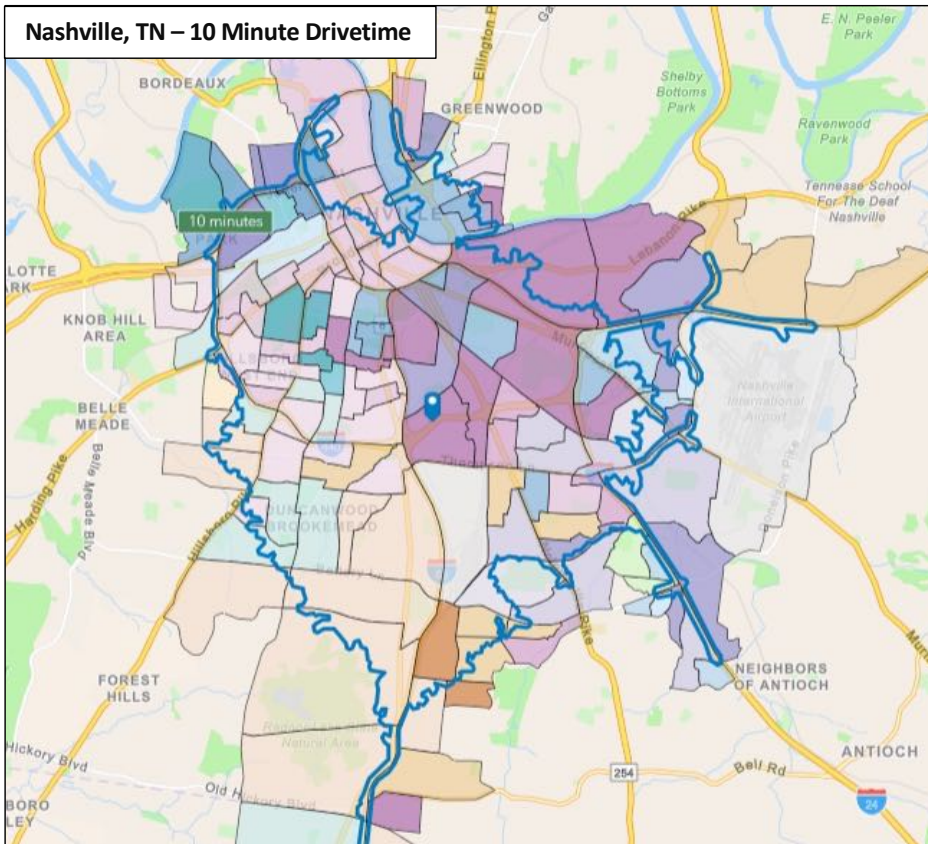
COMPAS: IDENTIFICANDO AL CONSUMIDOR BASE

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?

Nashville, TN – 10 Minute Drivetime



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

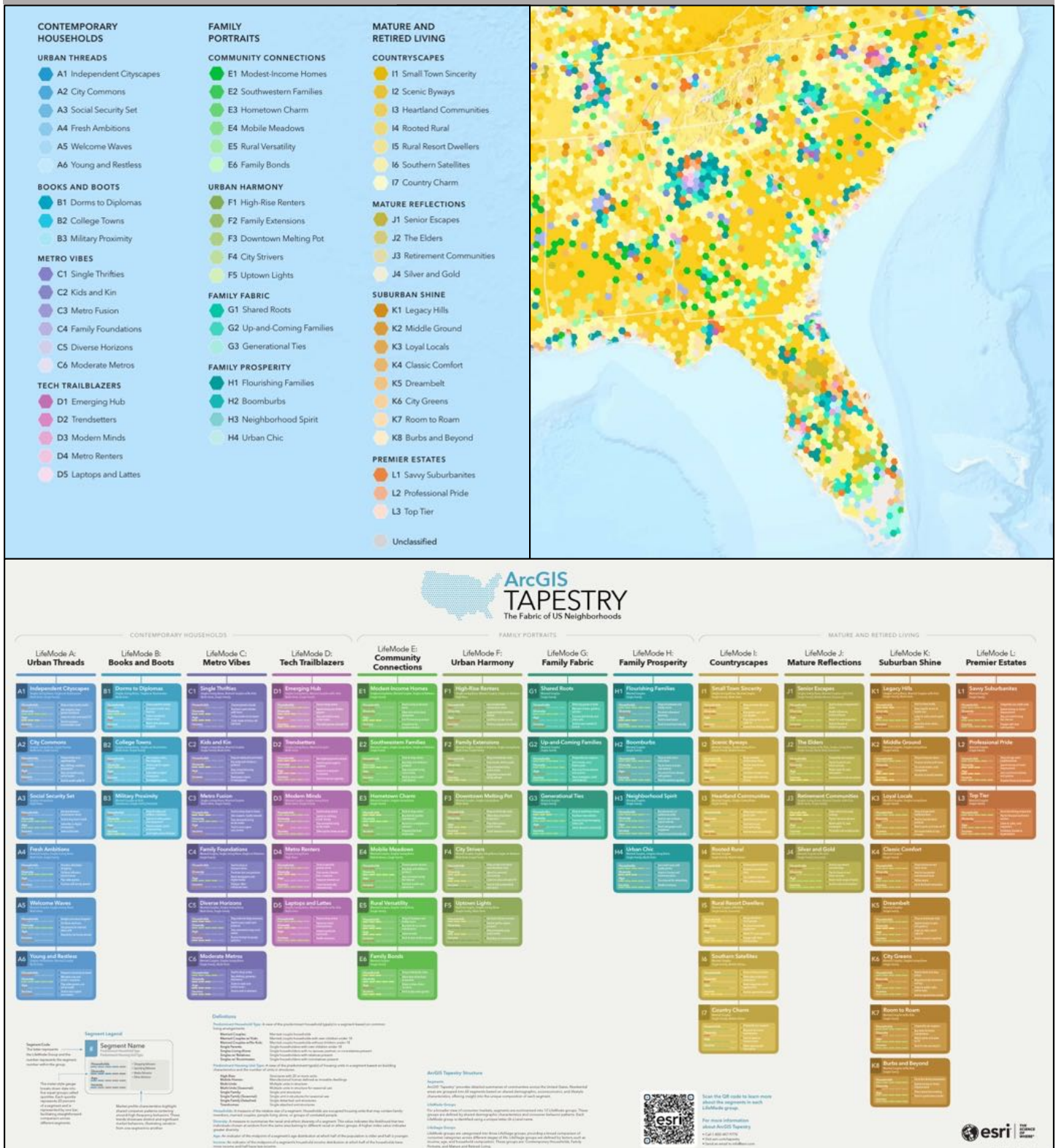
- | | | |
|------------|---|--|
| Households | █ | • Use credit cards with loyalty points |
| Diversity | █ | • Invest in homes and retirement plans |
| Age | █ | • Use internet for networking |
| Income | █ | • Health-conscious |

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 |

Plataforma de Análisis de Mercado



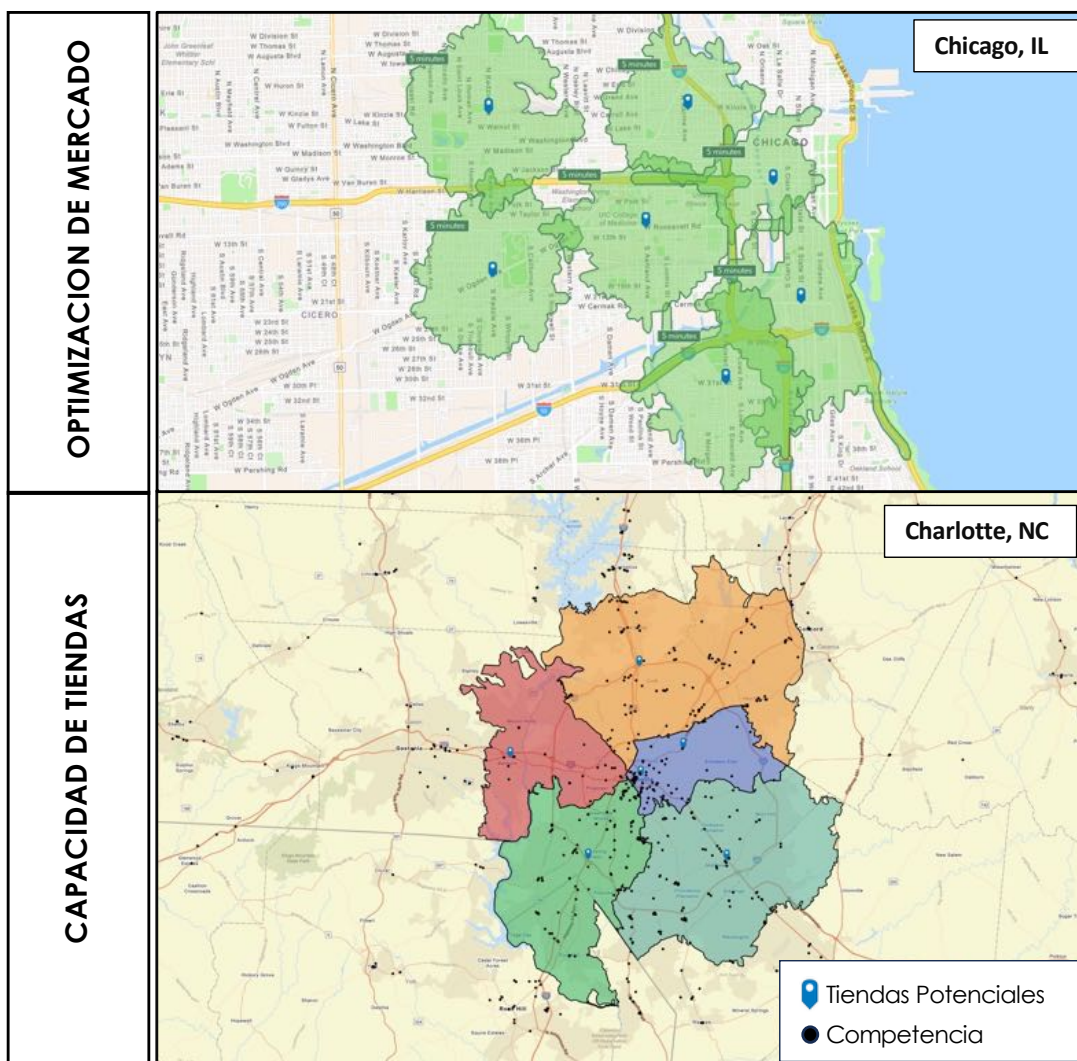
The information contained herein was obtained from sources deemed reliable; however, RESOLUT RE makes no guaranties, warranties or representations to the completeness or accuracy thereof. The presentation of this real estate information is subject to errors; omissions; change of price; prior sale or lease; or withdrawal without notice. RESOLUT RE, which provides real estate brokerage services, is a division of Reliance Retail, LLC, a Texas Limited Liability Company.



DESARROLLADOR: ESTRATEGIAS PARA LA ENTRADA A NUEVOS MERCADOS

ESTE PROGRAMA PLANTEA LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

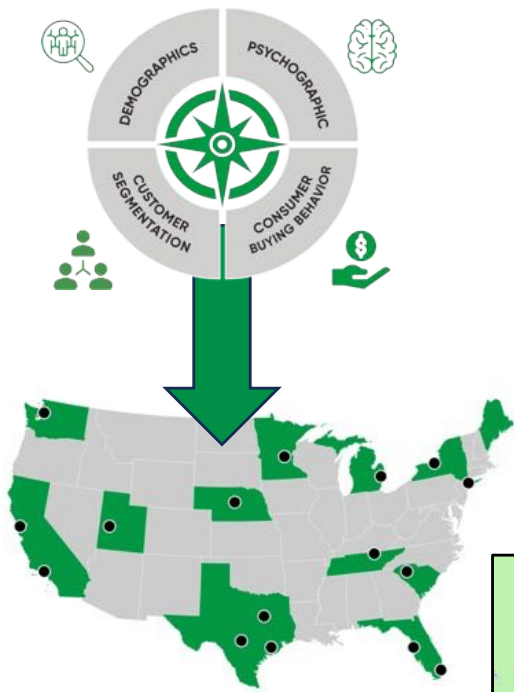
- ¿Dónde se encuentran las mejores áreas objetivo y por qué?
- ¿Cuántas unidades puede sostener un mercado?
- ¿Quiénes son los competidores existentes en la zona?
- ¿Cómo definimos los territorios de franquicia o de mercado?



Plataforma de Análisis de Mercado



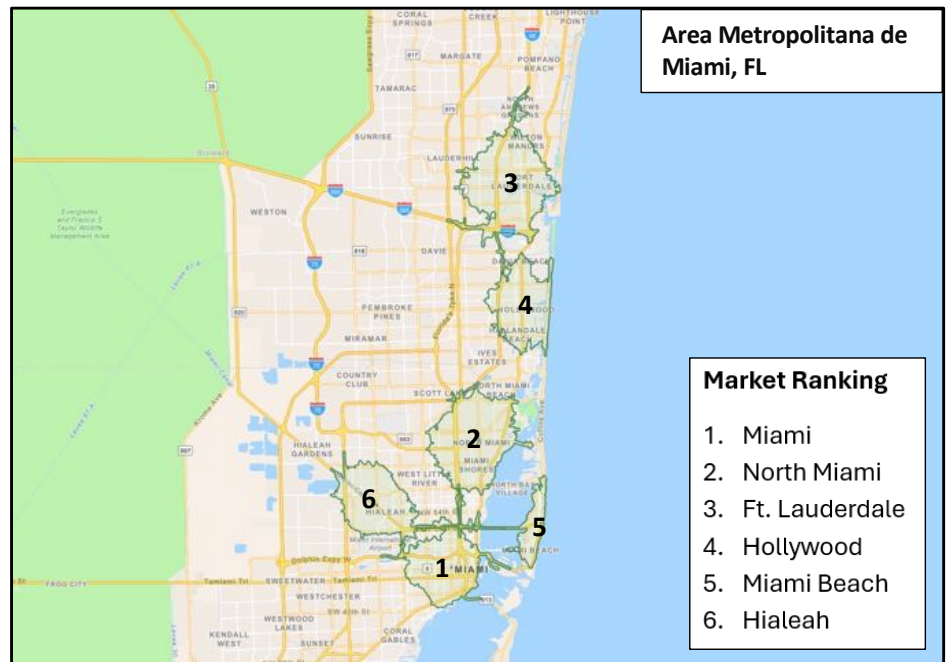
HORIZONTES URBANOS: UN PLAN ESTRATEGICO PARA LA EXPANSION FUTURA



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



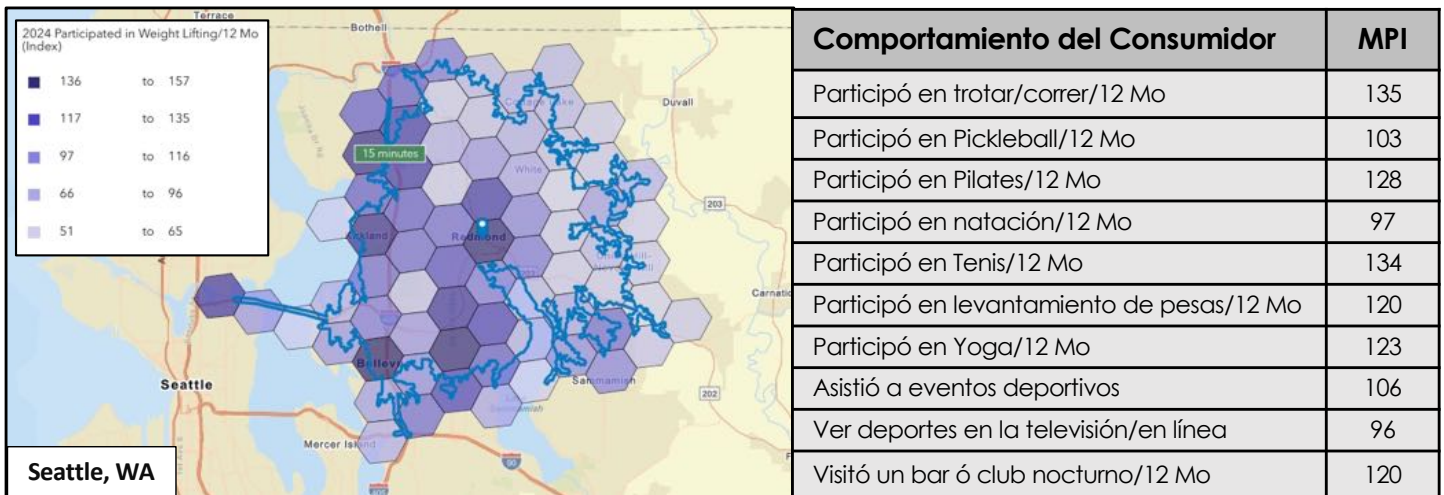
El mapa y el gráfico ilustran la capacidad de tiendas y tres escenarios de penetración de mercado basados en la información recopilada en los horizontes de la ciudad.

Plataforma de Análisis de Mercado

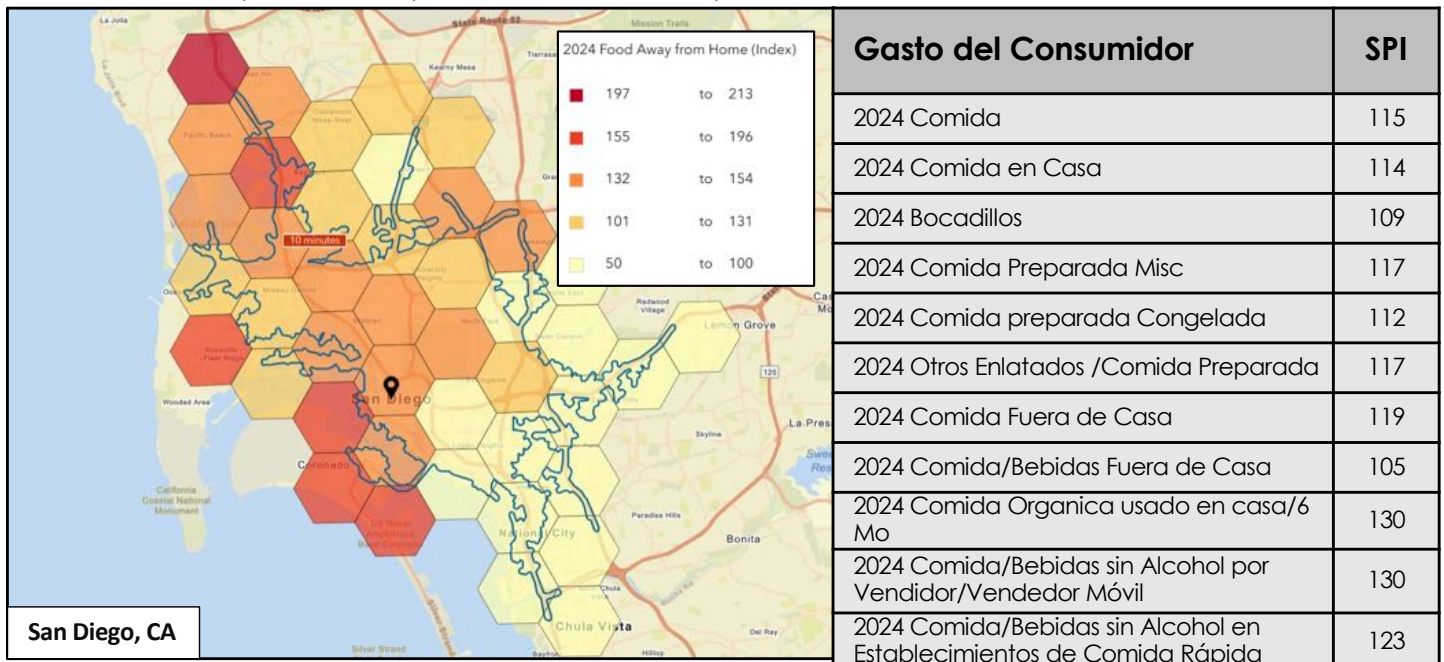


Participación en la Cártera: Potencial de Mercado y Potencial de Gasto

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.



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.



Plataforma de Análisis de Mercado

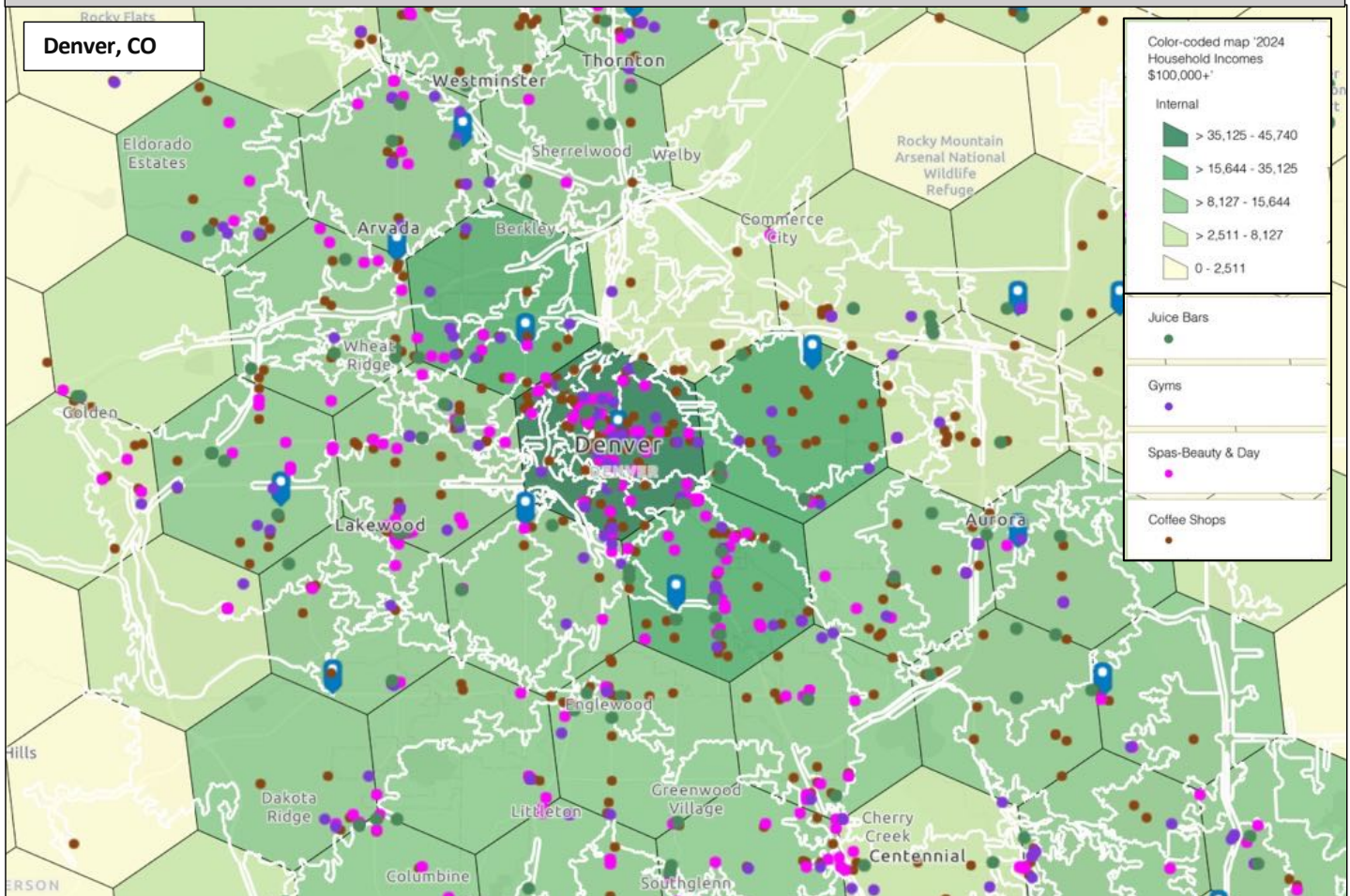


DESCUBRIMIENTO DEL MERCADO DE LA CIUDAD

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



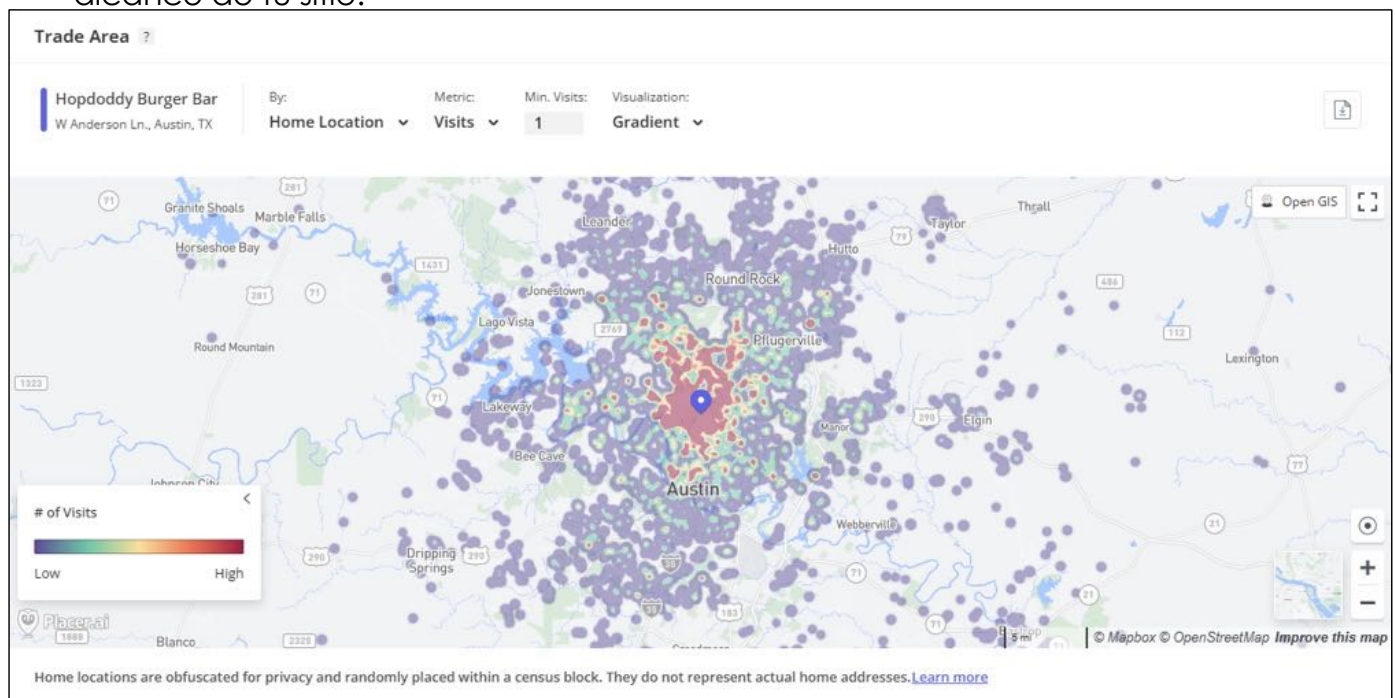
Lealtad a la
Marca

Trayectoria del
Cliente



Perspectivas del Sitio

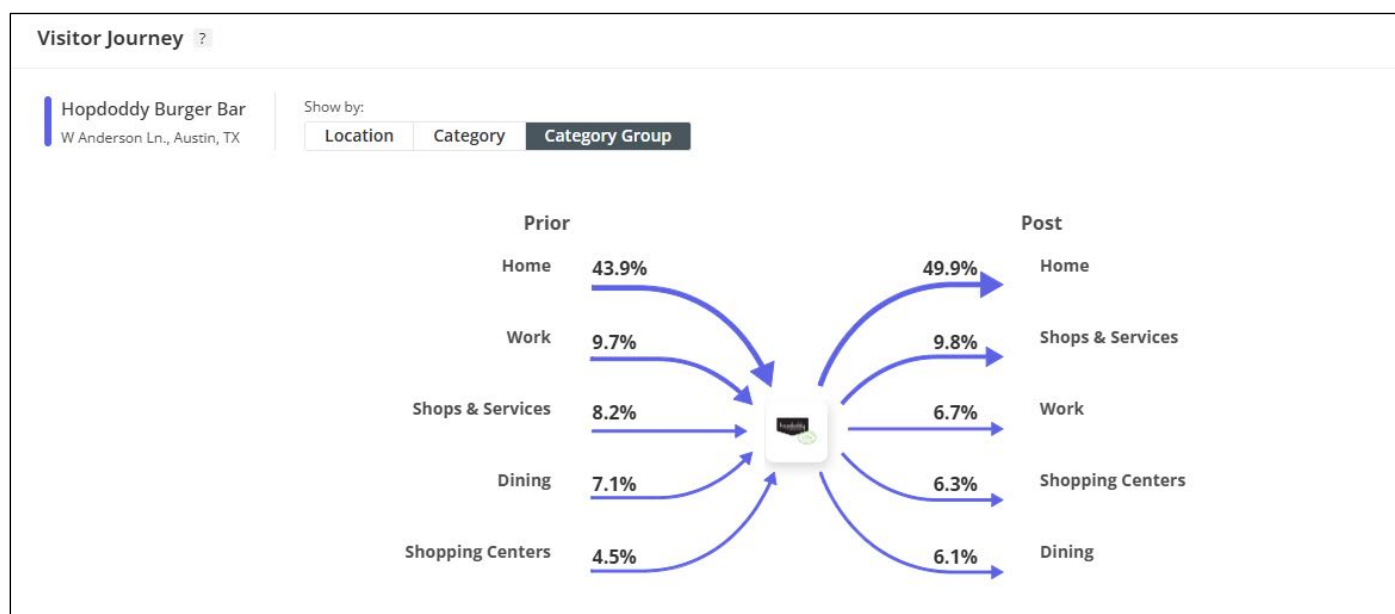
- Determina la verdadera *Zona de Influencia* de las personas que frecuentan una ubicación.
- Ya sea centro comercial o una ubicación individual, RESOLUT RE puede capturar el alcance de tu sitio.



Plataforma de Análisis de Mercado

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.

Percentile Rank ?

Hopdoddy Burger Bar
W Anderson Ln., Austin, TX

Ranked Within:

Chain: Hopdoddy Burger Bar

Region:

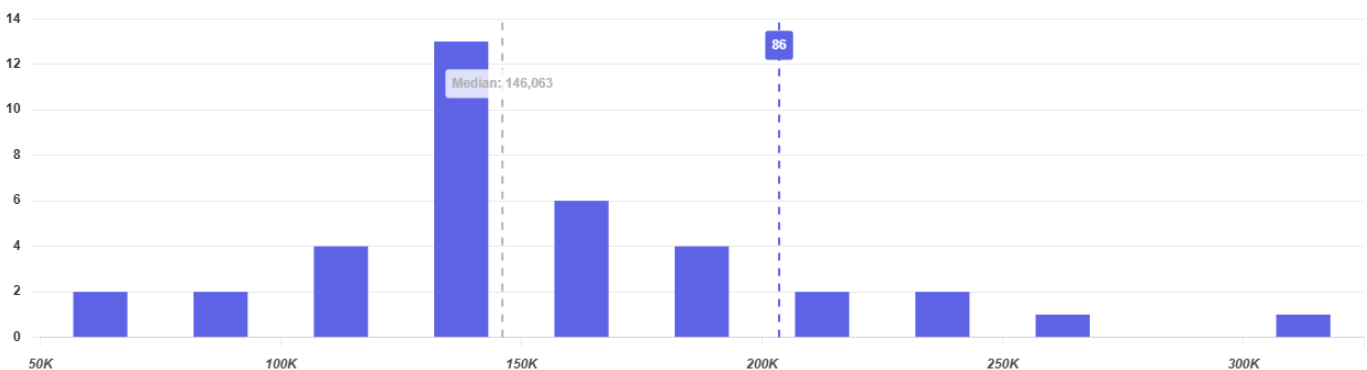
Nationwide

Metric:

Visits



of Properties: 37 Coverage: 85%



Ranking Overview ?

Hopdoddy Burger Bar
W Anderson Ln., Austin, TX

Benchmark:

Chain: Hopdoddy Burger Bar

Metric:

Visits



Nationwide

6 / 37

[View List](#)

86%

Texas

3 / 25

[View List](#)

92%

Local: 15mi

2 / 7

[View List](#)

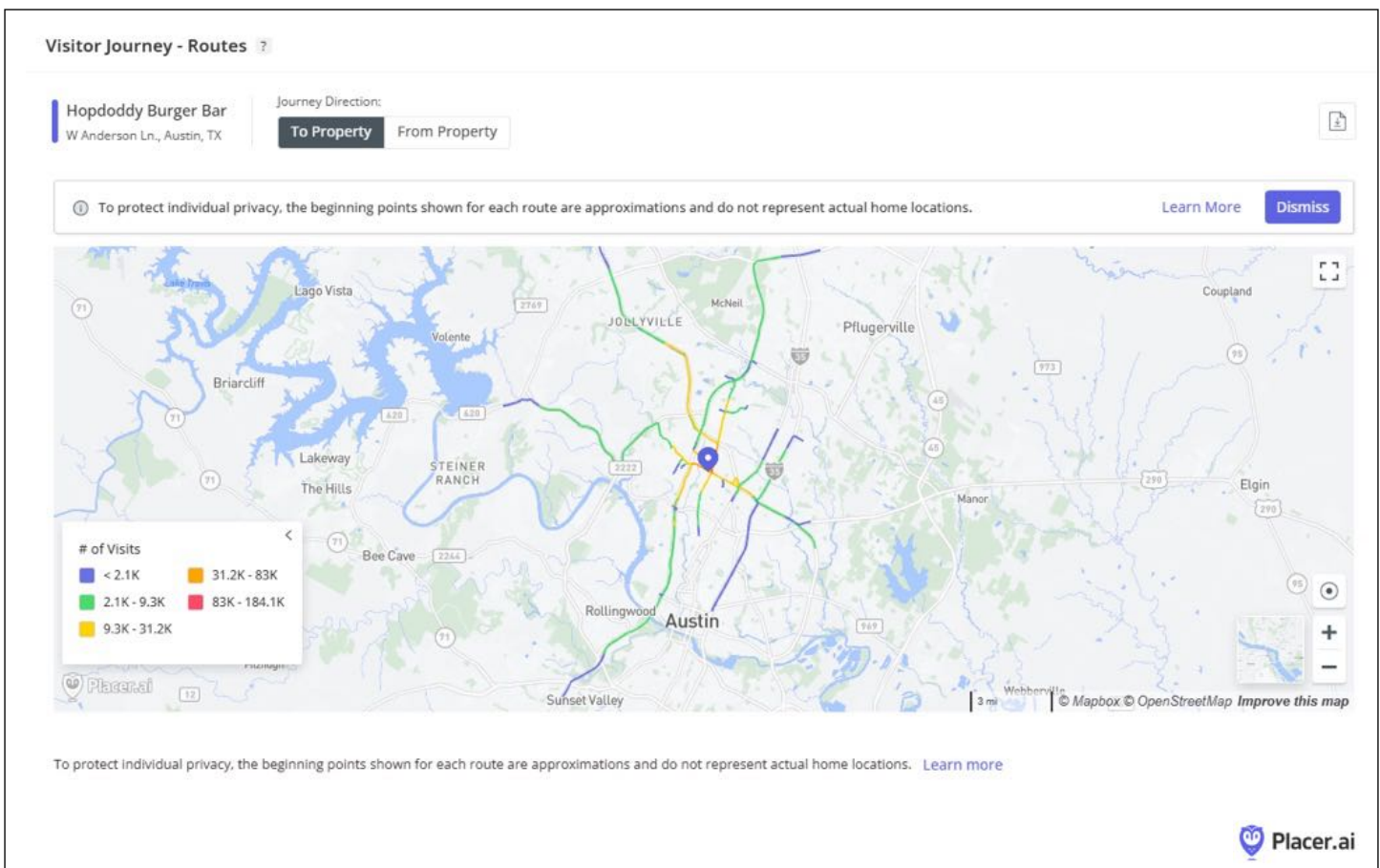
85%

* Coverage levels should be considered when comparing ranking results. [Learn more](#)



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?

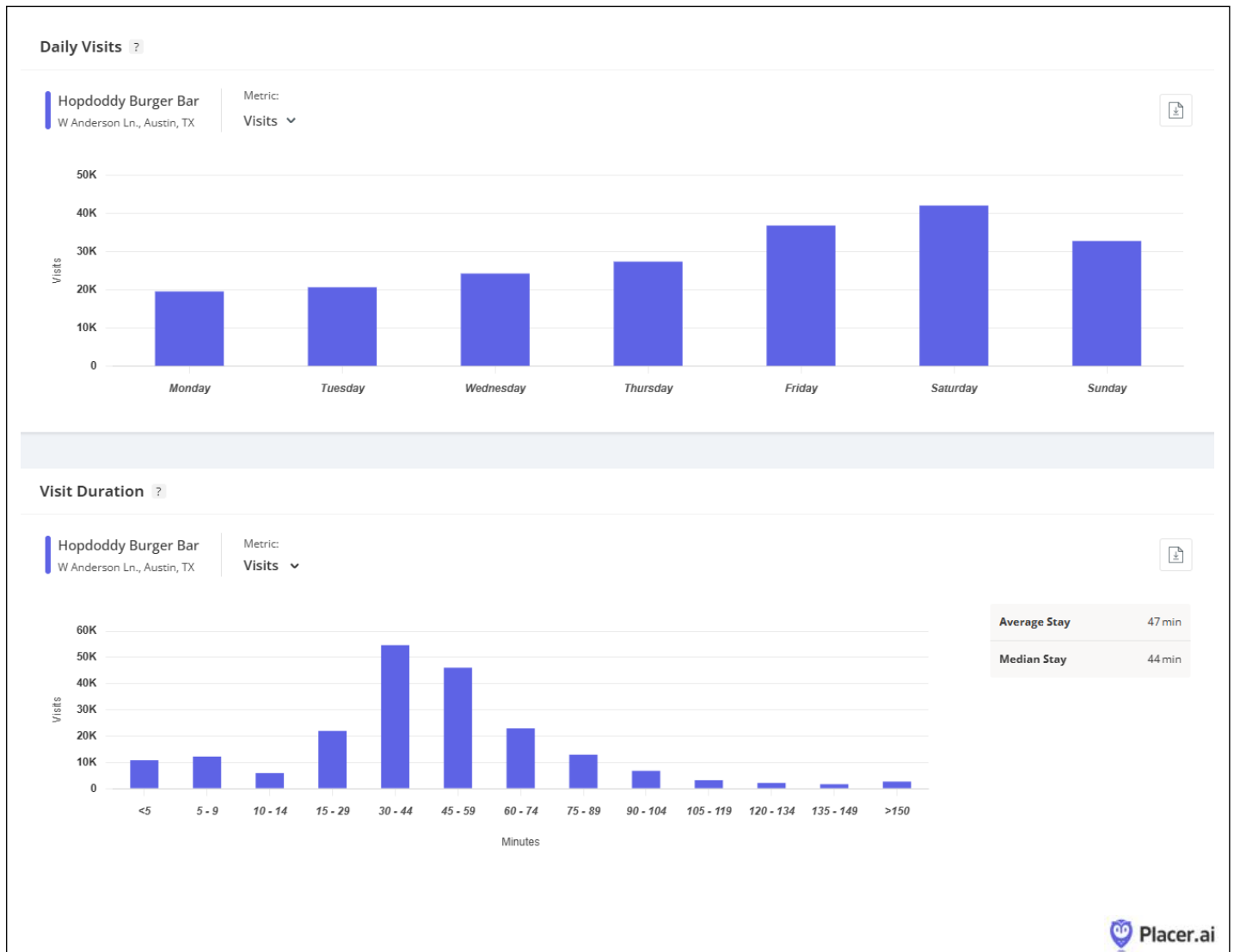


Plataforma de Análisis de Mercado



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:**

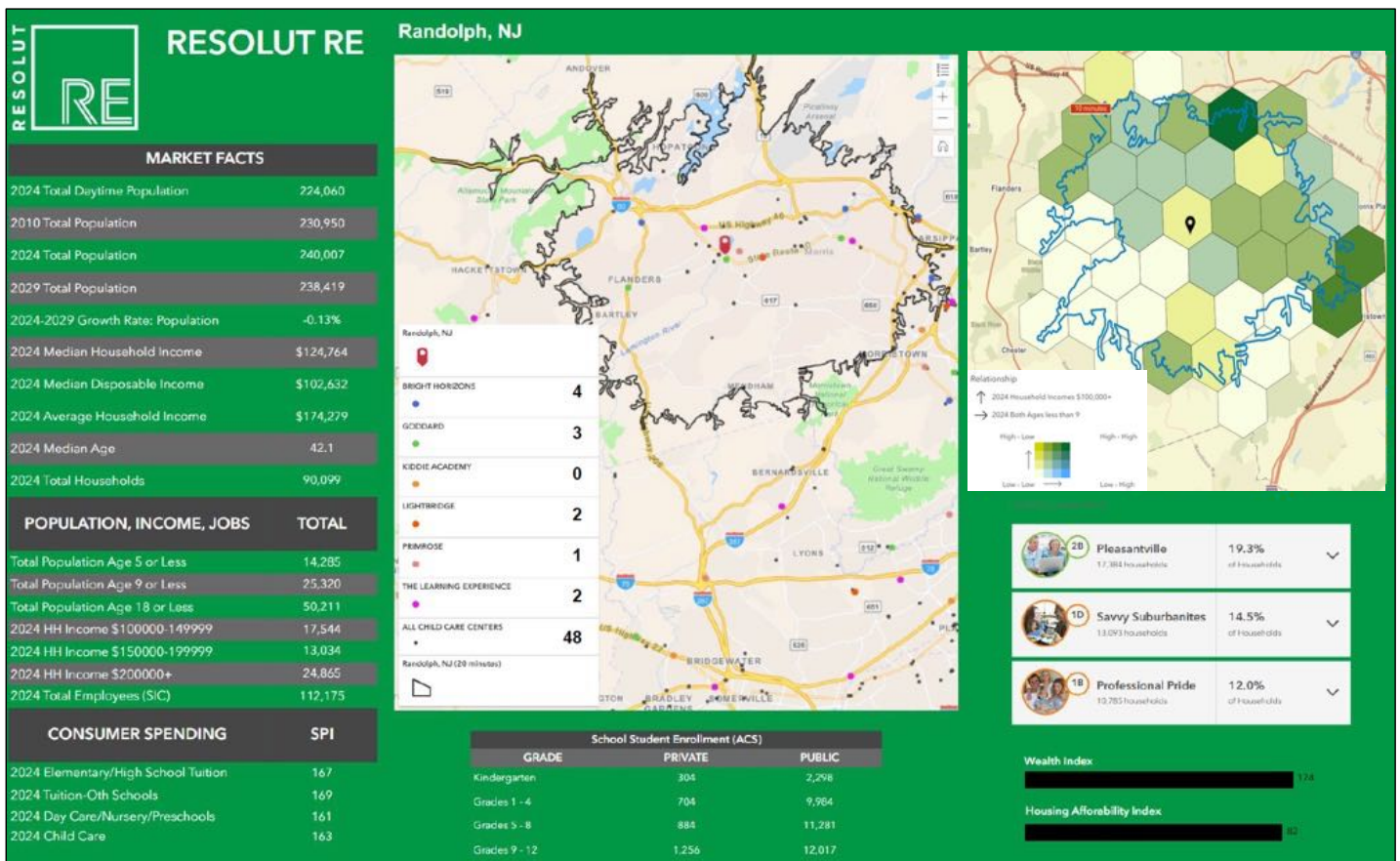
- **Detalles de Información de Sitio**
- **Mapas de Servicios Públicos**
- **Desarrollos Planificados**
- **Verdaderas Areas Comerciales**
- **Infografías de Delineación Geografica
(Geofencing)**
- **Filtros de Mapas Web**



Plataforma de Análisis de Mercado PLUS



Información del Sitio





Mapa de Servicios Públicos



Plataforma de Análisis de Mercado PLUS

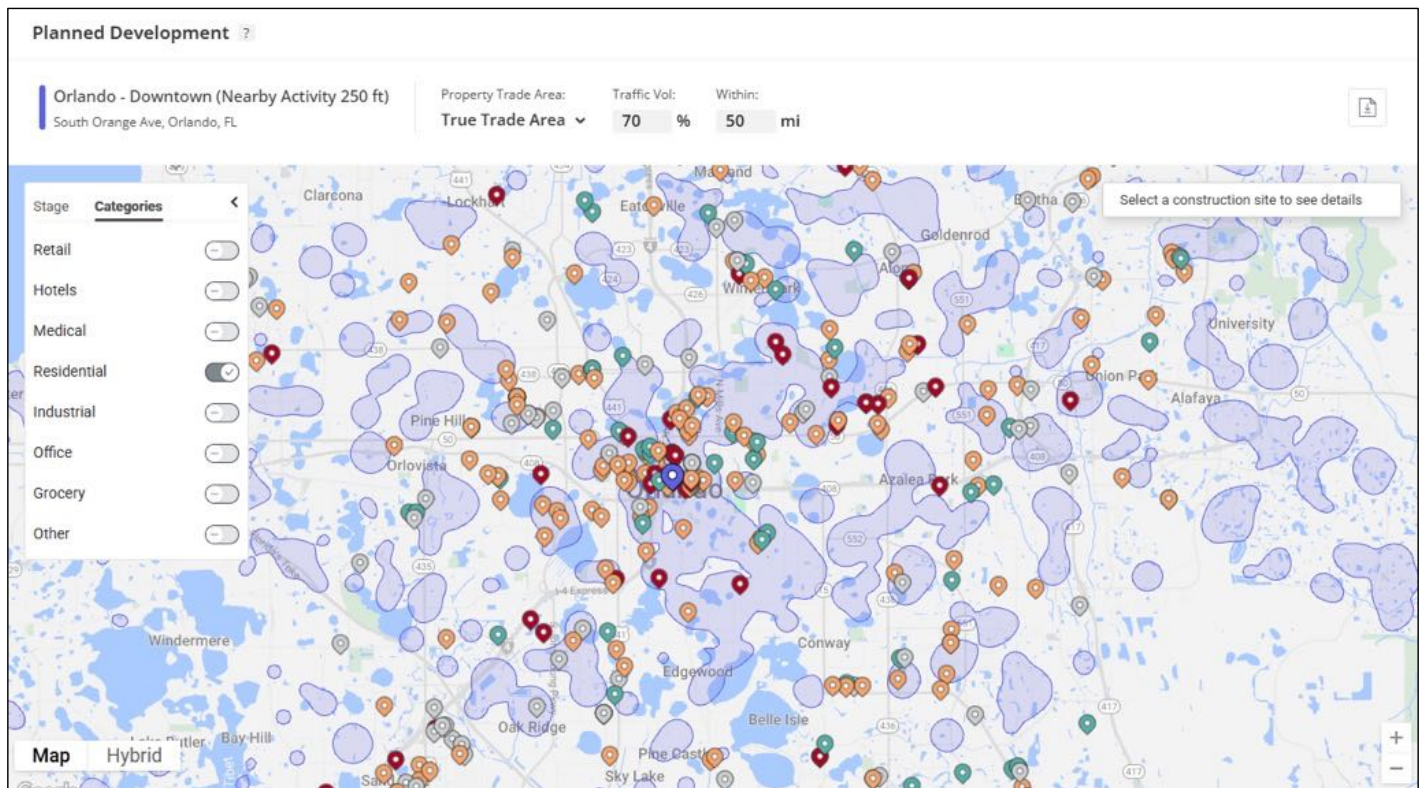
RESOLUT

RE



Desarrollos Planificados

Desarrollos Planificados - Centro de Orlando, FL

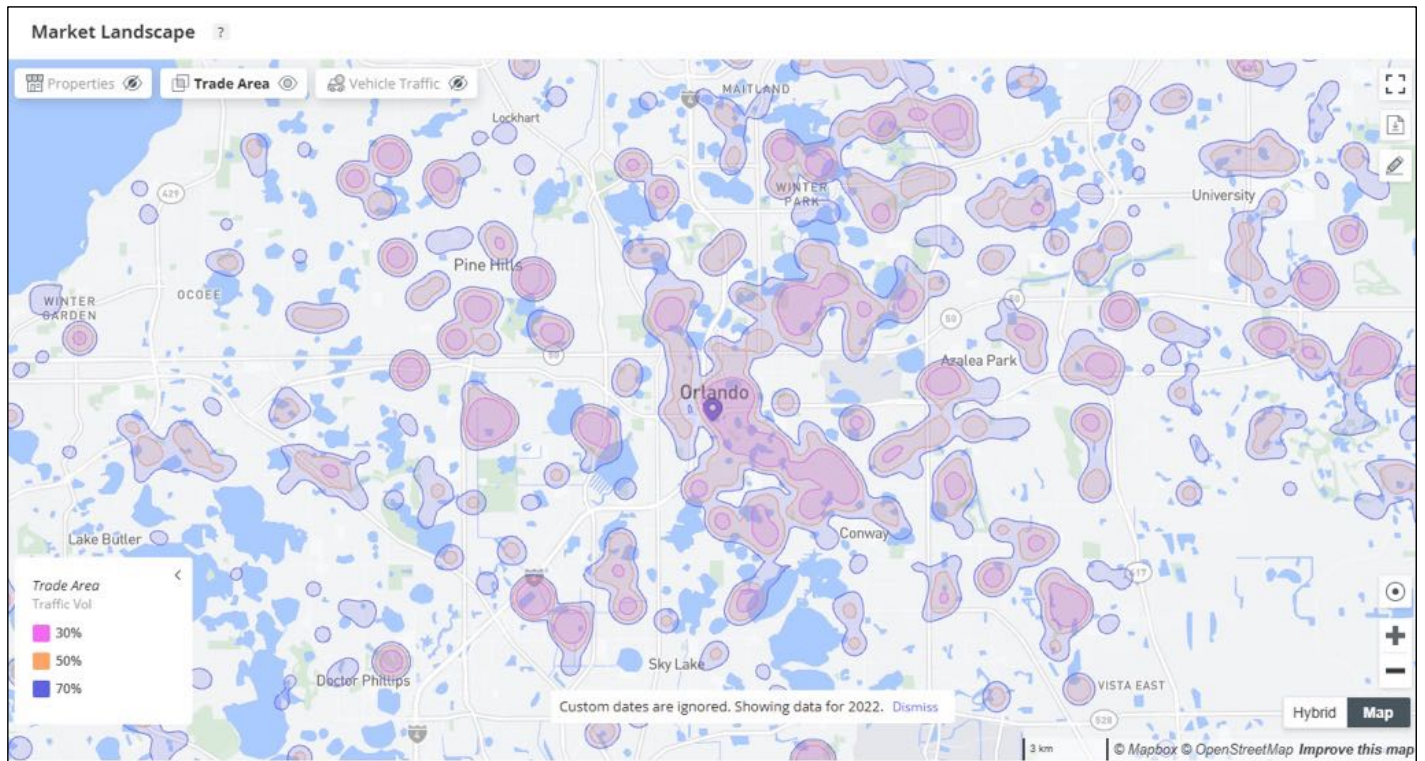


Placer.ai



Verdaderas Areas Comerciales

Verdaderas Areas Comerciales – Centro de Orlando, FL

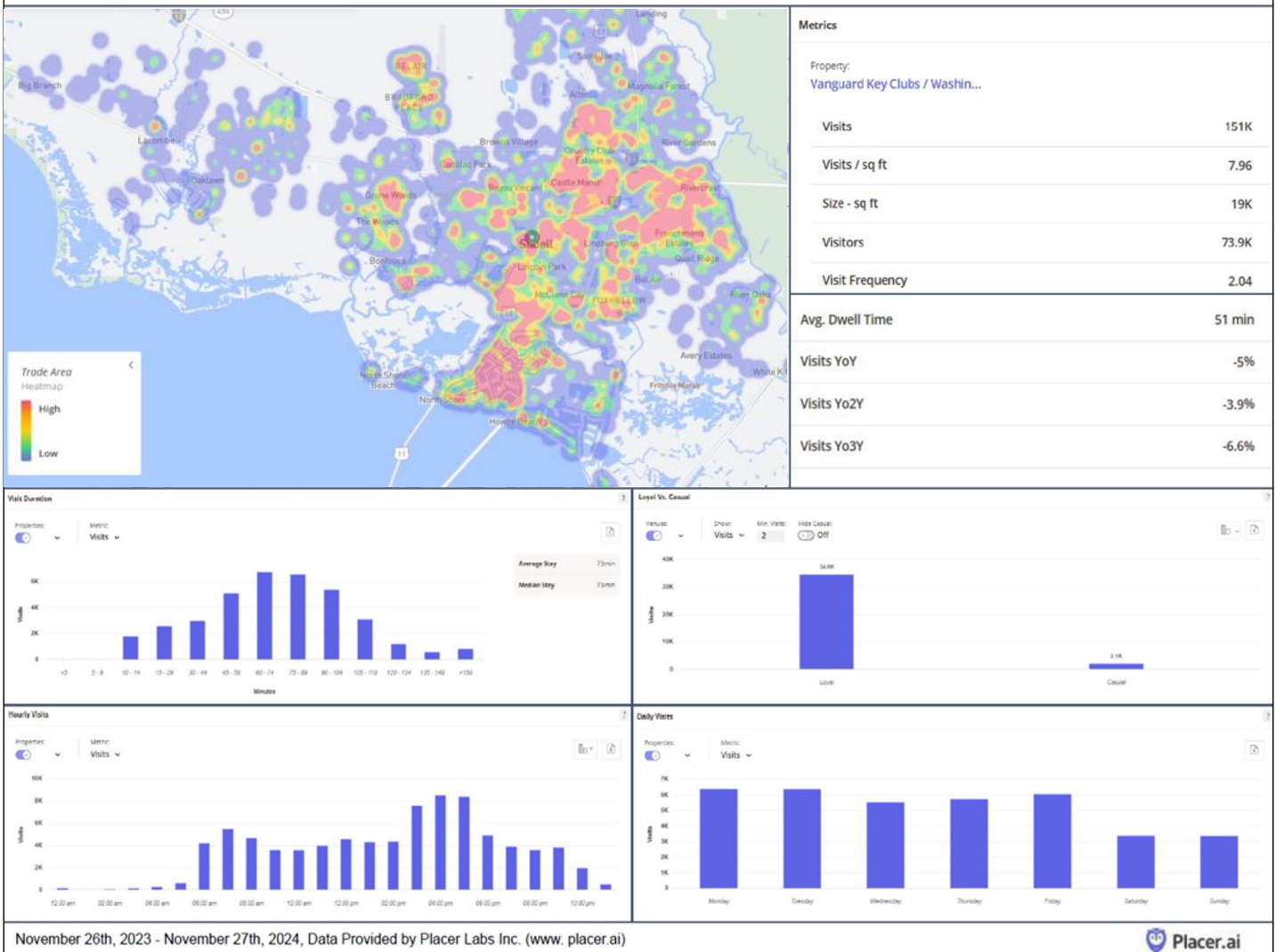


Plataforma de Análisis de Mercado PLUS



Infografías – Delineación Geográfica (Geofencing)

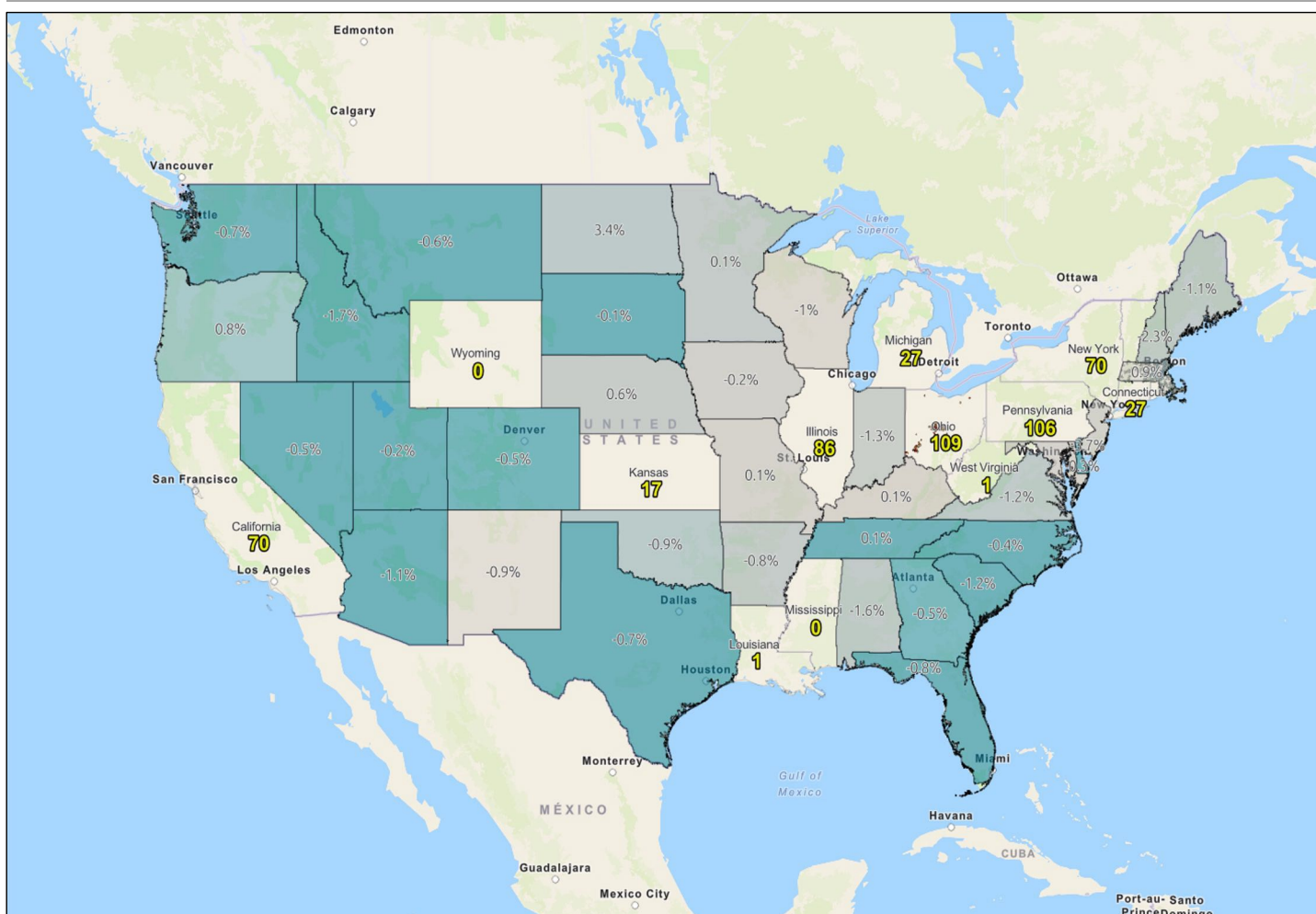
GEOFENCING - Slidell, LA





Busqueda Inteligente en Mapa Web por Estado

Estados de EE.UU filtrados por crecimiento poblacional

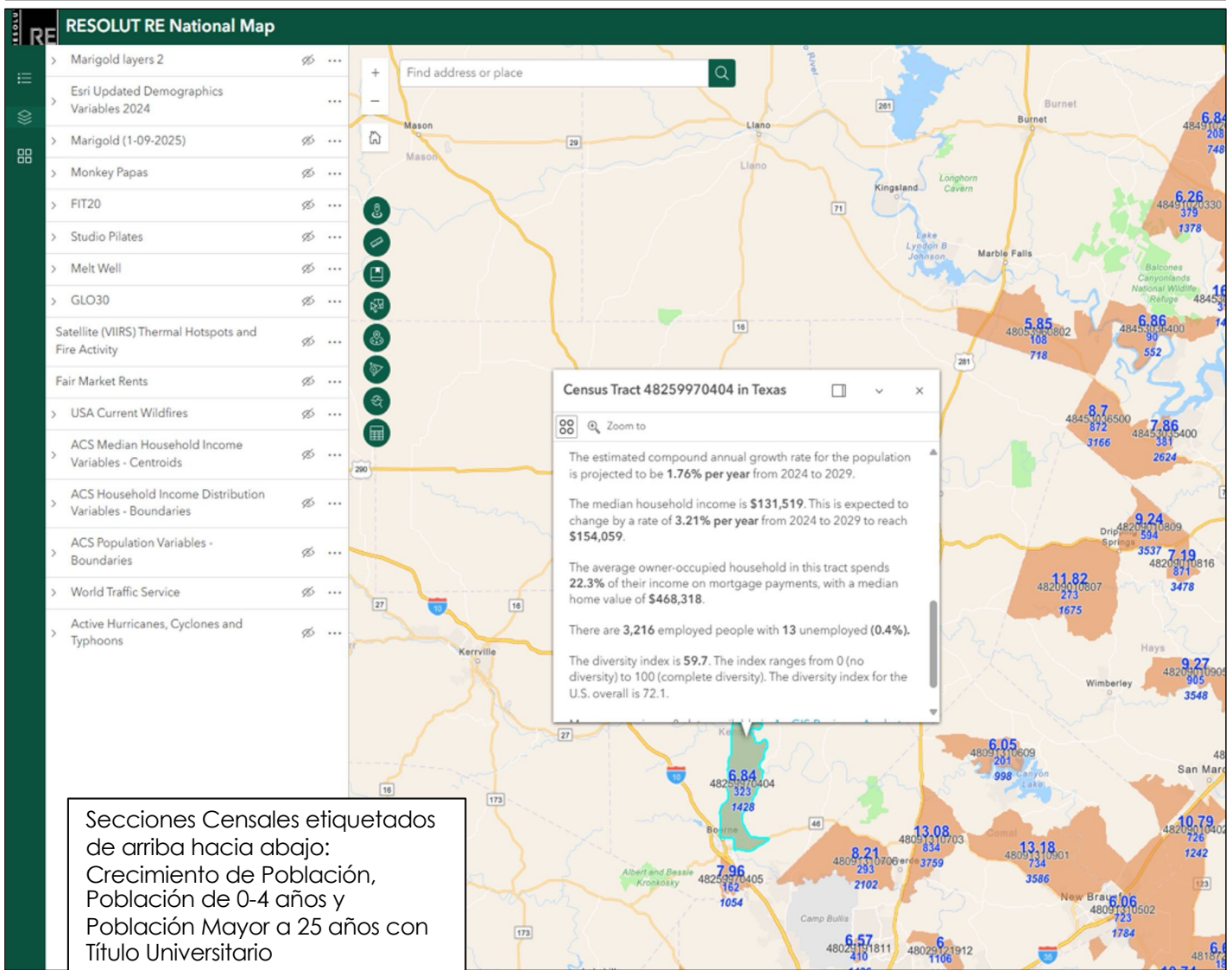


Plataforma de Análisis de Mercado PLUS



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

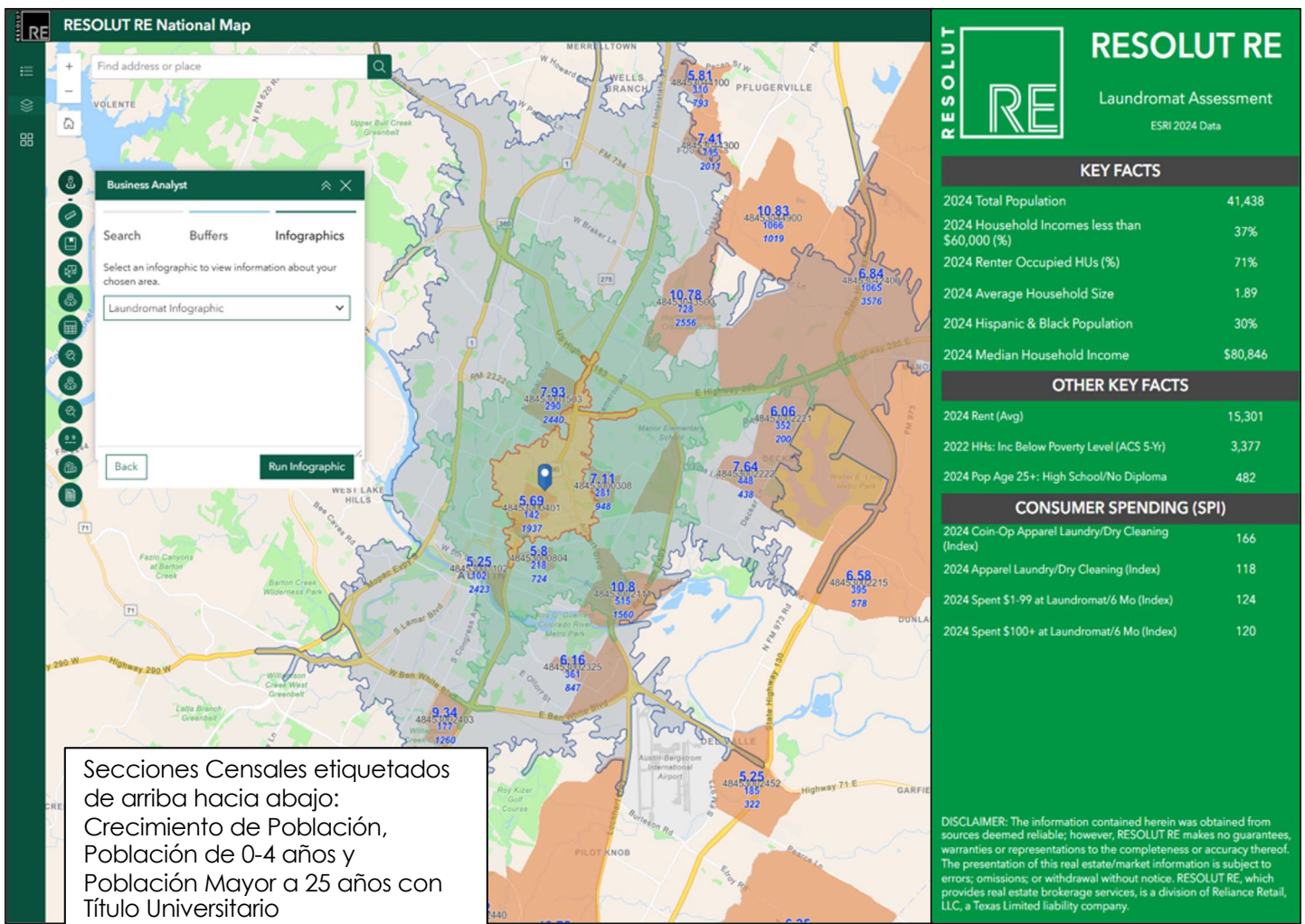


Plataforma de Análisis de Mercado PLUS



Mapa Web con Detalles Específicos del Sitio

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



Programa para la Selección de Sitios

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

Quiénes Forman Parte de tu Equipo?

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



PASOS SIGUIENTES

- Hacia dónde creceremos próximamente?

- Contáctanos:

David Simmonds

David@resolutre.com

George Anderson

George@resolutre.com

Version: November 2025

The information contained herein was obtained from sources deemed reliable; however, RESOLUT RE makes no guaranties, warranties or representations to the completeness or accuracy thereof. The presentation of this real estate information is subject to errors; omissions; change of price; prior sale or lease; or withdrawal without notice. RESOLUT RE, which provides real estate brokerage services, is a division of Reliance Retail, LLC, a Texas Limited Liability Company.