



el Nuevo Herald

# Negocios

www.elnuevoherald.com

CON Bloomberg NEWS

## UNA EXITOSA INICIATIVA

**12** SMK Cape Horn revoluciona la industria de los condominios de oficina



LOS FUNDADORES de la compañía, de izq. a derecha, Samuel König, Michael König, Eduardo Romero y Eduardo Covarrubias.

C.M. GUERRERO  
EL NUEVO HERALD

**¡Bienvenido a la tranquilidad!**

Llámenos ya al

**1-800-745-4497**

Blue Cross and Blue Shield of Florida Inc. es un asociado independiente de la Blue Cross and Blue Shield Association. Exclusiones y limitaciones aplican. Lea términos de póliza en inglés. Pueden haber cambios sin previo aviso. 639205-0805



**BlueCross BlueShield of Florida**

An Independent Licensee of the Blue Cross and Blue Shield Association

bcbsof.com

SU SALUD ES NUESTRA PRIORIDAD



# Una revolución en las oficinas en condominio

ELENA KENNY

El Nuevo Herald

Lo que comenzó hace dos años como una cita de negocios entre cuatro hispanos en Brickell Avenue, para tantear el terreno inmobiliario de Miami, llegó a convertirse en lo que hoy es SMK Cape Horn, un grupo empeñado en revolucionar la industria de oficinas.

En su primer encuentro en junio del 2003, los hermanos Michael y Samuel Konig, oriundos de Venezuela, encontraron muchos puntos en común con los ex banqueros Eduardo Romero, de origen colombiano, y Eduardo Covarrubias, de Chile.

Después fue fácil idear la futura empresa, enfocada a la adquisición de edificios comerciales para convertirlos en oficinas en condominio. Así, surgió SMK Cape Horn, cuyo nombre es una combinación de las iniciales de los hermanos Konig y de la empresa que habían fundado Romero y Covarrubias.

"Tuvimos nuestra primera reunión frente al primer edificio en que estábamos interesados, el 1110 Brickell, el primer edificio en condominio en este distrito financiero", recordó Covarrubias.

Su plan de negocios es atraer inversionistas a los edificios que planean convertir en oficinas en condominio y en el primer blanco, el 1110 Brickell, se asociaron a Edgardo Defortuna, uno de los más exitosos y más acaudalados urbanizadores de Miami-Dade, según informó Michael Konig.

Defortuna apostó \$15 millones a la compra del 1110 Brickell Avenue, el edificio de 10 pisos que abarca 60 oficinas en condominio. "El edificio está bajo su administración", dijo Michael Konig.

Antes de esta aventura, todos habían sido exitosos en sus carreras.

Michael Konig fue vicepresidente de Operaciones de Trump Grande Ocean Resort and Residences, un proyecto de \$850 millones desarrollado por Donald J. Trump y Gil y Michael Dezer en Sunny Isles Beach.

Samuel G. Konig, graduado de la Universidad Brandeis, dedicó más de 12 años a los mercados de capital, hizo carrera en el mercado Nasdaq y en 1998 fundó su propia



**LOS EMPRESARIOS** Samuel Konig, Michael Konig, Eduardo Romero y Eduardo Covarrubias (desde la izq.) crearon en Miami la firma SMK Cape Horn, enfocada en la adquisición de edificios comerciales para convertirlos en oficinas en condominio.

C.M. GUERRERO / El Nuevo Herald

empresa, Equity Station Inc., que desarrolló una plataforma tecnológica de gran éxito en las transacciones de residencias en línea a nivel internacional.

Con más de 15 años de experiencia en el sector de mercados emergentes, Romero fue director y gerente de país en Bank of America y Nations Bank para Colombia y Venezuela, sobre todo en banca de inversión, finanzas corporativas e inversiones de capital, hasta llegar a manejar una cartera combinada de más de \$1,500 millones. Romero, graduado en las universidades de Columbia, en Nueva York, y Javeriana, de Colombia, también hizo camino en Brasil.

Por su parte, Covarrubias, graduado en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT) y la Universidad Católica de Chile, manejó reestructuracio-

## EMPRESAS QUE TRIUNFAN

nes y ejecuciones en Latinoamérica y Estados Unidos sobre \$7,000 millones en JP Morgan Chase.

La segunda apuesta del grupo fue en junio del 2004, en un edificio en Miami Beach, 1860 Michigan, donde ahora tienen su oficina en el séptimo piso.

"Hemos remodelado gran parte del edificio y estimamos terminar la venta de oficinas en dos años", dijo Romero.

Según Samuel Konig, sus principales clientes pueden ser los pequeños y medianos empresarios, que ahora están aprovechando las ventajas crediticias para adquirir su propia oficina, como los préstamos

respaldados por la Administración de Pequeñas Empresas (SBA, en inglés).

Esta agencia federal reportó recientemente un incremento del 16 por ciento en el año fiscal 2005 frente al del 2004 en los préstamos del programa 504, que utilizan los pequeños negocios para comprar o rehabilitar bienes inmuebles tales como terreno, edificios, maquinaria y equipo. En total, estos préstamos sumaron \$4,900 millones.

Covarrubias enfatizó que los pequeños y medianos empresarios también encuentran ventajas tributarias al adquirir su propia oficina, al poder deducir de los impuestos la depreciación, mantenimiento, seguros e impuestos de bienes raíces.

"Y si no la utilizan para su propio negocio, pueden alquilarla", dijo Romero.

(Los abogados, médicos, con-

tadores y firmas inmobiliarias son algunos de los clientes que han logrado atraer a sus proyectos de oficinas en condominio. Las condiciones de estos condominios son más o menos parecidas a las residenciales, los dueños requieren formar una asociación de propietarios, pagar una cuota de mantenimiento y adherirse a una serie de regulaciones para mantener el orden en el edificio.

SMK Cape Horn tiene ahora otro proyecto, el 11900 Biscayne Boulevard, pero no reveló el monto de las inversiones en este edificio ni en el 1680 Michigan.

Covarrubias explicó que muchos inversionistas estadounidenses y de Latinoamérica están prefiriendo apostar a los edificios en condominio, en vista de que es un mercado que ha crecido a buen ritmo.