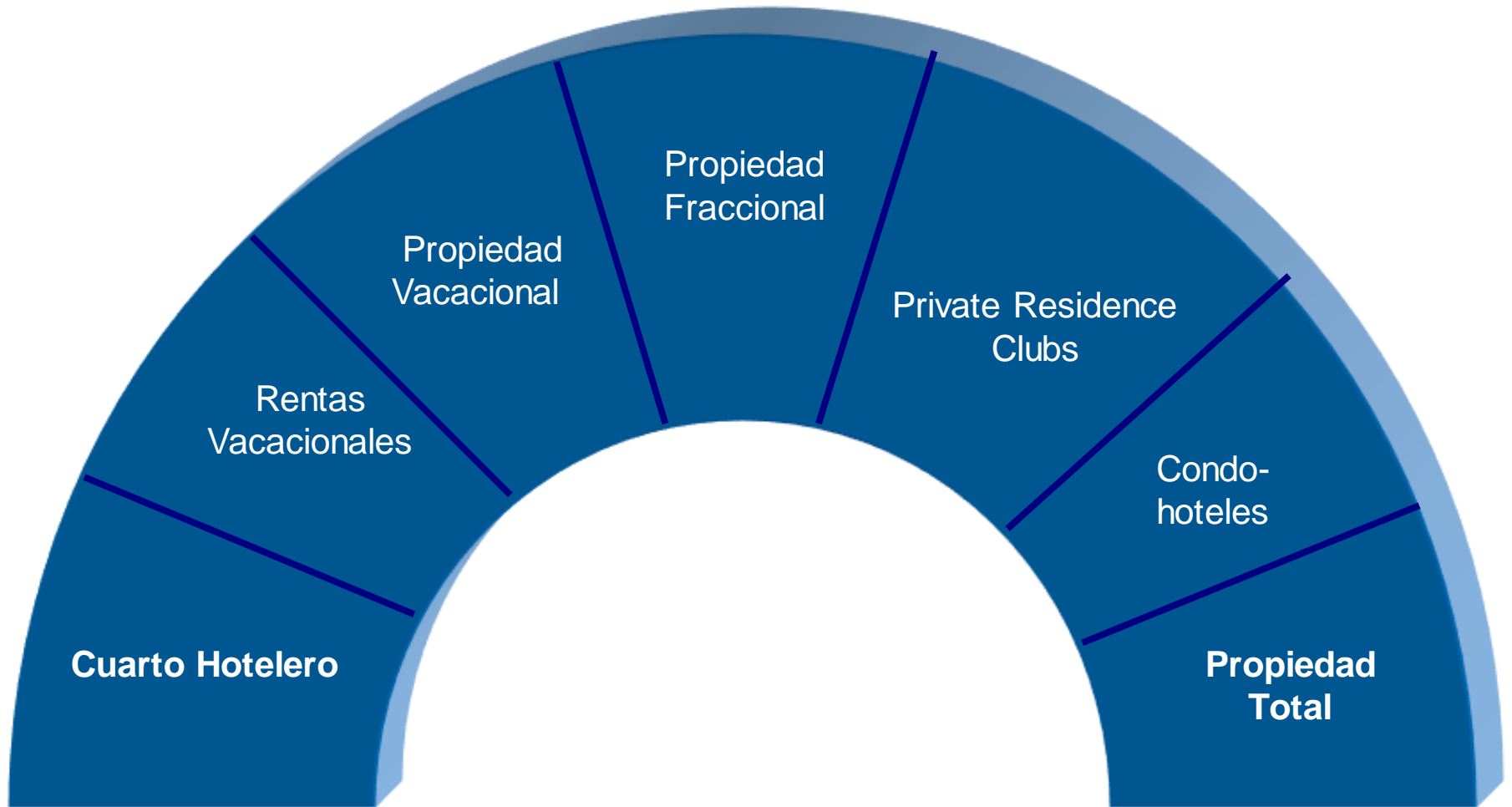


2º Congreso Académico sobre la Propiedad Vacacional 2022



Gonzalo Maqueda - Febrero 2022

Clasificación de Productos



Hotel.- modelos de negocio

- Propietario – desarrollador
 - es la entidad dueña del inmueble. Su rentabilidad se mide en función de la inversión - ROI
- Operador – gestión hotelera
 - Su función es la de “operar” el hotel
 - Mercadotecnia y ventas
 - Operación diaria.- front desk, A&B, servicio al huésped, centros de consumo y entretenimiento, mantenimiento, seguridad, contraloría, ...
- Marca – franquicia
 - Gestionar el valor de la marca para generar ocupación
- Modelos de negocio combinados

Hotel.- vocación

- Business
- Congresos y convenciones
- Leisure
- Boutique
- Workation
- Eco lodge
- Glamping
- Landmark hotels
- Wellness

Renta vacacional

- Propiedades privadas normalmente unifamiliares
- Alta dependencia de la tecnología
- Riesgos para el consumidor y para el propietario
- Rentabilidad
- Barreras de entrada
- Operación de la unidad habitacional
- Regulaciones y reglamentos fiscales

Propiedad Fraccional

- El desarrollador construye y vende
- Los compradores son dueños de facto en copropiedad
- Régimen de propiedad en condominio
- Reglamento de uso

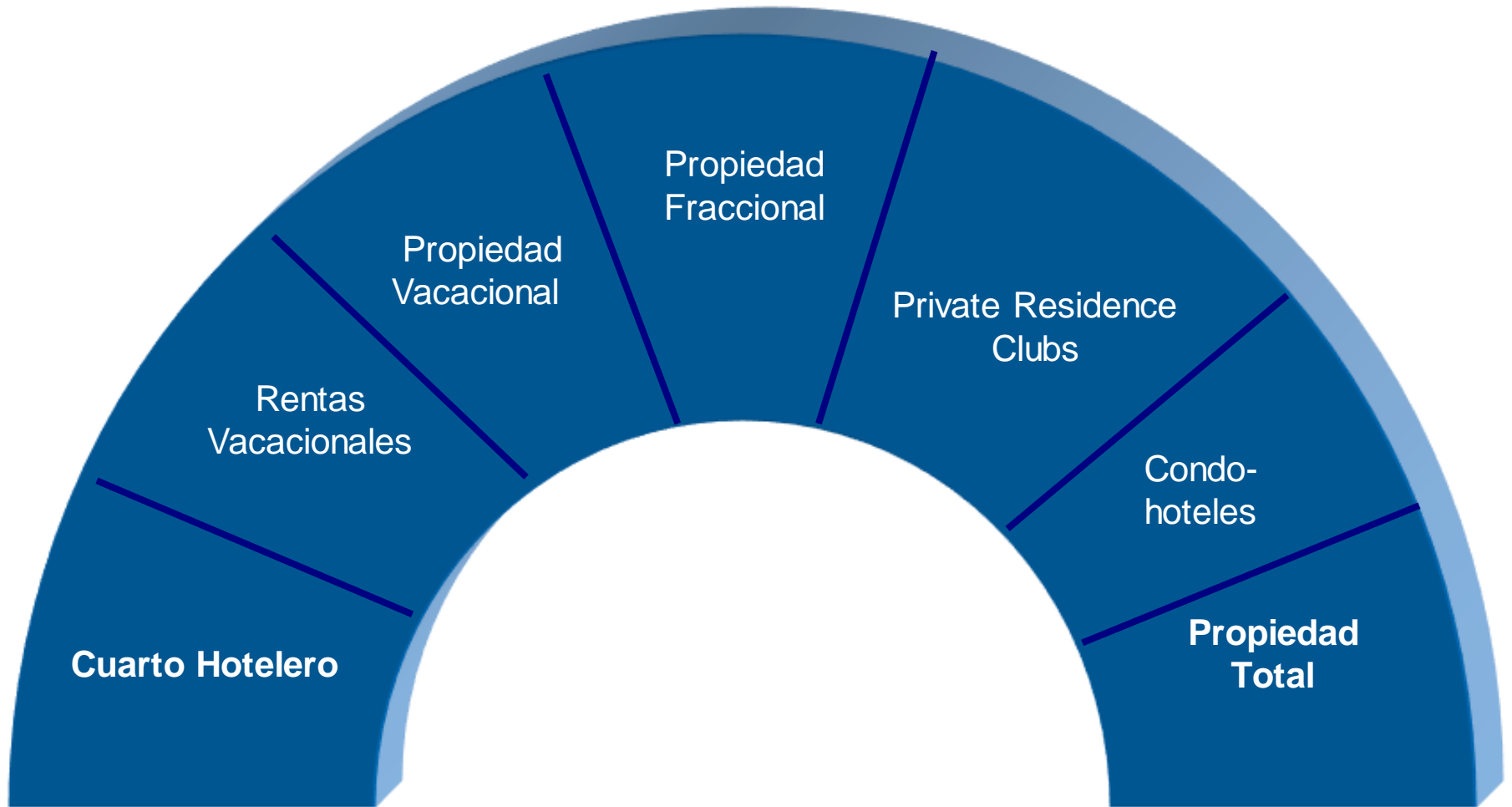
Private residence club

- El desarrollador construye y vende
- Los compradores son dueños de acciones de la compañía
- Régimen de propiedad en condominio
- Reglamento de uso

Condo Hotels

- El desarrollador construye y vende
- Los compradores son dueños del departamento específico (legalmente igual que la adquisición de una unidad de tiempo completo)
- El propietario y el desarrollador firman un convenio de administración y revenue share al momento de la compra
- Régimen de propiedad en condominio
- Reglamento de uso

Clasificación de Productos

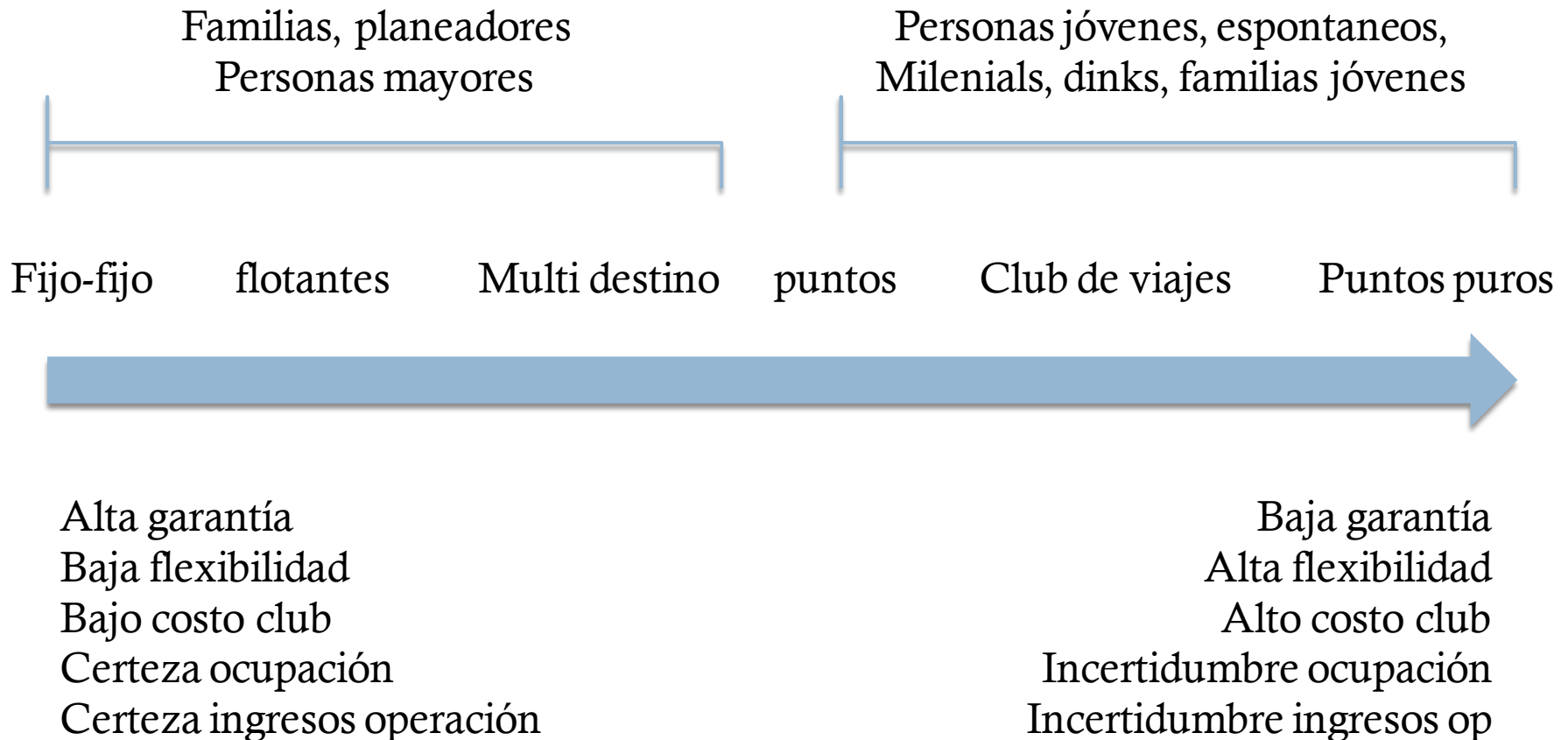


Propiedad Vacacional

Tipos por estructura legal

Deeded Property (Propiedad real)	Right to Use (derecho de uso)	Club de viajes (derecho a descuentos y beneficios)
Estados Unidos y Canada	Atado a alguna propiedad o grupo	Contrato de Membresía con convenios con entidades

Modelos de membresías



Ubicación de desarrolladores

Fijo-fijo

flotantes

multidestino

puntos

Club de viajes

Flexibilidad



Cuota de mantenimiento

Obligatoria

Por uso

Cuotas de uso

No hay

Travel Clubs

- Es un contrato tipo membresía
- Puede o no tener un home resort (afectación de Profeco)
- La parte vendedora puede o no ser desarrollador (los clubes estables y exitosos son parte de un grupo que tiene desarrollos)
- Son agregadores de beneficios y descuentos
- Son responsables solidarios de sus proveedores afiliados “partners”
- Suelen ser altamente flexibles
- La clave de su éxito es asegurar que lo ofrecido sea entregado (disponibilidad, precios especiales, descuentos, beneficios especiales, ...)