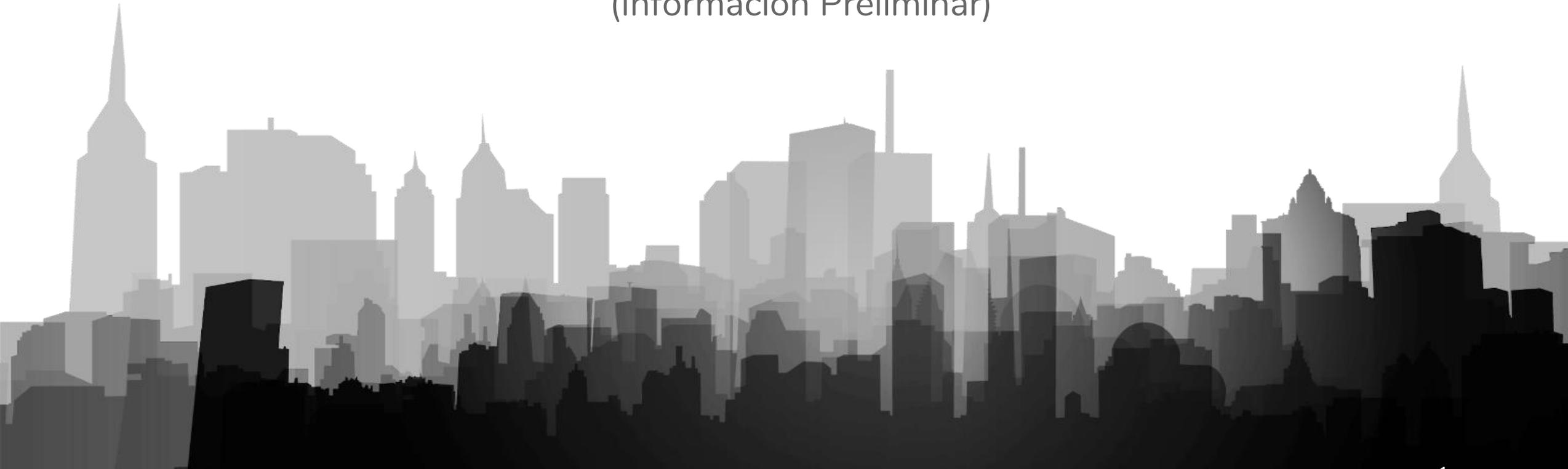


ABRA INCOME INVESTMENT FUND

FONDO DE INVERSIÓN INMOBILIARIO EN EEUU
(Información Preliminar)



Descargo de Responsabilidades

Esta presentación es solo para fines de discusión informativa y no es una oferta para comprar o vender, o la solicitud de una oferta para comprar o vender, no es una garantía sobre alguna de las entidades de ABRA descritas o mencionadas en esta presentación. Esta presentación es confidencial y no puede ser reproducida o distribuida a ninguna persona. Si se realiza una oferta de valores, se hará de conformidad con el memorando de oferta confidencial aplicable de ABRA y los documentos asociados ("Documentos de oferta") que contienen información importante no presentada en este documento y que reemplazaría en su totalidad a la información contenida en esta presentación. La información en los Documentos de la Oferta controla cualquier información contenida en este documento en caso de conflicto. Cualquier decisión de invertir debe tomarse basándose únicamente en los "Documentos de la Oferta" y no en la información contenida en esta presentación. La decisión de invertir está sujeta a muchos riesgos como se establece en los "Documentos de la Oferta" y una inversión solo debe ser realizada por una persona que comprenda los riesgos y otras consideraciones importantes de dicha inversión (incluidos los riesgos y las consideraciones establecidas en los Factores de Riesgo y Conflictos), presentadas en las secciones de interés de los "Documentos de Oferta" aplicables y quien pueda permitirse perder toda la inversión.

Agenda



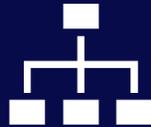
Resumen

Descripción breve del plan de negocio.



Oportunidad de Mercado

Enfoque en el mercado de viviendas de alquiler y rentas en Estados Unidos de clase media y media-baja.



Estructura de Negocio

Estructura de inversión y operación integrada en activos multifamiliares de finca raíz.



Rentabilidad del Negocio

Inversión inicial, retornos esperados, proyección de ingresos, condiciones al inversionista.



Descargos de Responsabilidad y Riesgos

Descripción de riesgos asociados.

Estrategia de inversión

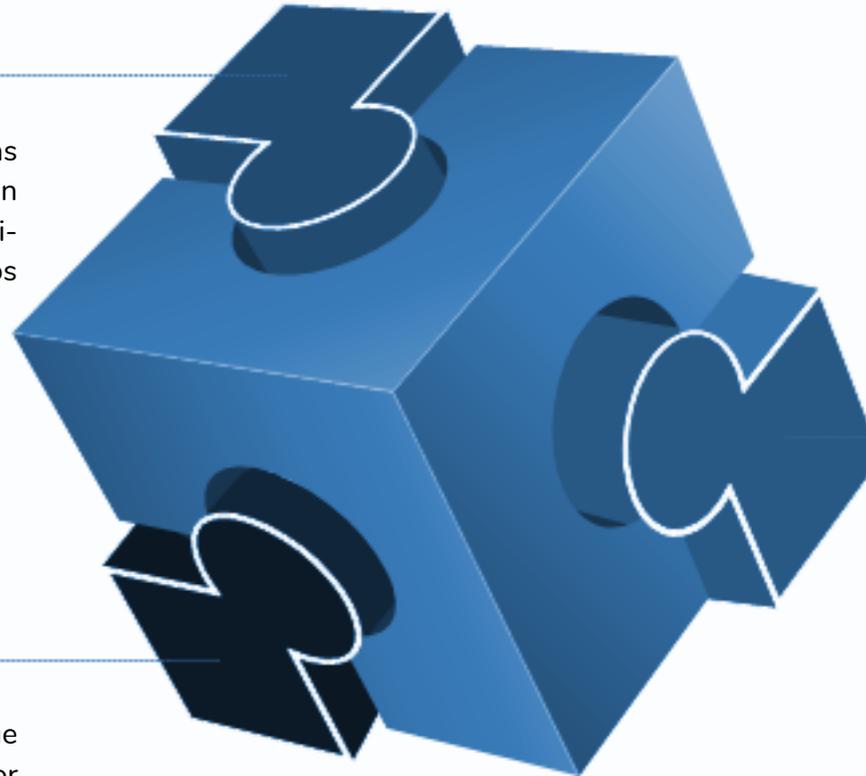
(Workforce Multifamilies Homes)

Comprar

Buscamos generar valor para los inversionistas invirtiendo en activos inmobiliarios residenciales en renta que estén ubicados en zonas urbanas y semi-urbanas de la Florida, EEUU donde podamos evidenciar una relación adecuada de riesgo-retorno.

Arreglar

El tipo de propiedad objetivo son propiedades que contienen desde 2 unidades hasta 50 unidades por activo residencial, contemplamos inversión en capex no mayor a 15% del valor (puede variar dependiendo de la oportunidad).



Arrendar

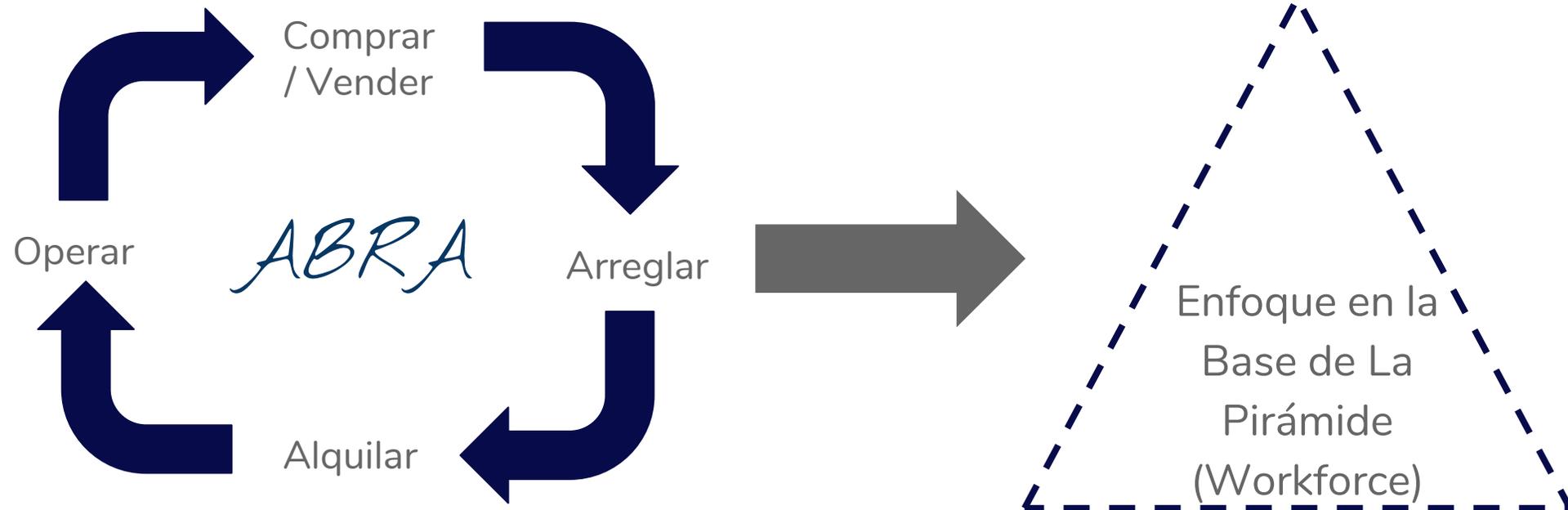
Estamos convencidos que los inquilinos estarán en sus propiedades por un largo tiempo, si tenemos un excelente mantenimiento de las propiedades y una relación permanente para responder rápidamente ante cualquier requerimiento.



Buscamos un periodo de inversión a mediano plazo (5-7 años), con un flujo de caja anual positivo a los inversionistas y valorización moderada de los activos inmobiliarios

Estrategia y oportunidad

“El mercado de vivienda americano ha presentado una tendencia creciente por alquilar en vez de comprar.”



“Estructurar un plataforma de inversión y operación integral para comprar y operar las **propiedades (tipo B- y C(+,-))** generando economías de escala para disminuir el costo operativo y el riesgo del activo aumentando la rentabilidad”

Tesis de Inversión

¿Por Qué?

- El valor del mercado en renta anual es USD 540B - 650B
- Se observa aumento en la demanda del mercado de alquileres: 36%, 45.9M hogares
- Un gran número de los inquilinos no son bancarizables para comprar vivienda
- Falta de oferta de unidades para la clase media-baja
- Riesgo atomizado e ingreso estable de los contratos

¿Cómo?

- Mediante una estructura de inversión integrada
- Con una gestión profesional de activos inmobiliarios
- Mediante contratos de arriendo de 1 año

¿Dónde?

- En el estado de la Florida, EEUU
- Multifamiliares residenciales entre 2-50 unidades
- Zonas urbanas y suburbanas
- Propiedades clase B-,C+,C

¿Quiénes?

- Inquilinos con ingresos familiares hasta los US\$75.000 anuales
- Enfoque en la clase media y media-baja, actualmente está desatendido
- Beneficiarios del Section 8 voucher program
- Inquilinos con edades entre 25 y 65 años

Santiago Vásquez Obando



Más de 15 años de experiencia en Colombia en el análisis y estructuración financiera, gestión estratégica y banca de inversión en el sector inmobiliario. Ha participado en la estructuración e implementación de estrategias comerciales y financieras para activos inmobiliarios en renta maximizando su valor como Asset Manager.

Track record reciente de proyectos inmobiliarios en Colombia
 Estructurados: \$60 Millones USD (65.000 mts2)
 Adquisiciones: \$30 Millones USD (30.000 mts2)
 Ventas: \$24 Millones USD (19.000 mts2)
 Administración: 9 activos inmobiliarios por valor de \$39 Millones USD.
 Inversionista activo en finca raíz en la Florida, EEUU en multifamiliares y oficinas.

José Pablo Mesa Ramírez



Más de 25 años de experiencia en Colombia en el sector Bursátil y financiero con un enfoque en el mercado de valores, en asesoramiento de inversión y gestión de clientes institucionales y de banca privada. Sus responsabilidades han sido en la gestión de equipos comerciales y operativos con responsabilidades regionales. Además miembro de diversas juntas directivas.

Track record reciente
 Valor portafolios administrados: \$250 Millones USD
 No de clientes: 150 clientes nacionales e internacionales
 Tipo de fondos: Fondos de inversión colectiva
 Junta directiva de: Bayport, Corresponsales de Colombia, Desarrollo Cinco Estrellas, Truly Nolen, Fundación Nelly Ramírez Moreno, FUNDACION John Ramírez Moreno, entre otros.

Juan José Cruz



Más de 15 años de experiencia en el mercado inmobiliario del sur de la Florida. Corredor de bienes raíces y constructor, con experiencia en transacciones residenciales y comerciales, es property manager de 65 propiedades en los condados de Miami-Dade, Broward y Palm Beach, Florida.

Track record últimos 20 años:
 No unidades administradas: 120
 Unidades construidas: \$1.200.000 USD
 Remodelación y mantenimiento: Más de 120 unidades
 Rentas administradas: Min. \$14.400 USD – Max. \$123.000 USD (Mensuales)
 Tipo de activos gestionados: Single Family homes, multifamiliares, dúplex, apartamentos.

Asesores Externos



Asesor líder legal en EE.UU - Fondo Onshore



Administrador del fondo



Asesor legal-tributario en Colombia



Asesor Legal líder en BVI - Fondo Offshore



Impuestos y Auditoria - Fondo Onshore



Caso Real

Propiedad del gestor



**Dania Beach,
Florida**

**Valor de
entrada
U\$310.715**

Mayo 2017

**Mejoras
Iniciales
U\$15,675**

**Inversión
CAPEX
U\$33.865**

**Renta inicial
U\$4.100
Renta actual
U\$4.900**

**Vacancia
5,5%**



**Valoración Actual
U\$537.000**

| FLUJO AL INVERSIONISTA | | |
|------------------------|------|--------|
| AÑO1 | AÑO2 | ACTUAL |
| 6,0% | 7,5% | 11,4% |

Resumen Ejecutivo

DEFINICIONES

Estructura y Rentabilidad

- **Vehículo:** ABRA Investment Fund LP
- **Tamaño:** USD 50.000.000 (Min. USD 10.000.000)
- **TIR Objetivo:** 10%-13% EA
- **Retorno preferencial:** 7%
- **Plazo:** 5 años (+2 años de prórroga)
- **Tipo de fondo:** generador de ingreso
- **Redenciones:** Semestrales (marzo y septiembre)

- **Fee de estructuración:** 1% (Valor invertido)
- **Asset Management fee:** 2% anual del Valor invertido (1.75% + USD 30.000.000 AUM)
- **Property Management fee:** 6% anual sobre renta bruta (5% + USD 30.000.000 AUM)
- **Fee de éxito:** 80%/20% (TIR+14% = 70%/30%)

Gestores y Asesores

- **Asset Manager:** Abra Capital GP
 - Estructura de inversión y operativa
 - Valoración financiera
- **Property Manager:** Abra Property Management
 - Operación de la propiedad
 - Mantenimiento y mejoras

- **Fowler White Burnett:** Líder legal estructurador
- **Conyers Dill & Pearman:** Legal BVI
- **Posse Herrera Ruiz:** Legal Tributario Colombia
- **Kaufman Rossin:** Impuestos y Auditores EEUU
- **OPUS Fund Managers:** Administradores fondo
- **Banco:** First Republic y Wells Fargo

EXPERIENCIA

Estrategia de Inversión y Oportunidad

- **Geografía:** Florida, EEUU
- **Tipo de activos:** Residencial (*commercial rental property*)
- **Tamaño de activos:** multifamiliares
- **Tipos de mercado:** abierto y Section 8 ("Plan B")
- **Táctica:** Plataforma integral de inversión y operativa

- **Mercado en alquiler en US\$:** \$540-\$650 B año
- **Mercado en alquiler:** 36% de la población
- **Mercado de hogares de inquilinos:** 45,9 millones
- **Gasto en alquiler:** 30% de sus ingresos en vivienda.
- **Rentas promedio:** USD 850 - 2000 /mes

Experiencia

- 55 años de experiencia sumada en el mercado inmobiliario y de capitales.
- Experiencia en estructuración de proyectos inmobiliarios de más de U\$150 Millones
- En asesoramiento de inversión y gestión de clientes institucionales y de banca privada.

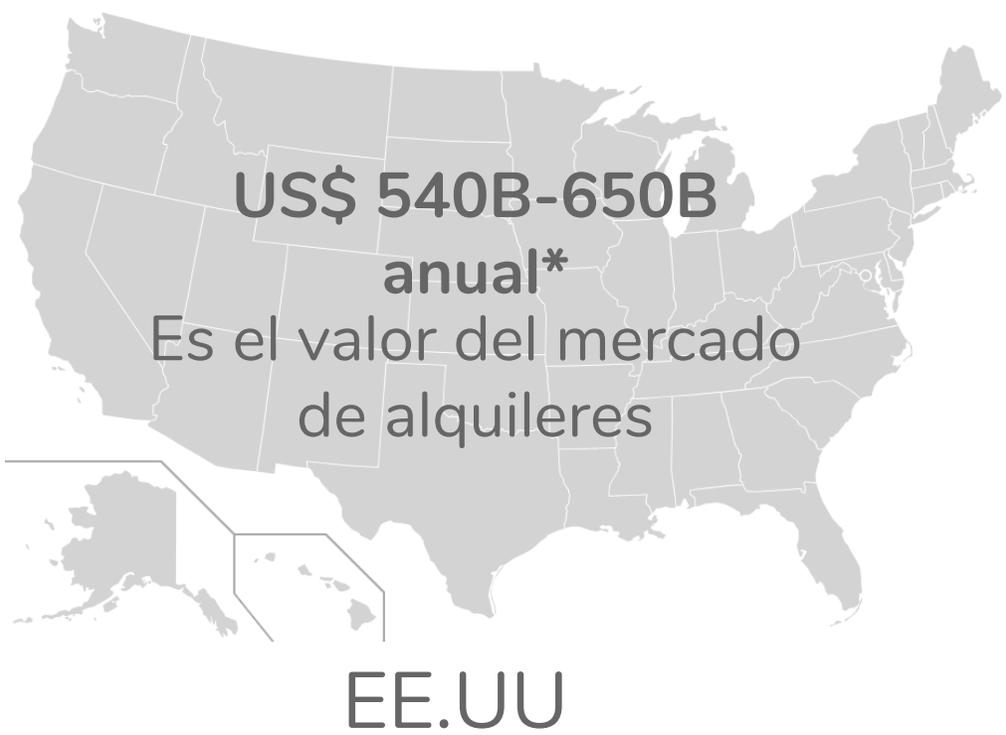
- Experiencia en transacciones residenciales y comerciales
- Property manager de 65 propiedades actualmente
- Administrador de la propiedad de siete diferentes corporaciones de inversionistas locales y extranjeros

Oportunidad de Mercado



Mercado EEUU: Residencial en alquiler

Indicadores Clave



4,1% tasa anual de vacancia*
Viviendas en alquiler Clase C

45,9 millones de hogares alquilan su casa*
18,4 millones son hogares de millenials

36,6% de los Estadounidenses*
Alquilan su casa en vez de comprar.

Anualmente aumentará en 500,000 nuevos hogares*
El número de hogares con inquilinos entre 2015 y 2025.

57% de los inquilinos*
Tienen ingresos familiares menores a US\$75,000 anuales

Rentas promedio de US\$850 a \$2.000 mensuales*
Por unidad

* Ver anexo de fuentes bibliográficas

Mercado Florida: Residencial en alquiler

La Florida puede estar entre el tercer y cuarto mercado en renta de EEUU

Miami-Fort Lauderdale, FL US\$ 11.9B anual

Es el valor del mercado de alquileres

Tampa, FL US\$ 5.0B anual

Valor de mercado de alquileres

Fort Lauderdale 4%* aumento en rentas

Año 2017

Anualmente aumenta en 16.200 nuevos hogares*

El número de hogares con inquilinos con ingresos menores a US\$75.000

Renta promedio de US\$1.370 mensuales*

Por unidad en Miami

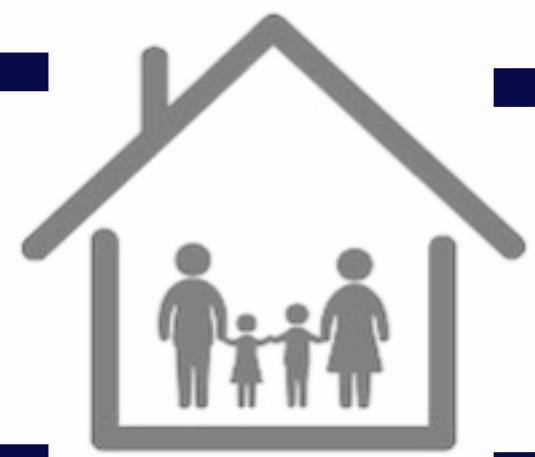


Perfil del arrendatario

Score credit
mínimo de: 580



Residentes:
Estado de
Florida en
USA



Edad: Entre
25 y 65 años

Ingreso
Familiar:
hasta 75.000
USD anuales



Alquiler: Entre 800 y
2.000 USD por
unidad (Section 8)



Personas
solas,
casadas,
familias con
niños y otros

Los hogares con estilo de vida **(inquilinos por elección)** tienen una riqueza suficiente para ser propietarios, pero han elegido alquilar. Los hogares **discrecionales**, generalmente una pareja jubilada o un solo profesional, han elegido la flexibilidad asociada con el alquiler sobre las obligaciones de propiedad.

Hogares de **inquilino por necesidad** abarcan un rango. En orden descendente, los tipos de hogar pueden ser:

- **Una familia joven, profesional, con doble ingreso, sin hijos, con ingresos sustanciales** pero sin riqueza necesaria para adquirir una casa o un condominio;
- **Estudiantes**, que también pueden abarcar un rango de capacidad de ingresos, que se extienden desde los ricos hasta los que apenas pueden sobrevivir.
- **Hogares de ingresos medios-bajos ("cuello gris")**, compuestos por oficinistas, oficiales de policía, bomberos, técnicos, maestros, etc.
- **Hogares de cuello azul**, que apenas pueden cumplir con las demandas de alquiler cada mes y es probable que paguen una parte desproporcionada de sus ingresos en concepto de alquiler.
- **Hogares subsidiados**, que pagan un porcentaje del ingreso familiar en alquiler, con el resto del alquiler pagado a través de un subsidio de una agencia gubernamental. Los hogares subsidiados, mientras que típicamente son de bajos ingresos, pueden extenderse a los hogares de ingresos medios en algunos mercados de alto costo, como la ciudad de Nueva York.
- **Hogares militares**, sujetos a frecuencia de reubicación.

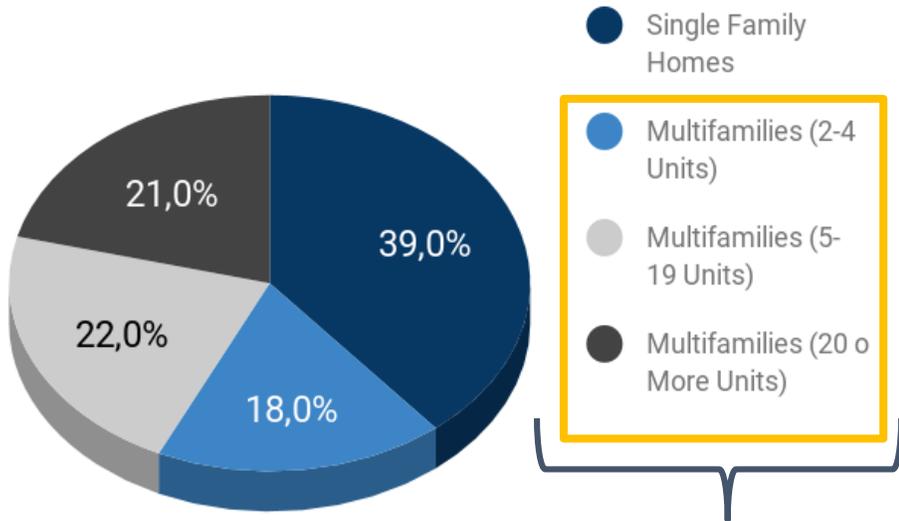
| Market Position | Improvement Ratings |
|-----------------|---------------------|
| Discretionary | A+ / A |
| High Mid-Range | A- / B+ |
| Low Mid-Range | B / B- |
| Workforce | C+ / C / C- / D |



Mercado: Tamaño de vivienda y canon

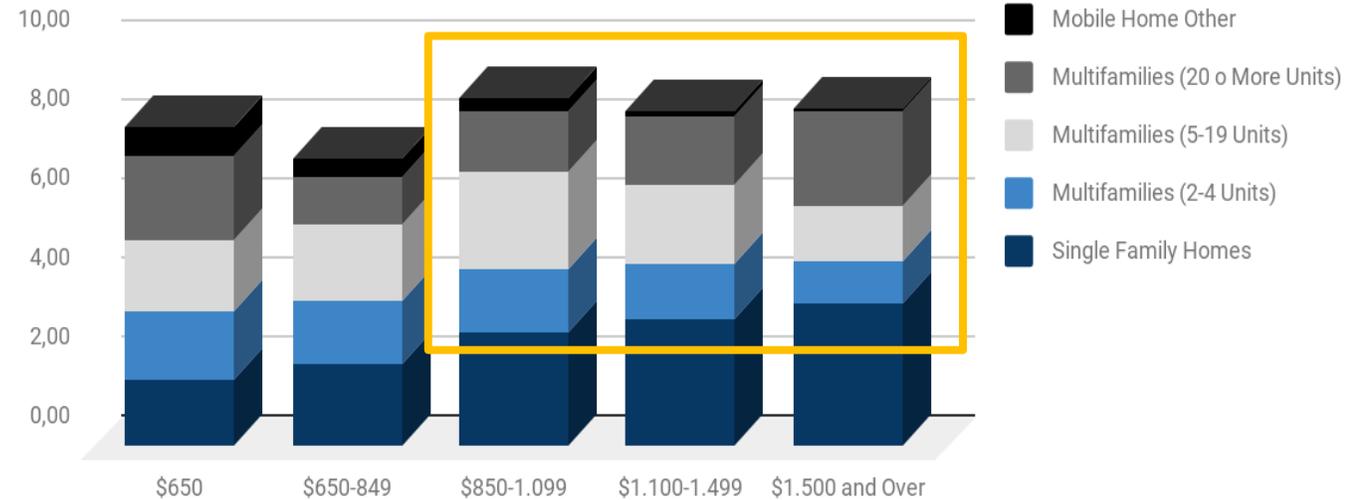
“Nos enfocamos en el segmento más representativo del mercado”

Oferta de alquileres por tipo de vivienda



61% del mercado (28,7 millones de viviendas)

Unidades en renta por tipo de vivienda y costo mensual



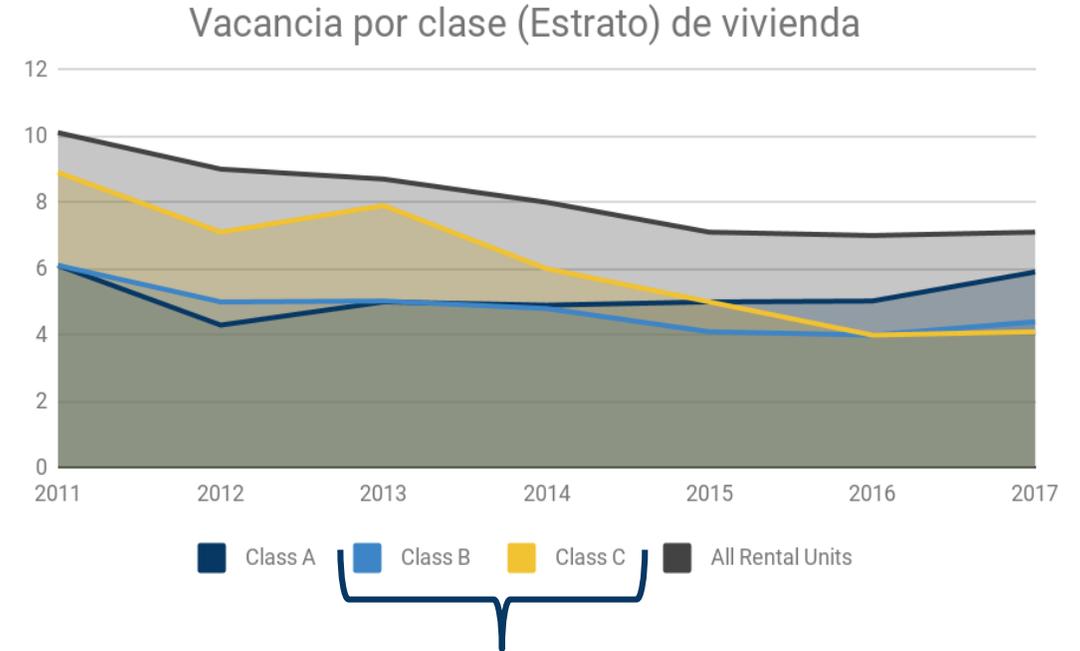
Entre U\$850 y U\$1.499: 17 millones de unidades
Mayor a U\$1.500: 8,5 Millones de unidades

Mercado: Vacancia e inventario

“Observamos un bajo riesgo dada la tasa de vacancia e inventario” (2006-2016)



Entre 2006 y 2016: +7,2 millones de nuevas unidades para renta en EEUU
Crecimiento anual: +720 mil nuevas unidades



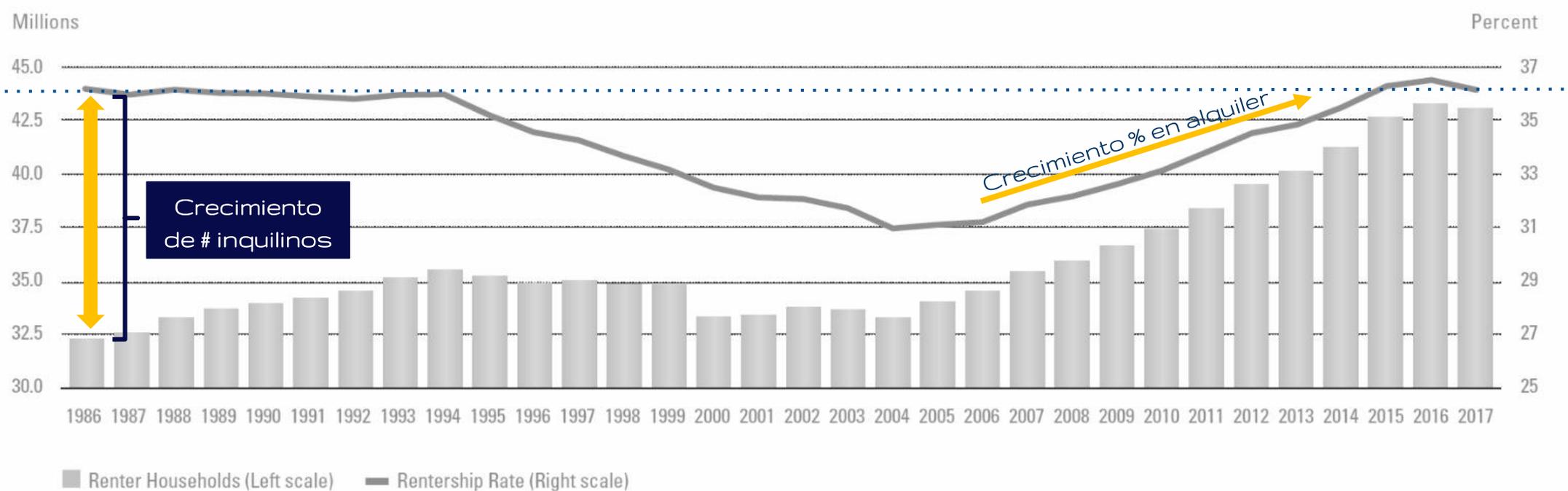
Segmento de menor costo, Vacancia en disminución. Tasa vacancia USA 2018 2Q: 6.8% (17.073 unidades)

- Class B: 4,4%
- Class C: 4,1%

* Ver anexo de fuentes bibliográficas

Mercado: Tamaño y tasa en el alquiler

“Estamos en un mercado creciente en tamaño y participación” (2006-2016)



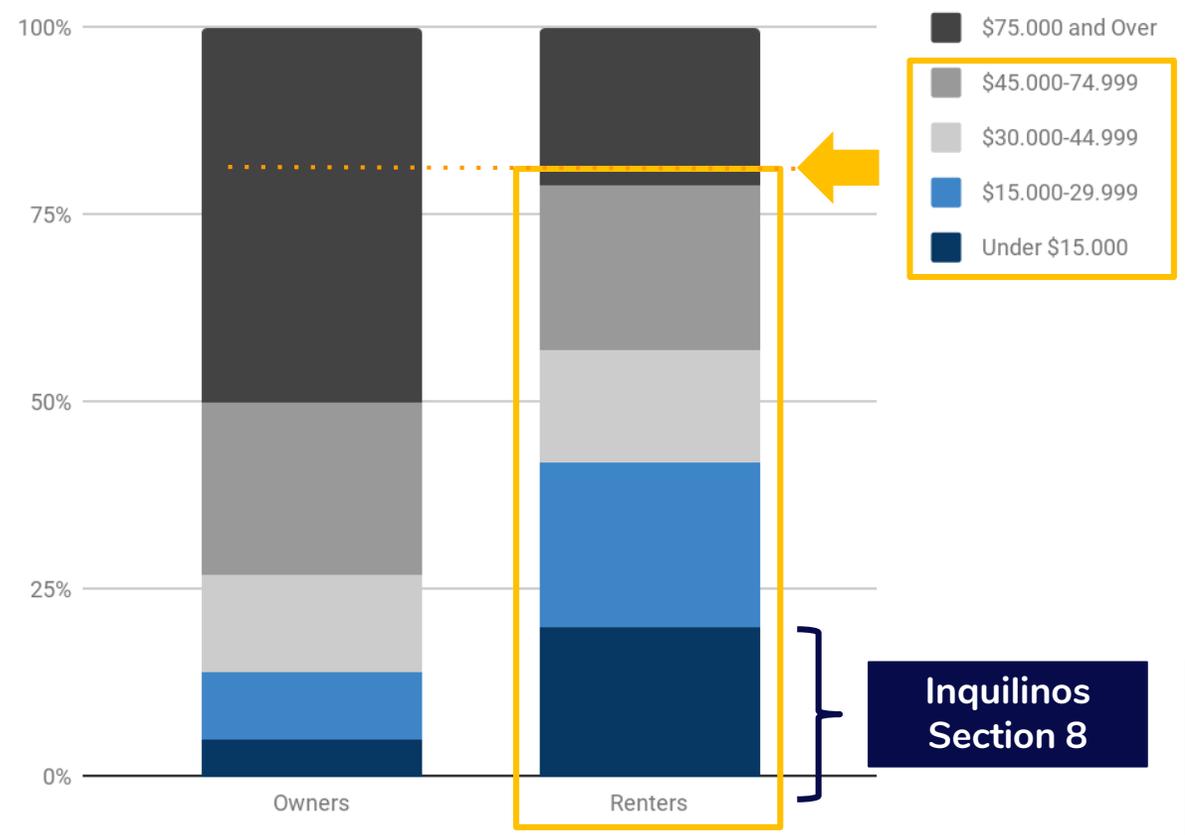
Tasa de alquiler: 36,6%
Crecimiento de inquilinos 2006-2016: +10 millones
Crecimiento anual inquilinos: +1 millón

* Ver anexo de fuentes bibliográficas

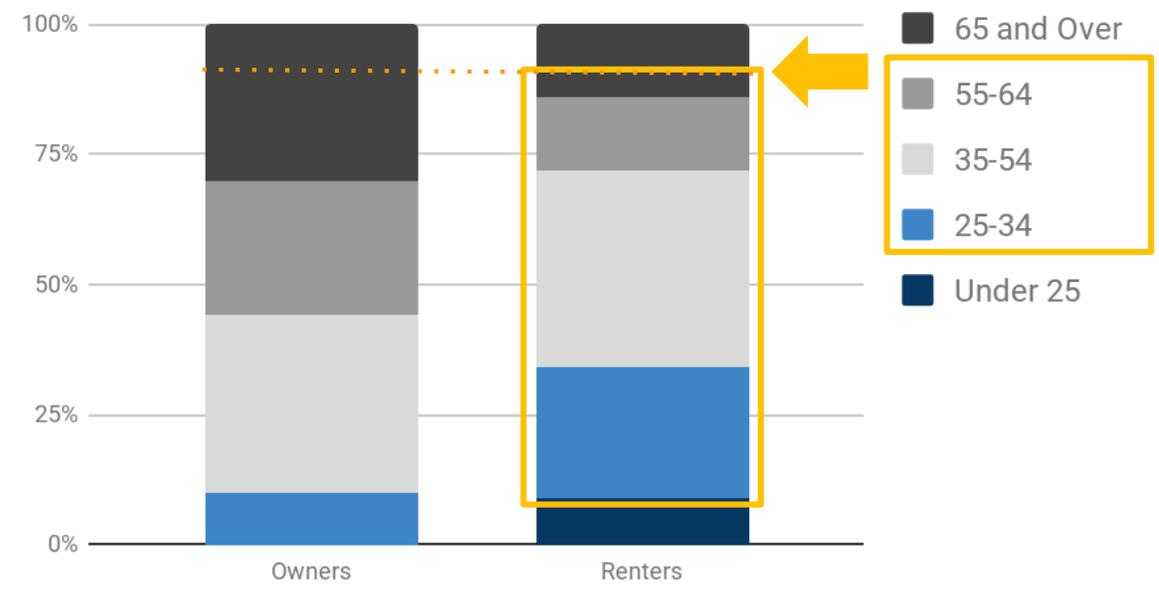
Mercado: Edad promedio e ingreso

“Nos enfocamos en la clase media trabajadora que es la mayor parte del mercado”

Ingresos por persona



Edad por persona



Inquilinos Section 8

Ingresos anuales <U\$75.000: 75%

Edad entre 25 -65 años: 77%

Personas solas: 35%

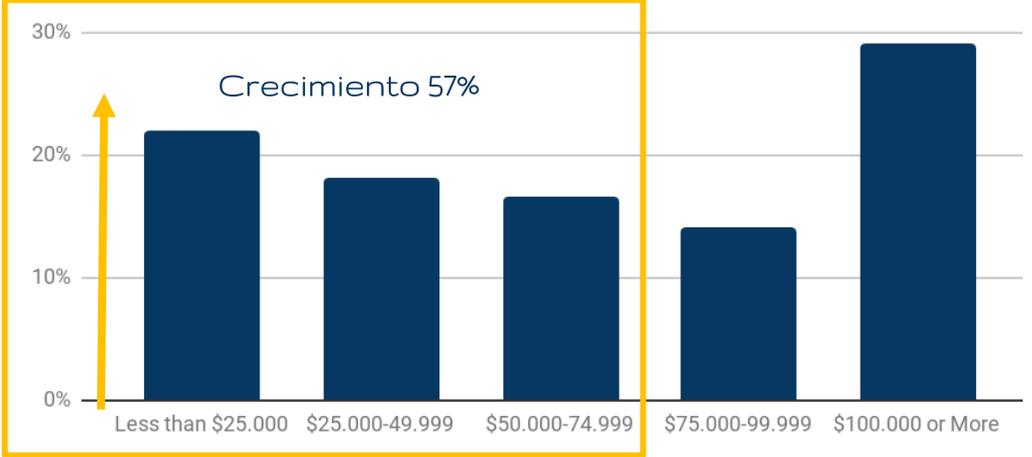
Familias con niños: 35%

* Ver anexo de fuentes bibliográficas

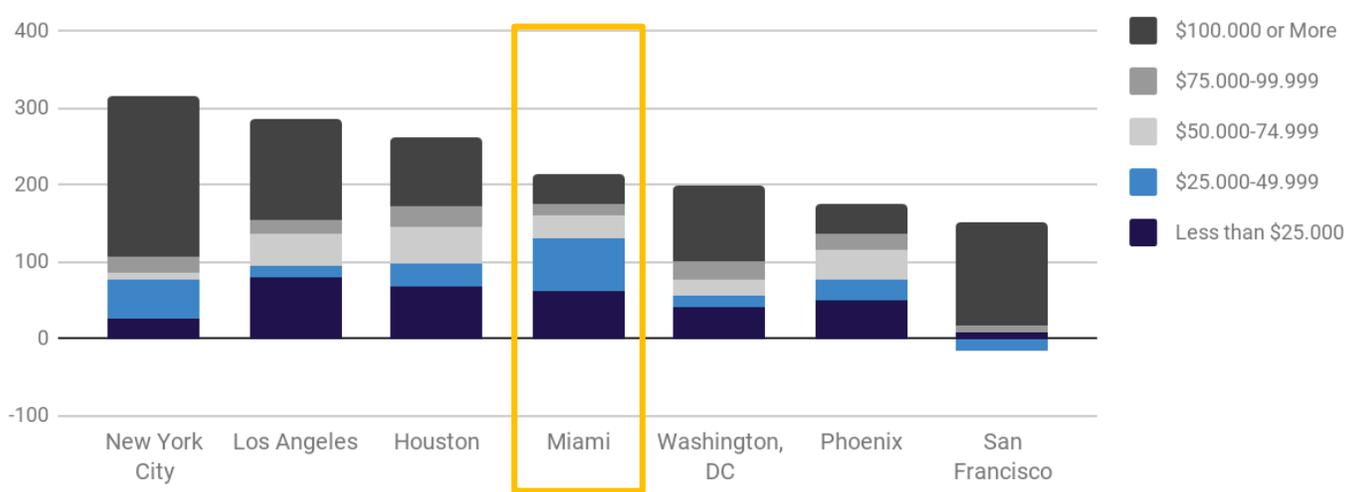
Mercado: Ingreso anual por hogar

“La Florida se caracteriza por tener una importante participación de la clase media” (2006-2016)

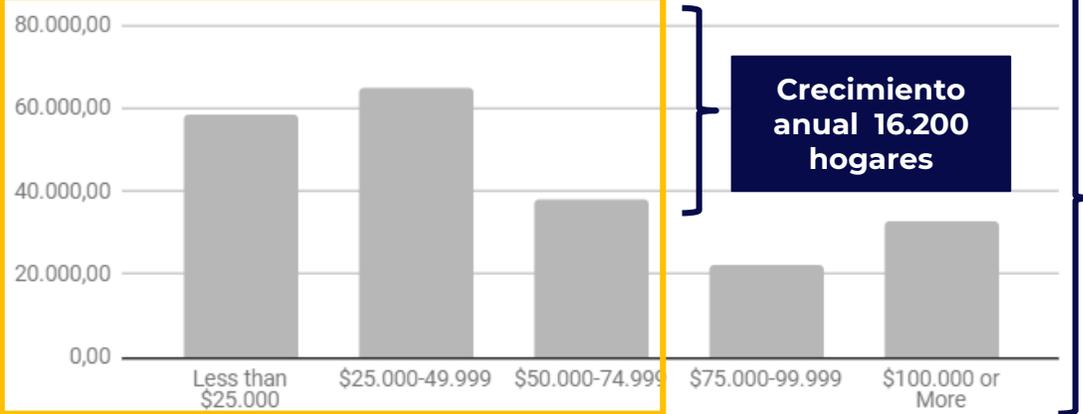
Crecimiento de los inquilinos por rango de ingresos EEUU



Crecimiento de inquilinos 2006-2016



Crecimiento de inquilinos por rango de ingresos anuales por hogar en Miami-Fort Lauderdale-West Palm Beach, FL



Florida: el 85% de la población tiene ingresos menores a US\$75.000.

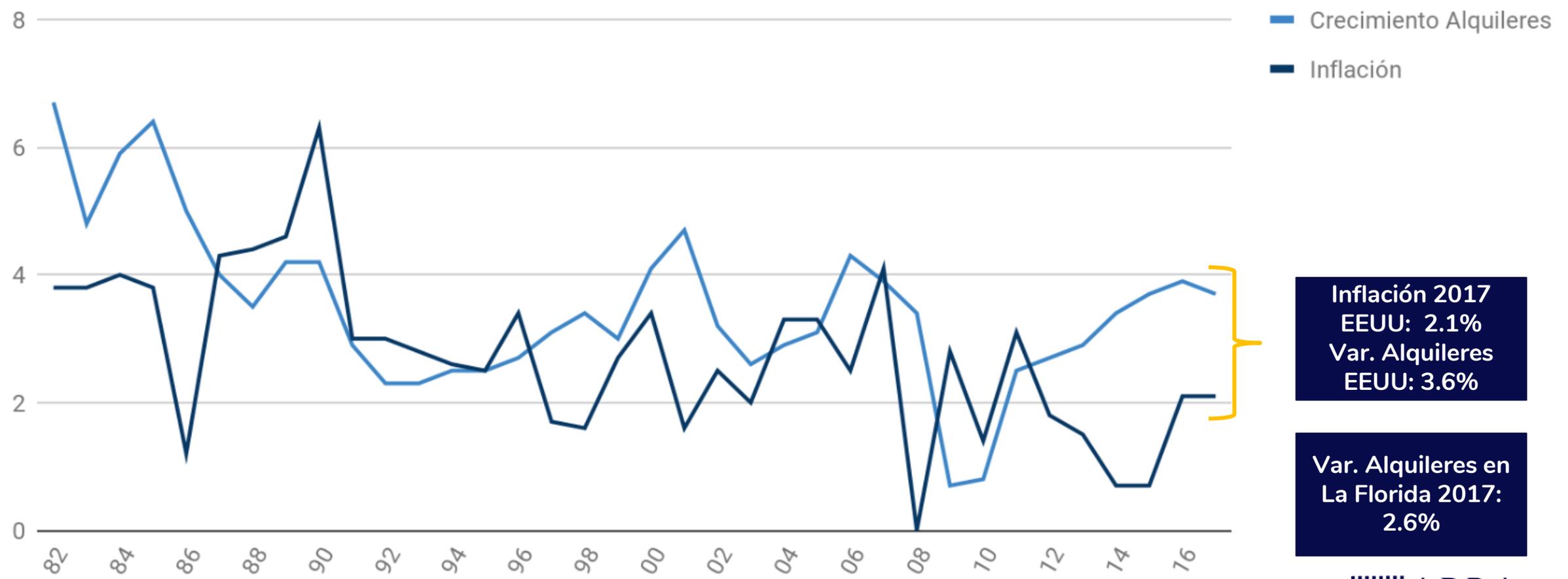
Metro de Miami: Mayor crecimiento de inquilinos en población con ingresos menores a U\$75.000

* Ver anexo de fuentes bibliográficas

Mercado: Inflación vs. Crecimiento % rentas

“Los activos en alquiler se muestran como un “safe heaven” contra la inflación” (1982-2016)

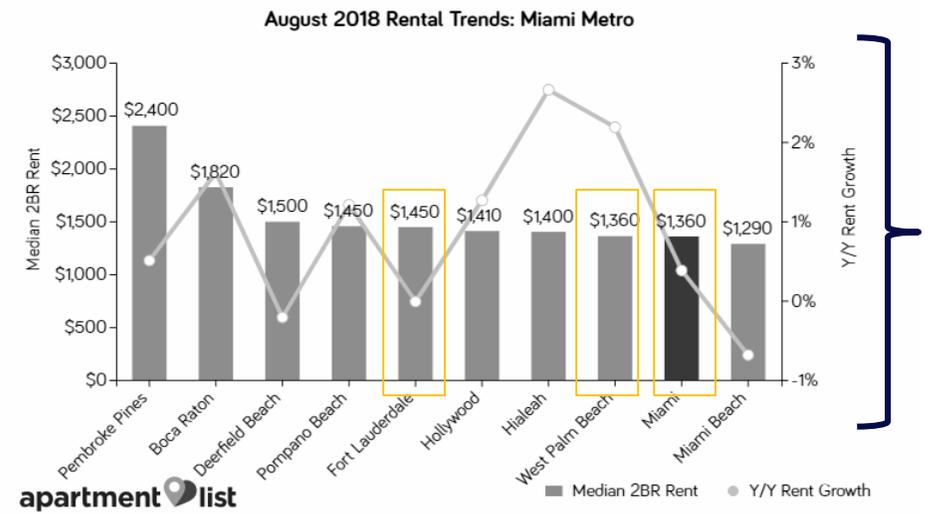
Inflación vs Crecimiento de alquileres



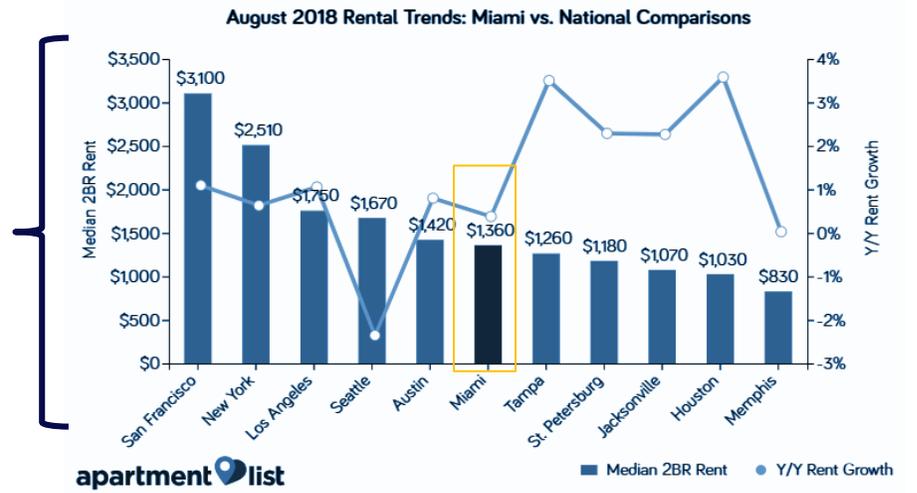
* Ver anexo de fuentes bibliográficas

Mercado: Precios de alquileres por ciudad y tipo de vivienda

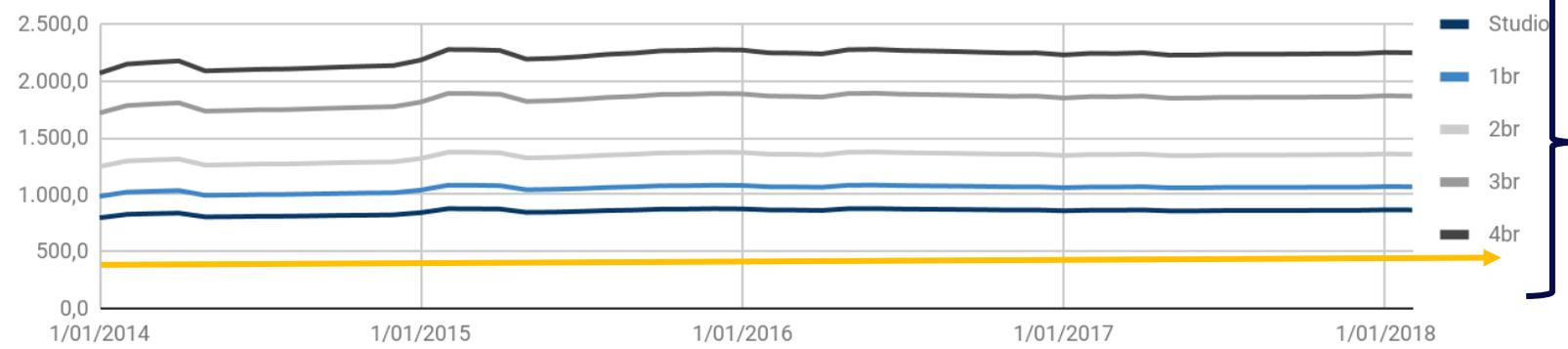
“La Florida presenta estabilidad en los precios de alquileres” (2018)



Mediana de renta Mensual
EEUU: \$1.180
Miami: \$1.370



Precio de los alquileres por tipo de vivienda - Miami

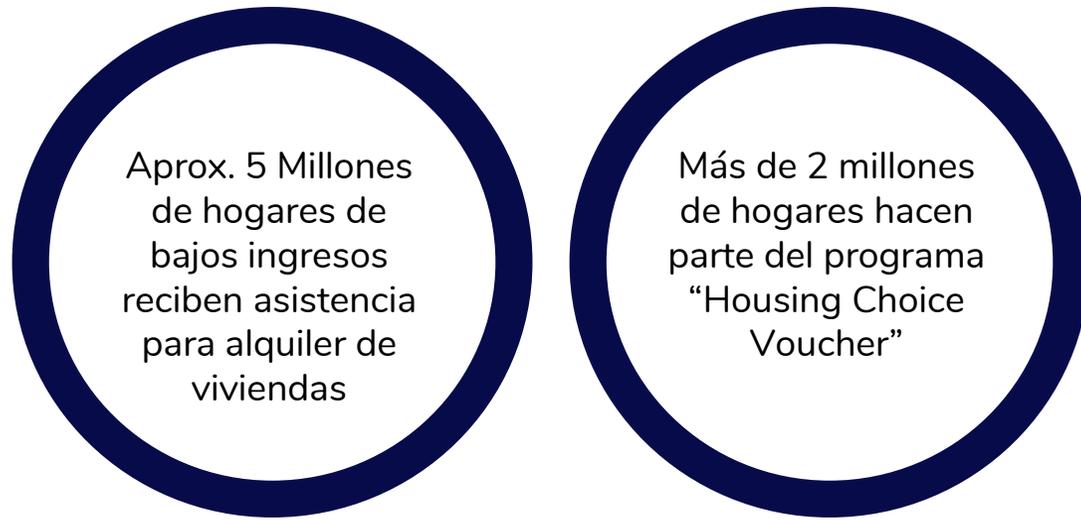


Precios de renta estables

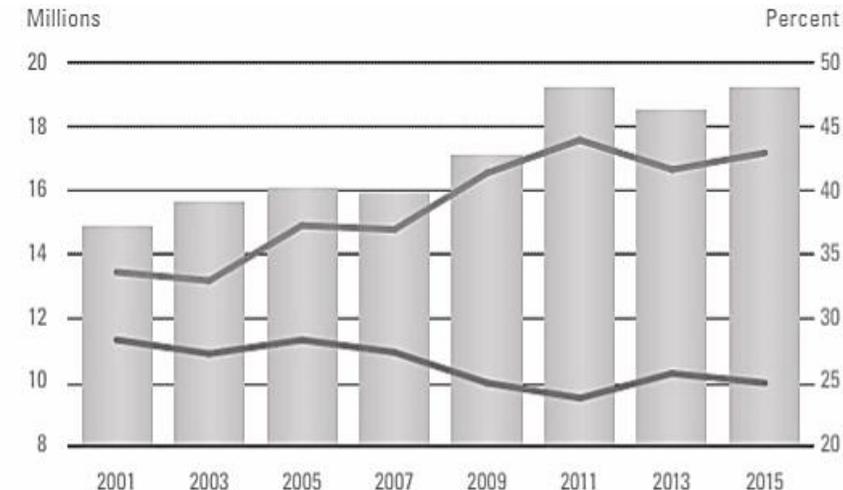
* Ver anexo de fuentes bibliográficas

Mercado: Programa: "Housing Choice Voucher"

Plan B de Inversión (dada una crisis)



Crecimiento de los arrendatarios de bajos ingresos VS asistencia



Aumentó el número de titulares de cupones a 5,8%

| | | | |
|------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|--|
| Voucher Autorizados FL: 108.376 | Voucher Utilizados FL: 100.786 | % Voucher Utilizados FL: 93% | Fondos federales FL: U\$1.723.000.000 |
|------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|--|

Rentabilidad del Negocio

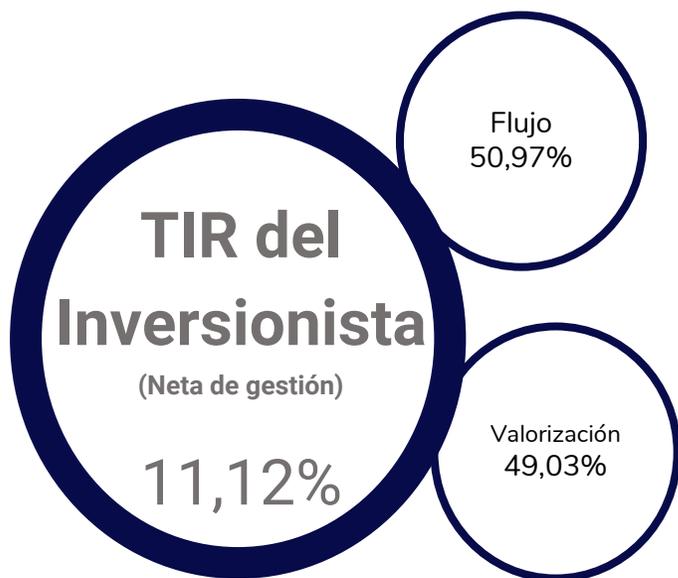


Indicadores Financieros

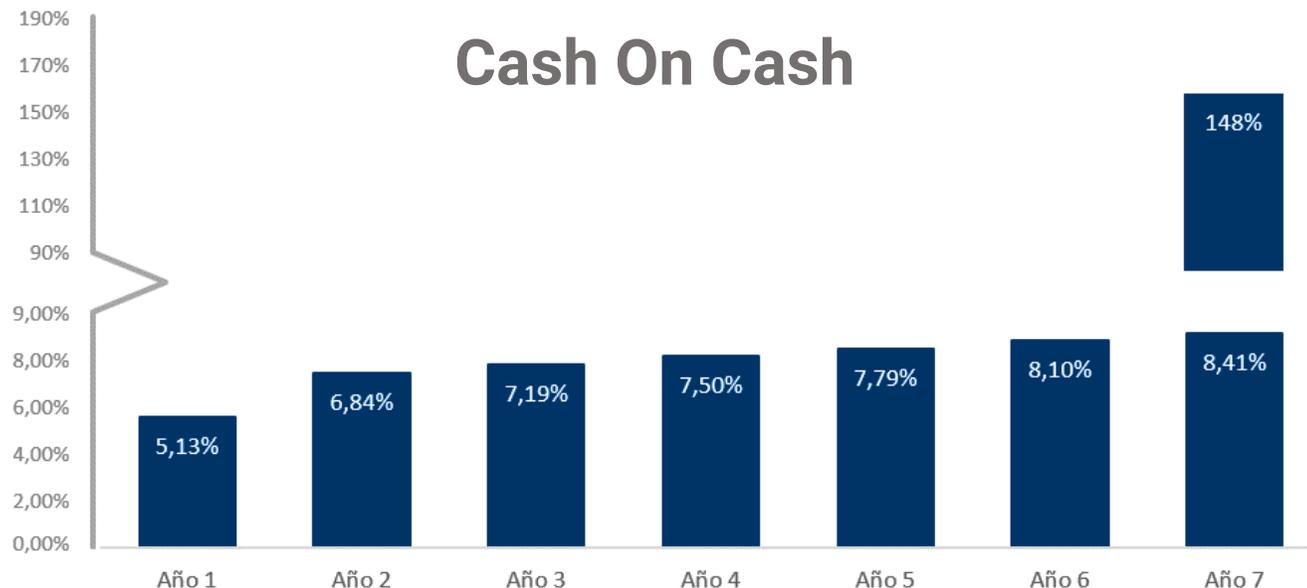
70% Capital - 30% Deuda

| | |
|----------------------|------------|
| Valor Portafolio | 70.000.000 |
| Duración | 5+2 Años |
| Retorno Preferencial | 7% |
| Cap Rate Salida | 9,00% |

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|
| Gross Rent | 9.100.000 | 9.316.580 | 9.562.538 | 9.784.389 | 9.997.688 | 10.224.636 | 10.456.735 |
| Net Rent (After Vacancy) | 8.736.000 | 8.943.917 | 9.180.036 | 9.393.013 | 9.597.781 | 9.815.650 | 10.038.466 |
| NOI | 6.832.350 | 7.708.526 | 7.915.940 | 8.101.339 | 8.276.799 | 8.464.682 | 8.656.831 |
| NOI After Management | 4.129.130 | 4.937.399 | 5.076.165 | 5.197.701 | 5.308.535 | 5.429.039 | 5.552.278 |
| Debt Service | 1.614.262 | 1.583.608 | 1.552.740 | 1.521.871 | 1.491.003 | 1.460.134 | 17.529.266 |
| Free Cash Flow Fund | 2.514.868 | 3.353.791 | 3.523.426 | 3.675.830 | 3.817.532 | 3.968.905 | 72.557.426 |



| | |
|---------------------|--------|
| TIR a Cap Rate 8% | 14,13% |
| TIR a Cap Rate 7% | 17,45% |
| TIR a Cap Rate 6.5% | 19,27% |



*TIR medida en el ABRA Investments Income Fund, NO hay garantía de ganancias o distribuciones. La inversión es de largo plazo.

Riesgos

| | | |
|--|---|---|
| <p>Generales del Fondo:</p> | <ul style="list-style-type: none"> ❖ Nuestra estrategia no está probada. ❖ Si no podemos recaudar fondos sustanciales, tendremos limitaciones en cuanto al número y tipo de inversiones que realicemos, lo que podría afectar negativamente su inversión. ❖ Estamos sujetos a riesgos de inversión en general. ❖ Puede que no podamos obtener financiamiento de deuda, pero si lo hacemos, estaremos sujetos a riesgos adicionales. ❖ Haremos una serie de suposiciones y estimaciones para adquirir propiedades que pueden ser inexactas. ❖ Nuestras inversiones en Propiedades Residenciales serán ilíquidas. | <ul style="list-style-type: none"> ❖ Podemos incurrir en pérdidas no aseguradas. ❖ Podemos ser parte en litigios. ❖ Tenemos el riesgo de que nuestros inquilinos se vuelvan financieramente defectuosos. ❖ Estaremos sujetos a riesgos ambientales. ❖ Estaremos sujetos a riesgos de tasa de interés. ❖ Estaremos sujetos al riesgo de inflación. |
| <p>De Mercado:</p> | <ul style="list-style-type: none"> ❖ Las condiciones económicas y de mercado generales pueden deteriorarse. | <ul style="list-style-type: none"> ❖ Los ataques terroristas y la guerra podrían tener un impacto negativo en nuestros objetivos y estrategias. |
| <p>De términos y estructura del fondo:</p> | <ul style="list-style-type: none"> ❖ El término del Fondo dificulta la predicción del mercado. ❖ Los inversores pueden no recibir la información que desean. ❖ Nuestros intereses generalmente no son líquidos ni transferibles. ❖ Los inversores confían en el socio general y las personas clave. ❖ Estamos sujetos a conflictos de intereses ❖ Hemos acordado limitar la responsabilidad e indemnizar al Socio General y a la Administración de la Propiedad de ABRA. ❖ Los inversores serán diluidos por cierres posteriores. | <ul style="list-style-type: none"> ❖ Los inversores están sujetos a restricciones de transferibilidad. ❖ Inversores incumplidos pueden estar sustancialmente diluidos. ❖ Los inversores carecen de control de gestión. ❖ El Acuerdo de Asociación puede ser enmendado. ❖ Podemos establecer reservas para pasivos. |
| <p>Fiscales:</p> | <ul style="list-style-type: none"> ❖ El Fondo Onshore tiene la intención de calificar como una sociedad en comandita sin obligación de pagar impuestos; El trato como corporación nos sometería a nosotros y a nuestros Inversores a un doble impuesto. | <ul style="list-style-type: none"> ❖ Existe la posibilidad de que los ingresos sean informados a los inversores sin una distribución correspondiente. ❖ Podría haber limitaciones en el uso de las pérdidas. |

Nota: “El Acuerdo de Asociación y Administración del Fondo” controlan los términos en conflicto con este teaser de inversión.

Descargo de Responsabilidades

Administrador

Opus Fund Services (Bermuda) Ltd. ("administrador") de ninguna manera como garante u oficial de intereses o cualquier inversión subyacente, no es responsable de las acciones de los clientes o corredores del fondo. El administrador no es responsable de ninguna decisión de inversión del fondo (todas las que serán hechas por el asesor de inversiones). El administrador no proporcionará ningún servicio de asesoramiento o gestión de inversiones al fondo y, por lo tanto, no será responsable del rendimiento del fondo. El administrador no será responsable del seguimiento de cualquier restricción de inversiones o el cumplimiento de las restricciones de inversión y por lo tanto, no será responsable de ningún incumplimiento.

Asesor Legal y Contadores

Los abogados Fowler White Burnett pa, Conyers Dill & Pearman, Posse Herrera Ruiz y los contadores Kaufman Rossin (colectivamente, "Asesores Profesionales") que están asesorando el fondo o a cualquiera de sus afiliadas (colectivamente, "Asesores Profesionales") en función del alcance contratado por cada vehículo, de ninguna manera actúan como garantes y/o oferentes de los intereses o de cualquier inversión subyacente, ni tampoco son bajo ningún evento responsables de las acciones de la gestión del fondo, custodia, intermediarios o cualquier agente o tercero. Los Asesores Profesionales no prepararon esta presentación, ni investigaron o verificaron la precisión o alcance de la información contenida en este documento, y no asumen ninguna responsabilidad respecto a la información contenida en ella ni al desarrollo del proyecto. Los Asesores Profesionales no son responsables de ninguna decisión de inversión del fondo ni en vehículos afiliados ni de potenciales inversionistas. Los Asesores Profesionales no proveerán ningún consejo de inversión o servicio de gestión al fondo o potenciales inversionistas, y de esta manera no serán responsables de ninguna manera del desempeño del fondo y de las inversiones realizadas o cualquier discusión que surja. El administrador y los Asesores Profesionales no serán responsables del monitoreo de ninguna inversión o el cumplimiento de las restricciones de las inversiones y de esta manera no serán responsables de cualquier incumplimiento, imprudencia o negligencia. La información contenida en este documento no constituye asesoría financiera, de inversión, legal, fiscal y en cualquier otro campo que resulte pertinente. La información contenida en este documento es para propósitos ilustrativos y no tiene la intención de reemplazar o sustituir cualquier asesoría profesional, fiscal, financiera y legal que cada inversionista debería obtener de manera independiente. Cada inversionista potencial deberá obtener la asesoría legal, fiscal y de cualquier naturaleza que resulte aplicable y que considere conveniente para efectos de su inversión.

Bibliografía

1. http://www.jchs.harvard.edu/sites/default/files/05_harvard_jchs_americas_rental_housing_2017.pdf página 1
2. <https://www.apartmentlist.com/fl/miami#rent-report>
3. <https://www.forbes.com/sites/forbesrealestatecouncil/2018/04/13/why-now-is-the-best-time-to-become-a-landlord/#71fde5503dd4>
4. <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2017/07/19/more-u-s-households-are-renting-than-at-any-point-in-50-years/>
5. U.S. Bureau of the Census, Rental Vacancy Rate for the United States [RRVRUSQ156N], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/RRVRUSQ156N>, September 27, 2018.
6. http://www.jchs.harvard.edu/sites/default/files/03_harvard_jchs_americas_rental_housing_2017.pdf página 2
7. http://www.jchs.harvard.edu/sites/default/files/03_harvard_jchs_americas_rental_housing_2017.pdf página 4
8. http://www.jchs.harvard.edu/ARH_2017_change_in_rental_units
9. http://www.jchs.harvard.edu/sites/default/files/02_harvard_jchs_americas_rental_housing_2017.pdf página 2
10. http://www.jchs.harvard.edu/sites/default/files/02_harvard_jchs_americas_rental_housing_2017.pdf página 4
11. http://www.jchs.harvard.edu/sites/default/files/02_harvard_jchs_americas_rental_housing_2017.pdf página 3
12. http://www.jchs.harvard.edu/ARH_2017_change_in_renter_households
13. <https://www.apartmentlist.com/fl/miami#rent-repor>

Contacto

Email: investors@abramanagement.us

Of: 2645 Executive Park Dr Weston, Broward County 33331 USA

The logo for ABRA MANAGEMENT features a grid of small squares to the left of the text. The text "ABRA" is in a large, dark blue serif font, and "MANAGEMENT" is in a smaller, dark blue serif font below it.

ABRA
MANAGEMENT

