

Historia del Tiempo Compartido



Gustavo de la Serna
Director Desarrollo de Negocios
RCI México y América Central

CONSTRUCTOR VS DESARROLLADOR





Tipos de Propiedad Vacacional



Propiedad Ubicada en un Destino Turístico

Casa, apartamento o residencia que se encuentra en un **destino turístico reconocido**.

La **administración, mantenimiento y reparaciones** corren a cargo del propietario.

Propiedad Orientada al Turismo

Se encuentra dentro de un complejo que cuenta con **servicios y amenidades** que buscan que el propietario viva toda una **experiencia vacacional sin preocuparse** por cualquier **tipo de administración** de la propiedad.





Propiedad Total (Full Ownership)

Bien raíz que se **adquiere de manera exclusiva** por un solo propietario, la cual cuenta con una serie de servicios y amenidades orientadas al disfrute **durante el tiempo que se utiliza.**

- ➔ Se ubica en **proyectos de uso mixto.**
- ➔ **Costos de servicios y amenidades**
- ➔ Equipamiento y muebles

Propiedad Fraccional

Propiedad fraccional: bien raíz orientado principalmente al mercado de segundas casas o propiedades de descanso.

- ➔ **Bien Raíz**
- ➔ **Fracción**
- ➔ **Mantenimiento**



Tipos de Fraccionales

$1/4$

$1/12$

- ➔ Tamaños de Propiedades
- ➔ Comercialización de Fracciones
- ➔ Derechos y Obligaciones
- ➔ Mantenimiento/ Cuota
- ➔ Equipamiento y Muebles
- ➔ Compañía Operadora-Prestadora de Servicios



Servicios Incluidos (sin costo)



Concierge



Front Desk



Botones



Internet



Fitness center



Almacenamiento
de artículos
personales

Servicios Adicionales (con costo)



- ➔ Housekeeping
- ➔ Niñera
- ➔ Transporte
- ➔ Catering

➔ Uso de modelo

➔ Propiedad Fracción $\frac{1}{4}$ (12 semanas) /4 propietarios: derecho de uso

	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO
1 Propietario	1ra semana de cada mes	2da semana de cada mes	3ra semana de cada mes	4a semana de cada mes
2 Propietario	2da semana de cada mes	3ra semana de cada mes	4a semana de cada mes	1ra semana de cada mes
3 Propietario	3ra semana de cada mes	4a semana de cada mes	1ra semana de cada mes	2da semana de cada mes
4 Propietario	4a semana de cada mes	1ra semana de cada mes	2da semana de cada mes	3ra semana de cada mes

*The
Registry Collection*



Private Residence Club (PRC)



- ➔ Construcción, acabados y mobiliarios de lujo
- ➔ Configuración de unidades
- ➔ Modelo de uso-sistema de reservación abierta-flexibilidad
- ➔ Mayor tamaño, mayor número de habitaciones

Condo Hotel

Sistema de explotación hotelera que consiste en la venta de habitaciones de hotel a propietarios privados.

- ➔ Modelo Habitación-Titular
- ➔ Gestión de la Habitación
- ➔ Beneficio de Renta por Habitación



HOTEL



Edificio planificado y acondicionado con servicios adicionales como restaurantes, piscinas, gimnasios y guarderías para albergar a las personas temporalmente.

Categorías

→ Estrellas (de 1 a 5)



→ E D C B A

→ 4^{ta}, 3^{ra}, 2^{da} y 1^{ra} clase

→ Diamante y
"World Tourism"

- ➔ **Significado de la palabra Hotel**
- ➔ **Empresa Tradicional**
- ➔ **Gestión Hotelera**
- ➔ **Tarifas**
- ➔ **Temporadas**



Tipos de Hoteles



Tipos de Hoteles



Hoteles
posada



Hoteles-
monumento



Hoteles-
balneario



Moteles



Hotel de
paso



Hoteles-
casino



Hoteles
boutique

Punto de Vista “TIEMPO- CAPITAL”

Diferencia entre la opción de tiempo VS. la de inversión al pensar en vacaciones



“VACACIONES PREPAGADAS”

“PROPIEDAD BIEN RAIZ”

Motivadores de Decisiones

- ➔ Estos motivadores son importantes para un consumidor que está pensando adquirir o invertir en algún tipo de propiedad vacacional
- ➔ Es una forma paralela de ver el tema con respecto al punto de vista de "Tiempo-Capital"

VIAJE



INVERSIÓN



Motivadores VIAJE

MOTIVADORES DE VIAJE	DESCRIPCIÓN	MOTIVADORES CLAVE
LIBERTAD Y FLEXIBILIDAD	Posibilidad de usar la propiedad vacacional como y cuando se desee	<ul style="list-style-type: none"> ● Variedad de destinos ● Tamaño de la propiedad ● Tiempo y duración de la estadía ● Espontaneidad del viaje
PERTENENCIA	Características que lo hacen sentir como en su casa (Vs. un Hotel)	<ul style="list-style-type: none"> ● Control ● Privacidad ● Pocos propietarios ● Selección de los propietarios
FACTOR SORPRESA	Impresiona de inmediato y captura la imaginación	<ul style="list-style-type: none"> ● Calidad de la propiedad ● Amenidades y Actividades ● Diseño ● Cercanía a atracciones naturales
SIN PREOCUPACIONES	Posibilidad de disfrutar la propiedad y la experiencia Vacacional al instante comparado con la necesidad de cuidar la propiedad	<ul style="list-style-type: none"> ● Sin "dolores de cabeza" a causa de la administración de la propiedad ● Servicio (previo a la llegada y en el lugar) ● Reportes ● Punto de contacto único

MOTIVADORES INVERSIÓN

MOTIVADORES DE INVERSIÓN	DESCRIPCIÓN	MOTIVADORES CLAVE
POTENCIAL DE VALORIZACIÓN Y PRESERVACIÓN	Posibilidad de crecimiento del valor del activo	<ul style="list-style-type: none"> ● Comprar bien (sacar el máximo provecho del dinero) ● Factores de mercado (oferta y demanda) ● Cuotas de Manutención
ORGULLO DE PERTENENCIA	Tener esta propiedad me hace sentir bien	<ul style="list-style-type: none"> ● Marca y/o belleza de la propiedad/ destino ● Donación caritativa de tiempo excedente ● Derecho de presumir ● Número pequeño de otros propietarios
COSTO DE PROPIEDAD	Costo total de la propiedad: Ingresos, gastos y tiempo	<ul style="list-style-type: none"> ● Inversión inicial ● Ingresos por renta ● Costos adicionales ● El tiempo que requiero para administrar la propiedad
LIQUIDEZ	¿Cómo me puedo salir?	<ul style="list-style-type: none"> ● Venta de la participación ● Venta completa del activo ● Mantener la propiedad si otros desean vender ● Problemas con la propiedad (Herederos queriendo vender)

Derecho de uso o disfrute de un periodo de tiempo de vacaciones cada año de una unidad de alojamiento en un complejo turístico, durante un número de años determinado o a perpetuidad.

TIMESHARE

- ➔ **Derecho de uso**
- ➔ **Modalidades**
- ➔ **Beneficios adicionales de intercambio**



1963



HAPIMAG



1964-1968

**Resort de esquí
SuperDevoluy**





1974...

- ➔ México
- ➔ Grupo Situr
- ➔ Vidafel
- ➔ Royal Holiday
- ➔ Palace Resorts
- ➔ Grupo Villa
- ➔ Solmar Playa Grande

- Verano Beat
- Cancun Clipper
- International Vacation Club
- Yalmakan



RCI[®]



Integración del Servicio de Intercambio



Evolución Del Producto



Cambio / Adaptación

- ➔ Flexibilidad
- ➔ Destinos
- ➔ Tamaño
- ➔ Tiempo de Estancia



Producto Estratégico dentro del Turismo



102



PRODUCTO FIJO

Ventajas

- ➔ Reservación fija en automático
- ➔ Garantía de uso para el comprador

Desventajas

- ➔ La fecha de la semana no se puede cambiar
- ➔ Difíciles de comercializar las semanas de temporada baja
- ➔ Obligación de usar una semana completa

Producto Flotante

- ➔ Temporada
- ➔ Tipo de unidad
- ➔ Sistema de reservaciones

Súper Alta, Alta, Media, Baja

DESVENTAJAS

- ➔ Reservación sujeta a espacio
- ➔ Temporada baja difícil de comercializar
- ➔ Obligación de usar una semana completa

VENTAJAS

- ➔ Se puede usar cualquier semana dentro de la temporada adquirida



90s

Se adquiere una cantidad de puntos por año que pueden ser utilizados en diferentes combinaciones de Tipo de unidad/Temporada por medio de una tabla de equivalencias definida por el desarrollo



PUNTOS

Primera Llamada- Primera Confirmación



FLEXIBILIDAD

Alojamiento en diferentes tipo de unidad

Estancias diferentes a semanas

Reservaciones para cualquier temporada



VENTAJAS

- ➔ Flexibilidad. Se puede reservar en cualquier tipo de unidad, temporada y estadia
- ➔ Enfocado a satisfacer las necesidades del cliente, por su flexibilidad
- ➔ Producto atractivo para ventas, ya que el comprador no se ata a temporadas, estadias mínimas ni número de reservaciones

DESVENTAJAS

- ➔ Reservación sujeta a espacio
- ➔ Tendencia de uso hacia fines de semana para algunos destinos

CLUBES DE VIAJES



Ventajas

- ➔ Absoluta flexibilidad
- ➔ Al basarse en un % de descuento sobre la tarifa publicada siempre cumple la promesa

Desventajas

- ➔ Reservación sujeta a espacio
- ➔ Muy sensible a Price Point
- ➔ Típicamente “All Inclusive” obligatorio
- ➔ Habitaciones hoteleras



Capacidad Multidestino

Modelo **Bianual**

El comprador **adquiere el derecho de uso del producto para cada dos años**, es decir, el comprador adquiere el producto para utilizarlo en años pares o en años impares

Modelo Bianual puede ser aplicada a cualquier tipo de producto



Evolución del Servicio de Intercambio

40

RCI[®] Creó el intercambio vacacional

1 x 141



RCI® a través del Tiempo



Intercambio Vacacional RCI®

Transparente

Totalmente
Flexible

Más
Herramientas

Agrega
VALOR



Tiempo Compartido Para el Usuario

Ventajas

- ➔ Menor gasto por viaje
- ➔ Tarifas a lo largo del tiempo
- ➔ Capacidad de las unidades
- ➔ Alternativas de viaje a través de intercambio
- ➔ Planeación
- ➔ Producto desentendido del mantenimiento
- ➔ Precio asequible

Retos

- ➔ Pocas posibilidades de reventa
- ➔ No hay plusvalía

Tiempo Compartido Para el Desarrollador

Ventajas

- ➔ Amplio segmento de mercado
- ➔ Mantiene la propiedad del inmueble
- ➔ Mejora ocupación
- ➔ Negocio atractivo
- ➔ Resistente

Retos

- ➔ Costos de ventas / mercadotecnia
- ➔ Administración

Tiempo Compartido Para el Turismo / Destino

Ventajas

- ➔ Las ventas generan:
 - Impuestos
 - Empleo
- ➔ Visitantes repetitivos
- ➔ Mejores ocupaciones y promedios de estancia
- ➔ Gasto en otras actividades
- ➔ Derrama económica



Gustavo de la Serna C.
Director, Desarrollo de Negocios
RCI México y América Central