



# Xibalba

By

# RUMBA

HOSPITALITY

MX.

# INTRODUCCIÓN

---

- Siendo interés de iMEXICO el identificar la mejor solución de operación para el Proyecto XIBALBÁ y siendo interés para Rumba Hospitality el analizar posibles oportunidades de crecimiento para su cartera de activos bajo gestión, presentamos este documento a modo de propuesta de operación del Proyecto XIBALBÁ como condohotel de lujo.
- El documento contiene la siguiente información: (i) Rumba Hospitality, (ii) Análisis de Producto (iii) Soporte ADR's & Ocupación, (iv) Business Plan Proyecto – ROI Estimado
- Rumba Hospitality está formada por un amplio equipo profesional que cuenta más de 15 años de experiencia en la gestión de condohoteles. Cuenta con experiencia en la Riviera Maya donde actualmente dispone de una cartera de activos bajo gestión con 529 recámaras hoteleras y valor estimado de USD 70 millones.

# ÍNDICE

---

- A** Rumba Hospitality

---

- B** Análisis de Producto

---

- C** Soporte ADR's & Ocupación

---

- D** Business Plan - Proyecto

---

RUMBA HOSPITALITY

CONDOHOTEL CONCEPTS, DEVELOPMENT AND MANAGEMENT

A

RUMBA  
HOSPITALITY  
MX.

## SOBRE NOSOTROS

Formada por un equipo especializado con más de quince años de experiencia en gestión hotelera y operación de condominios, *Rumba Hospitality* es la apuesta por la excelencia en el servicio al huésped y una gestión transparente, profesional y honesta hacia los propietarios de los inmuebles.

Creamos conceptos de HOSPITALITY desde el branding al interiorismo, management de la operación y gestión de la propiedad.

*Rumba Hospitality* surge como la solución para aquellos propietarios/inversores que buscan un servicio profesionalizado y un proyecto económicamente sólido, enfocado en la entrega de los mejores rendimientos y experiencias.

EXPERIENCIA. TRANSPARENCIA. VIABILIDAD.



# A

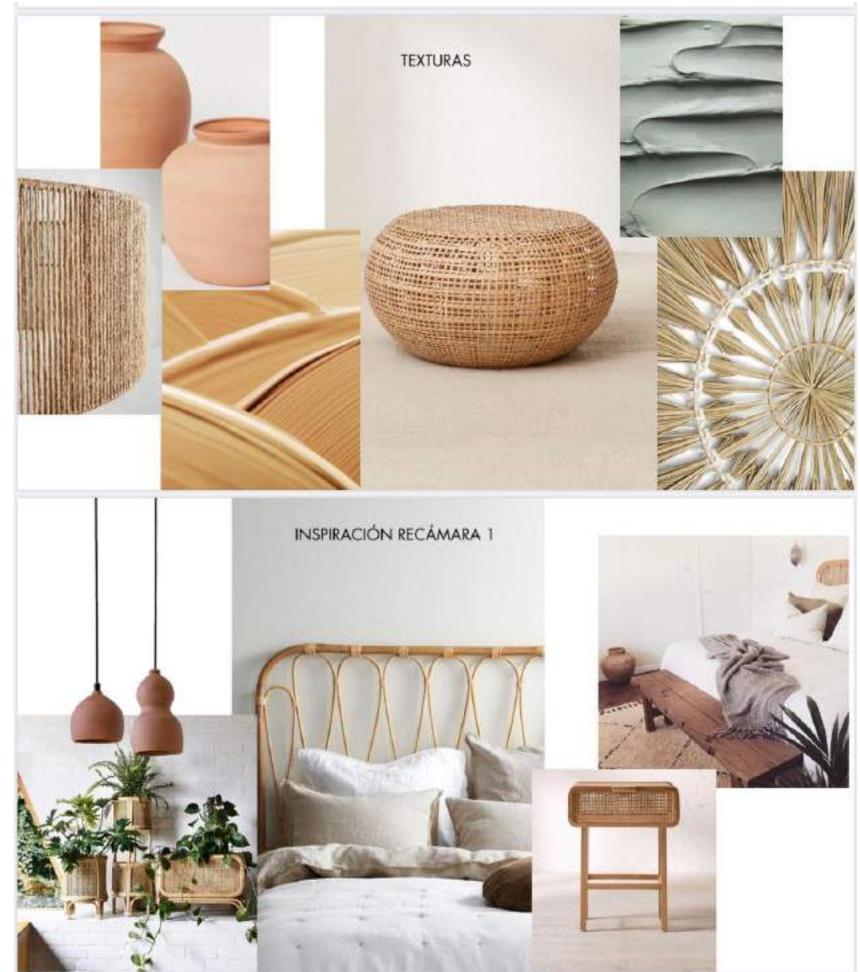
## BRAND EXPERIENCE

TURNING PROJECTS INTO EXPERIENCES IS WHAT WE DO

Los clientes de hoy buscan vivir una experiencia que les despierte los cinco sentidos. Quieren vivir una historia nueva.

En *Rumba Hospitality* creamos una **AGENCIA CREATIVA**, incluyendo brand strategy, guest experience e interior design, enfocada en diseñar conceptos icónicos que conectan emocionalmente con el cliente y nos dan una ventaja competitiva en el mercado de renta.

Desarrollamos la personalidad de la marca a través de estrategias marketing, abarcando desde el diseño gráfico, contenido, comunicación y social media hasta el propio concepto, diseño de interiores, producción, logística y montaje.



# OPERACIÓN INTEGRAL DE RENTAS

UNA DIRECCIÓN PROFESIONAL Y EXPERIMENTADA ES DETERMINANTE PARA UNA PERFECTA EJECUCIÓN.

## CONFIGURACIÓN DE PROPIEDAD

Tu propiedad será listada de manera que su visibilidad sea siempre óptima.

## REVENUE MANAGEMENT

Nuestro equipo actualiza diariamente precios. Tus reservas aumentarán y tus ingresos también.

## GESTIÓN INTEGRAL DE RESERVAS

Originamos y gestionamos todas tus reservas. Atención permanente al cliente.

## CHECK-IN / CHECK-OUT

Entrega de llaves y bienvenida presencial a los huéspedes.

## LAVANDERÍA

Nos ocupamos de la gestión y costos de lavado de blancos.

## LIMPIEZA

Tu propiedad impecable antes, durante y después de cada estancia.

## MANTENIMIENTO

Cuidamos tu departamento de manera que siempre se encuentre en perfectas condiciones.



## SERVICIO A&B

Comida saludable de alta calidad como complemento para una estancia perfecta.

## GYM & WELLNESS

Gimnasio, masajes y tratamientos de belleza.

## BEACH CLUB

Acceso garantizado y condiciones especiales en nuestro Beach Club afiliado.

## CONCIERGE & GUEST EXPERIENCE

Los mejores servicios para el huésped. Excursiones y actividades, guía local, *transfers*, reservas en restaurantes, etc.



## MOVILIDAD SOSTENIBLE

Bicicletas y / o patinetes eléctricos en alquiler a disposición de nuestros huéspedes.

## GASTRONOMÍA

Disfruta del servicio de restauración en el hotel. Encárganos tu compra o, si lo prefieres, disfruta de la mejor cocina reservando tu chef privado a domicilio.

NUESTRO ESQUEMA DE OPERACION MAXIMIZA LA OBTENCIÓN DE RETORNO PARA EL PROPIETARIO



Los únicos gastos que se atienden con los ingresos de las rentas (aparte del *fee* del equipo gestor) son los propios de la tenencia de un bien raíz,

- Suministros: luz, agua e Internet.
- Cuota condominal.
- Reposiciones y reparaciones – CAPEX.
- Impuesto predial y póliza de seguro mobiliario privativo.

En consecuencia, LA TOTALIDAD DE LOS GASTOS OPERATIVOS DEL HOTEL SON ASUMIDOS POR EL OPERADOR por lo que bajo el modelo de *Rumba Hospitality*, EL PROPIETARIO NO SOPORTA COSTOS DE LA OPERACIÓN Y MANAGEMENT DE LA MISMA.

# A

## RUMBA HOSPITALITY vs COMPETENCIA

RUMBA HOSPITALITY ASUME TODOS LOS GASTOS DE LA OPERACIÓN HOTELERA Y ES EL ÚNICO OPERADOR QUE INCLUYE TODOS ESTOS GASTOS EN SU FEE DE OPERACIÓN.

Comparativa de los gastos asumidos con el Fee (25%): Resulta de suma importancia destacar los costos que *Rumba Hospitality* asume con su fee vs otras empresas operadoras en Tulum, los cuales cobran a los propietarios todos los gastos de operación y posteriormente cobran un 25% adicional como fee de operación.

SALARIO & PRESTACIONES DEL EQUIPO QUE DA SERVICIO A LA PROPIEDAD.	RUMBA HOSPITALITY	COMPETENCIA
Equipo directivo	✓	✗
Front desk, hostess, receptionistas	✓	✗
Back office: personal administrativo, contables	✓	✗
Pisos; ama de llaves, camaristas	✓	✗

BIENES Y SERVICIOS CONTRATADOS PARA LA OPERACIÓN DE LA PROPIEDAD.	RUMBA HOSPITALITY	COMPETENCIA
Servicio de limpieza y lavandería	✓	✗
Amenities & obsequios de bienvenida	✓	✗
Otros gastos operativos	✓	✗
Honorarios de profesionales externos	✓	✗

# A RUMBA HOSPITALITY MANAGEMENT HIGHLIGHTS

## GARANTÍAS DEL OPERADOR

1. COMPETITIVIDAD	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fee de administración más ajustado del mercado.</li> <li>• Gastos de operación incluidos en el fee de administración.</li> </ul>
2. TRANSPARENCIA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reportes trimestrales exhaustivos.</li> <li>• 100% de los gastos respaldados con factura.</li> </ul>
3. PROFESIONALIDAD	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Experiencia de 17 años gestionando condo-hoteles.</li> <li>• Excelente reconocimiento en canales de comercialización.</li> </ul>

RUMBA HOSPITALITY



**8.4**  
Very Good  
[Copal Tulum Hotel](#)  
Hotels.com



**4.5** Excelente ●●●●○ 66 opiniones

●●●●○ Ubicación  
●●●●● Limpieza  
●●●●○ Servicio  
●●●●● Calidad/precio

SuperAnfitrión

133 evaluaciones

**8.7** Fabuloso  
333 comentarios

Experiencias de clientes 100% reales ⓘ

# A

## MODALIDADES DE OPERACIÓN

DOS ALTERNATIVAS A LA HORA DE COMERCIALIZAR TU PROPIEDAD.

RENTAL POOL	EXPLOTACIÓN INDEPENDIENTE
Eficiencia en la gestión y diversificación del riesgo de operación.	Listado independiente de la propiedad, únicamente en canales específicos de renta vacacional.
Acceso a canales comerciales hoteleros: OTAS, bancos de camas, tour operación, etc.	
VENTAJAS	INCONVENIENTES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maximización de los ingresos.</li> <li>• Optimización de ocupación.</li> <li>• Dilución de riesgo operativo.</li> </ul> <p><b>BENEFICIOS AL PROPIETARIO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 20% de bonificación durante los primeros 30 días de uso privativo de la unidad.</li> <li>• Booking window para el propietario de 500 días de antelación vs 365 para huéspedes en canales de comercialización (Airbnb, Booking, Expedia, etc).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comercialización NO hotelera.</li> <li>• Canibalización del producto.</li> <li>• UN anuncio por cada propiedad.</li> <li>• Rigidez a la hora de listar inventario.</li> <li>• Cada unidad asume riesgos operativos en solitario.</li> </ul>

### POOL DE RENTAS VS EXPLOTACIÓN INDEPENDIENTE

Operación conjunta de los departamentos para transformarlos en un complejo hotelero de lujo.

- Razón de ser: cumplimiento de la expectativa de ROI del propietario.
- Requisito: homogeneidad vía paquete mobiliario

LOS EQUIPOS DE TRABAJO ESTÁN FORMADOS POR PROFESIONALES CON RECONOCIDA Y AMPLIA EXPERIENCIA PROFESIONAL EN SUS RESPECTIVAS ÁREAS

### GONZAGA GIQUEL

**SOCIO FUNDADOR  
MANAGING DIRECTOR**

Gonzaga es parte del equipo de Onix Real Estate desde 2019.

Previamente trabajó como Director gestionando más de 400 departamentos dentro del Grupo Espahotel.

En el mismo grupo participó como Director de Desarrollo de Negocio en España y en el Este de Europa.

Comenzó su carrera profesional en el sector financiero (Banca Privada).

Gonzaga es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por CUNEF.

### BORJA GIQUEL

**SOCIO FUNDADOR**

Antes de fundar Onix Real Estate, Borja trabajó en el área de Transaction Advisory Services en American Appraisal.

Previamente desarrolló su Carrera profesional en Accuracy, firma independiente de asesoramiento financiero, donde participó en Proyectos en México, Brasil y Venezuela.

Comenzó su carrera profesional en el Departamento de Auditoría y Transaction Advisory Services en Deloitte, Madrid.

Borja es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por CUNEF.

### MAGALY RAMIREZ

**DIRECTOR FINANCIERO Y  
OPERACIONES**

Se ha incorporado al equipo de Rumba Hospitality en 2020.

Magaly tiene 16 años de experiencia en el sector hotelero en la Riviera Maya. Colaboro como contralor en varias compañías tanto hoteleras como de otros giros comerciales.

Antes trabajó como Director Financiero en Hotel Azulik donde se responsabilizó de la planificación financiera y de implantación de estrategias de control y desarrollo de equipos productivos.

Magaly es Contador Público por el Tecnológico de Monterrey.



## EQUIPO CON EXPERIENCIA COMPROBADA

LOS EQUIPOS DE TRABAJO ESTÁN FORMADOS POR PROFESIONALES CON RECONOCIDA Y AMPLIA EXPERIENCIA PROFESIONAL EN SUS RESPECTIVAS ÁREAS



### LAURA FRATTA

#### BRAND STRATEGIST DIRECTOR

Laura se ha incorporado equipo de Rumba Hospitality en 2020.

Ha participado en el desarrollo de estrategias de marketing y conceptos creativos para varias marcas con amplio reconocimiento a nivel internacional tales como Dior, John Paul, First Private Concierge ó Publishing Group Deluxe.

Más recientemente ha ostentado el cargo de Head of Creative and New Projects en Azulik Tulum

Laura tiene una Maestría en Business Engineering por INSEEC GROUP París.

### WENDY PACHECO

#### DIRECTOR ADMINISTRACION

Wendy forma parte del equipo de Rumba Hospitality desde su inicio.

Antes formó parte del equipo de Onix Real Estate y anteriormente, trabajó como administradora en Grupo Starbucks.

Previamente trabajó en AHRM como asistente de proyectos en el departamento de desarrollo sostenible.

Wendy es licenciada en Administración de Empresas por la Universidad de Quintana Roo.

### DANIEL CASTRO

#### DIRECTOR LEGAL

Daniel es parte del equipo de Onix Real Estate desde 2017.

Previamente trabajó durante 12 años en el sector de Real Estate como Abogado Corporativo. Gestionando un exitoso bufete de abogados en la Riviera Maya.

Comenzó como Asesor Legal para reconocidos desarrolladores de Real Estate como MG y Gamir Developments.

Daniel es Abogado Corporativo, especializado en Inversiones de Real Estate.

# ANÁLISIS DE PRODUCTO

# B

# B

## ANÁLISIS DE PRODUCTO

### TIPOLOGÍAS

#### ESTUDIO DE TIPOLOGÍAS

- El proyecto cuenta con 95 departamentos y 118 llaves operativas

Tipología	Departamentos	Recámaras	Llaves	Superficie
1 BR Garden Private Pool	24	1	1	48.64
1 BR Private Pool	48	1	1	39.05
2 BR PH Private Pool	23	2	2	78.1
<b>TOTAL</b>	<b>95</b>	<b>118</b>	<b>118</b>	<b>4838</b>

#### ÁREAS COMUNES Y AMENIDADES

- Lobby / Recepción 24/7
- Seguridad 24/7
- Elevadores
- Lavandería
- GYM
- Zona de Yoga
- Temazcal
- Fogata
- Restaurante
- Bar
- Area comercial
- Terrazas

## ANÁLISIS DE TARIFAS - ADR

- Definición de ADR's en función de las tipologías.

Para la realización de este análisis se ha considerado una muestra muy significativa de la oferta actual en Tulum – mayor información en la siguiente sección.

Los amenities con los que cuenta el proyecto tales como, alberca, tina/plunge pool en todos los departamentos, gym, business center, sala de cine, sala de juegos, elevadores, así como los diferentes servicios que ofrecería el Proyecto tales como recepción 24 horas/concierge, housekeeping, restaurante/room service, spa&centro holístico,beach club asociado, movilidad sostenible, etc. son determinantes a la hora de determinar ADR's objetivo.

Tipología	Alberca	ADR por Departamento
1 BR Garden Private Pool	Con Alberca	130.00
1 BR Private Pool	Con Alberca	120.00
2 BR PH Private Pool	Con Alberca	162.00

# SOPORTES ADR's & OCUPACIÓN



# C

## SOPORTES ADR's & OCUPACIÓN

SOPORTE DE MERCADO SOBRE EL PLAN DE NEGOCIO PRESENTADO - ADR's & OCUPACIÓN

### SELECCIÓN DE COMPARABLES

- Comparable de proyectos seleccionados en base a un triple criterio: (i) proximidad, (ii) calidad media-alta, y por último, (iii) tamaño medio de los Proyectos.



**A** XIBALBÁ

Num.	Desarrollo	Ubicación	Calidad
1	Casa Pueblo	Tulum Centro	Alta
2	Elements	Tulum Pueblo	Alta
3	Holistika	La Veleta	Media
4	Tiki Tiki	La Veleta	Media
5	The Strabon	Aldea Zama	Media
6	Hotel Blanco	Tulum Pueblo	Media
7	Panacea	La Veleta	Media
8	Saasil	La Veleta	Media
9	Turquoise	La Veleta	Baja
10	Biwa	Tulum Centro	Baja

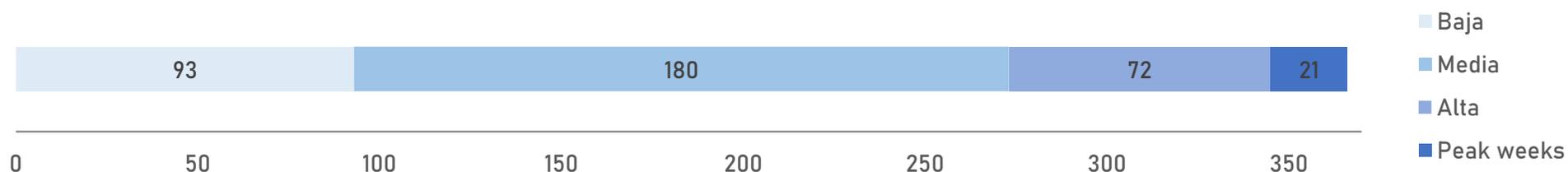
# C

## SOPORTES ADR's & OCUPACIÓN

SOPORTE DE MERCADO SOBRE EL PLAN DE NEGOCIO PRESENTADO - ADR's & OCUPACIÓN

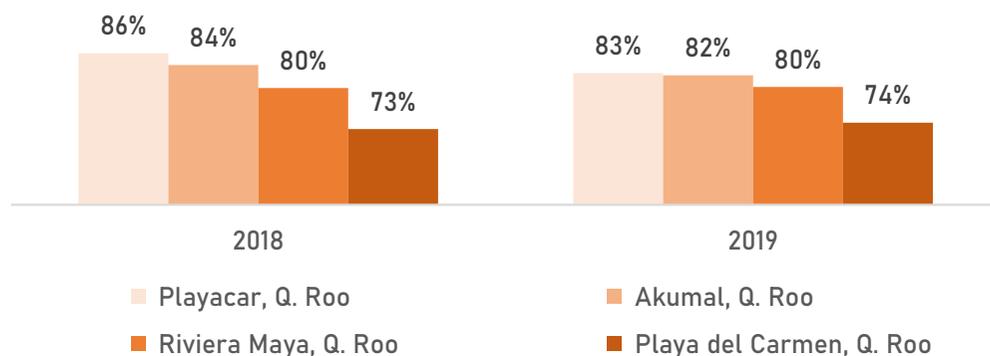
### SEGMENTACIÓN DE TARIFA SEGÚN TEMPORADA (EN DÍAS AL AÑO)

- Días al año según la temporada tiene un impacto relevante en las tarifas ofrecidas



### EVOLUCIÓN DE LA OCUPACIÓN (%)

- Ocupación en la zona por encima del 80% en los últimos 2 años en Quintana Roo <sup>(1)</sup>



*“Destinos turísticos de Quintana Roo se ubican entre los de mayor ocupación hotelera, de acuerdo al más reciente reporte de Datatur, el brazo de análisis integral de la Secretaría de Turismo federal”*

# C

## SOPORTES ADR's & OCUPACIÓN

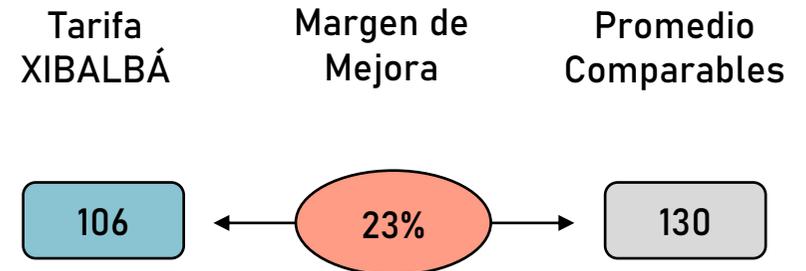
SOPORTE DE MERCADO SOBRE EL PLAN DE NEGOCIO PRESENTADO

RANGO DE TARIFAS DE DESARROLLOS SELECCIONADOS (ADR EN USD)

### STUDIO

		Media Ponderada por Temporada
Casa Pueblo	92  143	130
Elements	104  158	136
Holistika	110  155	132
Tiki Tiki	85  141	127
The Strabon	85  188	136
Hotel Blanco	70  112	102
Turquoise	90  144	136
Biwa	86  127	142

### XIBALBÁ - COMPARABLES





# D

## BUSINESS PLAN – RENTABILIDAD ACTIVO

### ANÁLISIS RENTABILIDAD SOBRE LA TOTALIDAD DEL PROYECTO

- A continuación se muestra una proyección de operación para 5 años que en su Caso Base, arrojaría una rentabilidad para el propietario del 9.2% el primer año, para situarse en el 14,2% a término del quinto año.
- Los parámetros que considera este Caso Base es una ocupación el primer año del 65% y un precio de 107 USD por llave disponible. En la medida que logren mejorarse estas variables, los datos de retorno se verían consecuentemente mejorados, lo que a opinión del operador es probable debido al carácter conservador de las hipótesis que han sido consideradas en este estudio.
- Es preciso señalar que la presente estimación pudiera verse afectada en función de la evolución de la contingencia COVID-19 cuyos efectos continúan generando una importante incertidumbre a nivel global.

XIBALBA					
Parámetros - Base Case	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Llaves	118	118	118	118	118
ADR (USD)	107	112	118	124	130
Ocupación (%)	65%	70%	75%	80%	80%
Dias Operación	365	365	365	365	365
ROI (%)	9.2%	10.5%	11.9%	13.5%	14.2%

*\*\*La información contenida en este informe se basa en estimaciones y está sujeta a variaciones del mercado. En nada compromete este análisis a Rumba Hospitality quien se exime de cualquier compromiso o responsabilidad respecto del cumplimiento de las proyecciones aquí presentadas.*

## D

## BUSINESS PLAN – RENTABILIDAD ACTIVO

ANÁLISIS RENTABILIDAD SOBRE LA TOTALIDAD DEL PROYECTO  
ESCENARIOS

PROYECTO			
Escenarios	Downside Case	Base Case	Upside Case
Total Llaves	118	118	118
ADR (USD)	101	107	112
Ocupación (%)	60%	65%	70%
Dias Operación	365	365	365
Ingresos Rentas (USD)	2,604,447	2,990,774	3,381,875
Fee Administración Rentas	651,112	747,693	845,469
Impuesto de hospedaje	78,133	89,723	101,456
Comisión Bancaria	78,133	89,723	101,456
Comisión Plataformas	312,534	358,893	405,825
Privativos	156,267	179,446	202,912
Mantenimiento & Mejoras (CAPEX)	52,089	59,815	67,637
Condominales 2.3 USD/m2/año	133,530	133,530	133,530
Gastos	1,461,799	1,658,825	1,858,287
Utilidad	1,142,649	1,331,949	1,523,588
Utilidad/Ingresos	43.9%	44.5%	45.1%
Valor Total del Condominio	14,530,000	14,530,000	14,530,000
Rentabilidad del Activo	7.9%	9.2%	10.5%

*\*\*La información contenida en este informe se basa en estimaciones y está sujeta a variaciones del mercado. En nada compromete este análisis a Rumba Hospitality quien se exime de cualquier compromiso o responsabilidad respecto del cumplimiento de las proyecciones aquí presentadas.*

## D

## BUSINESS PLAN – RENTABILIDAD ACTIVO

## ANÁLISIS RENTABILIDAD – PROYECCIÓN A 5 AÑOS

PROYECTO ESCENARIO	XIBALBA Base Case					
FLUJOS DE CAJA (USD)						
	Entrega	Flujo Año 1	Flujo Año 2	Flujo Año 3	Flujo Año 4	Flujo Año 5
Ocupacion (%)		65%	70.0%	75.0%	80.0%	80.0%
ADR por Llave		107	112	118	124	130
Pago de la Unidad	(14,530,000)	--	--	--	--	--
Pago del Mobiliario	--	--	--	--	--	--
Gastos de Escrituración	--	--	--	--	--	--
Ingresos por Rentas	--	2,990,774	3,381,875	3,804,609	4,261,162	4,474,220
Comisión Plataformas	--	(358,893)	(405,825)	(456,553)	(511,339)	(536,906)
Impuesto de hospedaje	--	(89,723)	(101,456)	(114,138)	(127,835)	(134,227)
Gastos Condominales	--	(133,530)	(133,530)	(133,530)	(133,530)	(133,530)
Gastos Privativos	--	(179,446)	(202,912)	(228,277)	(255,670)	(268,453)
Mantenimiento & Mejoras	--	(59,815)	(67,637)	(76,092)	(85,223)	(89,484)
Fee Administración Rentas	--	(747,693)	(845,469)	(951,152)	(1,065,291)	(1,118,555)
Comisión Bancaria	--	(89,723)	(101,456)	(114,138)	(127,835)	(134,227)
Flujo rentas	--	1,331,949	1,523,588	1,730,728	1,954,439	2,058,837
Flujo compra-venta	(14,530,000)	--	--	--	--	--
<b>Total Flujo</b>	<b>(14,530,000)</b>	<b>1,331,949</b>	<b>1,523,588</b>	<b>1,730,728</b>	<b>1,954,439</b>	<b>2,058,837</b>
<i>Total Flujo Acumulado</i>	<i>(14,530,000)</i>	<i>(13,198,051)</i>	<i>(11,674,463)</i>	<i>(9,943,735)</i>	<i>(7,989,296)</i>	<i>(5,930,459)</i>
RENTABILIDAD ANUAL						
Rentabilidad (%)		Flujo Año 1	Flujo Año 2	Flujo Año 3	Flujo Año 4	Flujo Año 5
		9.2%	10.5%	11.9%	13.5%	14.2%

\*\*La información contenida en este informe se basa en estimaciones y está sujeta a variaciones del mercado. En nada compromete este análisis a Rumba Hospitality quien se exime de cualquier compromiso o responsabilidad respecto del cumplimiento de las proyecciones aquí presentadas.

# D BUSINESS PLAN – COEFICIENTE DE UTILIDAD

## COEFICIENTE DE UTILIDAD POR TIPOLOGÍA

- El propietario participa trimestralmente de un porcentaje del resultado bruto operativo del hotel.
- Este porcentaje viene definido por la valoración de cada unidad en lista inicial de preventa de las unidades (“lista 0”) respecto de la valoración del total de las unidades que participan en el inventario.
- En cuadro a continuación se indica cual es la valoración de cada unidad en “lista 0” (Precio de Pool), el coeficiente de participación que resulta de dicha valoración y el flujo de caja libre que a cada una de ellas correspondería en caso de cumplirse el Base Case del Business Plan.

Tipología	Recámaras	Llaves (#)	Alberca	Total m2	Precio de Pool (USD)	Coeficiente de participación (%)	Flujo de caja libre del primer año (USD)
1 BR Garden Private Pool	1	1	SI	48.64	137,000	0.94%	12,559
1 BR Private Pool	1	1	SI	39.05	124,000	0.85%	11,367
2 BR PH Private Pool	2	2	SI	78.1	230,000	1.58%	21,084

*\*\*La información contenida en este informe se basa en estimaciones y está sujeta a variaciones del mercado. En nada compromete este análisis a Rumba Hospitality quien se exime de cualquier compromiso o responsabilidad respecto del cumplimiento de las proyecciones aquí presentadas.*