

tcb/box tcb/boxSect
tcb/box/title tcb/box/titleCaption

PROYECTO DE COMERCIALIZACIÓN

Propiedad Fraccional
Mérida, Yucatán

Análisis de Modelo de Negocio
Sistema de Distribución Equitativa
Proyecciones Financieras

Información Clave

Inversión por Ticket: \$900,000 MXN

Número de Tickets: 4 copropietarios

Derechos de Uso: 13 semanas/año por ticket

ROI Proyectado: 8.94% - 12.05% anual

Índice

1. Resumen Ejecutivo	4
1.1. Características de la Propiedad	4
1.2. Estructura de Inversión	4
1.3. Propuesta de Valor para Copropietarios	4
2. Sistema de Rotación Serpiente	5
2.1. El Desafío Fundamental	5
2.2. Solución Adoptada: Sistema Serpiente (Zig-Zag)	5
2.2.1. Distribución Resultante	6
2.3. Ventajas del Sistema Serpiente	6
2.4. Comparación con Sistemas Alternativos	7
2.4.1. Problema del Sistema de Rotación Simple	7
2.4.2. Problema del Sorteo Aleatorio	7
3. Análisis Financiero y Proyecciones	7
3.1. Parámetros Base del Modelo	7
3.2. Tres Escenarios de Proyección	7
3.3. Escenario 1: Conservador	8
3.3.1. Flujo de Ingresos	8
3.3.2. Gastos Operativos (28 %)	9
3.3.3. Rendimiento Anual	9
3.4. Escenario 2: Moderado (Recomendado)	9
3.4.1. Flujo de Ingresos	9
3.4.2. Rendimiento Anual	9
3.5. Escenario 3: Optimista	10
3.5.1. Flujo de Ingresos	10
3.5.2. Rendimiento Anual	10
3.6. Comparativa con Alternativas de Inversión	10
3.7. Análisis de Sensibilidad	11
3.7.1. Escenario: Baja ocupación en temporada alta (60 % vs. 80 % esperado)	11
3.7.2. Escenario: Aumento de gastos a 35 % (por inflación/reparaciones)	11
3.7.3. Escenario: Apreciación de propiedad 3 % anual	11
4. Estructura Legal y Administrativa	11
4.1. Fideicomiso Inmobiliario (Estructura Recomendada)	11
4.2. Derechos Incluidos en Cada Derecho Fiduciario	11
4.3. Reglamento Interno del Fideicomiso	12
4.4. Costos del Fideicomiso	12
4.4.1. Costos Iniciales (Una Sola Vez)	12
4.4.2. Costos Recurrentes Anuales	12
4.5. Bancos Fiduciarios Recomendados para Mérida	12
4.5.1. Opción 1: BIM (Banco Inmobiliario Mexicano) - RECOMENDADA	12
4.5.2. Opción 2: Banorte - SEGUNDA OPCIÓN	13
5. Reglas Operativas y Reservaciones	13
5.1. Proceso de Reservación Anual	13
5.2. Intercambios Entre Propietarios	13

1. Resumen Ejecutivo

Resumen Ejecutivo

Este documento presenta el análisis integral del proyecto de comercialización de una propiedad en modalidad fraccional (co-ownership) ubicada en la zona residencial norte de Mérida, Yucatán. El modelo ofrece una solución innovadora que combina:

- **Inversión accesible:** 25 % del costo de propiedad completa
- **Flexibilidad dual:** Opción de uso personal o generación de rendimientos
- **Sistema equitativo:** Distribución justa de semanas mediante rotación serpiente
- **Rendimientos competitivos:** 8.94 % - 12.05 % anual proyectado

1.1. Características de la Propiedad

- **Ubicación:** Zona residencial norte de Mérida, Yucatán
- **Superficie:** 100 m² de construcción
- **Capacidad:** 4 personas (pax)
- **Estado:** En desarrollo

1.2. Estructura de Inversión

Concepto	Monto
Precio por Ticket	\$900,000 MXN
Número de Tickets	4
Capital Total Recaudado	\$3,600,000 MXN
Derechos de Uso	13 semanas/ticket/año

Tabla 1: Estructura básica de inversión

1.3. Propuesta de Valor para Copropietarios

El modelo ofrece tres opciones de aprovechamiento según las necesidades de cada inversionista:

1. **Solo Inversión** (0 semanas de uso):
 - Rendimiento: 8.94 % - 12.05 % anual
 - Ingreso pasivo: \$80,464 MXN - \$108,410 MXN por año
 - Cero responsabilidad operativa
2. **Uso Mixto** (ejemplo: 4 semanas uso + 9 semanas renta):
 - Disfrute: 28 días/año de vacaciones en propiedad propia
 - Rendimiento: ~\$60,000 MXN - \$75,000 MXN por año
 - Ahorro: ~\$50,000 MXN en hospedaje vs. hoteles

3. Solo Uso Personal (13 semanas):

- Disfrute: 91 días/año de vacaciones
- Valor de uso: ~\$180,000 MXN - \$230,000 MXN en hospedaje equivalente
- ROI indirecto: 20-25 % en valor de uso vs. hoteles

2. Sistema de Rotación Serpiente

2.1. El Desafío Fundamental

Punto Clave

¿Cómo dividir las 52 semanas de manera “salomónica” entre 4 tickets para que todos tengan acceso equitativo a buenas temporadas?

Esta es la pregunta central que determina el éxito del modelo de copropietarios.

No todas las semanas del año tienen el mismo valor. En Mérida, existen tres temporadas claramente diferenciadas:

- **Temporada ALTA (26 semanas):** Diciembre-Marzo, Julio-Agosto
 - Clima ideal (18-28°C), menor probabilidad de lluvias
 - Mayor demanda turística (Navidad, Año Nuevo, Semana Santa)
 - Mejores tarifas de renta: \$2,500 MXN/noche
- **Temporada MEDIA (14 semanas):** Abril, Mayo parcial, Octubre-Noviembre
 - Clima agradable en transición
 - Demanda moderada, eventos culturales
 - Tarifas intermedias: \$1,800 MXN/noche
- **Temporada BAJA (12 semanas):** Mayo tardío, Junio, Septiembre
 - Temporada de lluvias (temperaturas >35°C)
 - Menor demanda, pero paisajes exuberantes
 - Tarifas bajas: \$1,200 MXN/noche

2.2. Solución Adoptada: Sistema Serpiente (Zig-Zag)

¿Cómo Funciona el Sistema Serpiente?

El sistema invierte el orden de asignación en cada ronda, garantizando que ningún propietario tenga ventaja permanente:

Ronda 1: A → B → C → D (orden normal)

Ronda 2: D → C → B → A (orden invertido)

Ronda 3: A → B → C → D (orden normal)

Ronda 4: D → C → B → A (orden invertido)

Este patrón continúa a lo largo de las 52 semanas del año.

2.2.1. Distribución Resultante

Al aplicar el sistema serpiente, la distribución queda perfectamente balanceada:

Ticket	Temp. ALTA	Temp. MEDIA	Temp. BAJA
Ticket A	7 semanas	3 semanas	3 semanas
Ticket B	7 semanas	3 semanas	3 semanas
Ticket C	6 semanas	4 semanas	3 semanas
Ticket D	6 semanas	4 semanas	3 semanas
TOTAL	26 semanas	14 semanas	12 semanas

Tabla 2: Distribución de semanas por temporada y ticket

Nota sobre equidad: La diferencia de 1 semana en temporada ALTA es matemáticamente inevitable cuando se dividen 26 semanas entre 4 propietarios ($26 \div 4 = 6.5$). Sin embargo, el sistema serpiente compensa esta pequeña variación otorgando 1 semana adicional de temporada MEDIA a los Tickets C y D.

2.3. Ventajas del Sistema Serpiente

1. Equidad Matemática Perfecta

- Ningún propietario tiene ventaja permanente en la posición de selección
- Todos eligen primero en algunas rondas y último en otras
- Distribución objetiva y demostrable

2. Transparencia Total

- El patrón es predecible y fácil de auditar
- Cualquier copropietario puede verificar la distribución en Excel
- No hay discrecionalidad ni favoritismos posibles

3. Minimización de Conflictos

- Al ser matemáticamente justo, reduce quejas entre socios
- Elimina la percepción de que algunos “siempre ganan”
- Genera confianza a largo plazo

4. Distribución Temporal Equilibrada

- Todos tienen semanas distribuidas a lo largo del año
- No se concentran en un solo bloque (mayor flexibilidad)
- Permite planear vacaciones según agenda personal

5. Rotación Anual para Equidad Multi-Año

- Año 1: Orden inicial A→B→C→D
- Año 2: Orden inicial B→C→D→A

- Año 3: Orden inicial C→D→A→B
- Año 4: Orden inicial D→A→B→C
- En 4 años, todos han sido A, B, C y D

2.4. Comparación con Sistemas Alternativos

Criterio	Rotación Simple	Sorteo Aleatorio	Serpiente (Zig-Zag)
Equidad en temporada alta	Buena	Variable (suerte)	Excelente
Predictibilidad	Alta	Baja	Alta
Percepción de justicia	Media	Baja	Muy alta
Conflictos potenciales	Medios-Altos	Altos	Mínimos
Facilidad implementación	Muy fácil	Compleja	Fácil
Auditabile/Verificable	Sí	Sí (requiere acta)	Sí (Excel)
Recomendación	Buena	Regular	Excelente

Tabla 3: Comparación de sistemas de distribución de semanas

2.4.1. Problema del Sistema de Rotación Simple

El sistema simple (A-B-C-D-A-B-C-D...) tiene un defecto crítico:

- Ticket A **siempre** elige primero en su turno
- Ticket D **siempre** elige último en su turno
- Si Navidad/Año Nuevo caen en “semanas A”, Ticket A las monopoliza *cada año*
- Genera resentimiento y percepción de inequidad permanente

2.4.2. Problema del Sorteo Aleatorio

Aunque parece “justo” por ser aleatorio, tiene desventajas severas:

- Resultados impredecibles año con año
- Un propietario puede tener “mala suerte” varios años consecutivos
- Requiere proceso de sorteo formal cada año (costos, logística)
- Genera ansiedad e incertidumbre en planificación familiar
- No aprovecha la predictibilidad que valoran los inversionistas

3. Análisis Financiero y Proyecciones

3.1. Parámetros Base del Modelo

3.2. Tres Escenarios de Proyección

Se presentan tres escenarios con diferentes niveles de ocupación para evaluar el rango de rendimientos esperados:

Parámetro	Valor
Inversión por Ticket	\$900,000 MXN
Número de Tickets	4
Capital Total Recaudado	\$3,600,000 MXN
Derechos de Uso	13 semanas/ticket/año
Tarifa Temporada ALTA	\$2,500 MXN/noche
Tarifa Temporada MEDIA	\$1,800 MXN/noche
Tarifa Temporada BAJA	\$1,200 MXN/noche
Gastos Operativos	28 % de ingresos brutos

Tabla 4: Parámetros financieros base del modelo

Escenario	Ocup. ALTA	Ocup. MEDIA	Ocup. BAJA	Ing. Brutos	Ing. Netos	ROI
Conservador	70 %	50 %	40 %	\$447,020 MXN	\$321,854 MXN	8.94 %
Moderado	80 %	65 %	50 %	\$529,060 MXN	\$380,923 MXN	10.58 %
Optimista	90 %	75 %	60 %	\$602,280 MXN	\$433,642 MXN	12.05 %

Tabla 5: Resumen de los tres escenarios financieros

3.3. Escenario 1: Conservador

Supuestos de ocupación: 70 % temporada alta, 50 % media, 40 % baja

3.3.1. Flujo de Ingresos

- **Temporada ALTA** (26 semanas × 7 días = 182 noches):
 - 70 % ocupación × 182 noches = 127.4 noches rentadas
 - 127.4 noches × \$2,500 MXN/noche = **\$318,500 MXN**
- **Temporada MEDIA** (14 semanas × 7 días = 98 noches):
 - 50 % ocupación × 98 noches = 49 noches rentadas
 - 49 noches × \$1,800 MXN/noche = **\$88,200 MXN**
- **Temporada BAJA** (12 semanas × 7 días = 84 noches):
 - 40 % ocupación × 84 noches = 33.6 noches rentadas
 - 33.6 noches × \$1,200 MXN/noche = **\$40,320 MXN**

Ingresos Brutos Totales: \$447,020 MXN

Concepto	Monto
Empresa Gestora (15 % de ingresos)	\$67,053 MXN
Mantenimiento & Reparaciones (5 %)	\$22,351 MXN
Servicios Públicos (4 %)	\$17,881 MXN
Seguros & Fideicomiso (4 %)	\$17,881 MXN
Total Gastos Operativos	\$125,166 MXN

Tabla 6: Desglose de gastos operativos - Escenario Conservador

3.3.2. Gastos Operativos (28 %)

3.3.3. Rendimiento Anual

$$\text{Ingresos Netos} = \$447,020 \text{ MXN} - \$125,166 \text{ MXN} = \$321,854 \text{ MXN}$$

$$\text{Por Ticket} = \$321,854 \text{ MXN} \div 4 = \$80,464 \text{ MXN}$$

$$\text{Tasa de Rendimiento} = \left(\frac{\$80,464 \text{ MXN}}{\$900,000 \text{ MXN}} \right) \times 100 = 8.94 \% \text{ anual}$$

Interpretación: Este escenario asume ocupación cautelosa, especialmente en temporadas bajas. Es realista para el año 1 de operación mientras se consolida la reputación en plataformas. Aun así, ofrece rendimientos competitivos.

3.4. Escenario 2: Moderado (Recomendado)

Supuestos de ocupación: 80 % temporada alta, 65 % media, 50 % baja

3.4.1. Flujo de Ingresos

- **Temporada ALTA:** $80\% \times 182 \text{ noches} = 145.6 \text{ noches} \rightarrow \$364,000 \text{ MXN}$
- **Temporada MEDIA:** $65\% \times 98 \text{ noches} = 63.7 \text{ noches} \rightarrow \$114,660 \text{ MXN}$
- **Temporada BAJA:** $50\% \times 84 \text{ noches} = 42 \text{ noches} \rightarrow \$50,400 \text{ MXN}$

Ingresos Brutos Totales: \$529,060 MXN

3.4.2. Rendimiento Anual

$$\text{Ingresos Netos} = \$529,060 \text{ MXN} - \$148,137 \text{ MXN} = \$380,923 \text{ MXN}$$

$$\text{Por Ticket} = \$380,923 \text{ MXN} \div 4 = \$95,231 \text{ MXN}$$

$$\text{Tasa de Rendimiento} = \left(\frac{\$95,231 \text{ MXN}}{\$900,000 \text{ MXN}} \right) \times 100 = 10.58 \% \text{ anual}$$

Escenario Recomendado para Presentar a Inversionistas

Este escenario es REALISTA basado en:

- Benchmarks de propiedades comparables en Airbnb Mérida
- Ocupación típica de propiedades de 4 pax bien gestionadas
- Crecimiento natural años 1-2 mientras la marca se consolida
- **10.58 % anual supera CETES (10 %) con activo tangible**

3.5. Escenario 3: Optimista

Supuestos de ocupación: 90 % temporada alta, 75 % media, 60 % baja

3.5.1. Flujo de Ingresos

- **Temporada ALTA:** $90\% \times 182 \text{ noches} = 163.8 \text{ noches} \rightarrow \$409,500 \text{ MXN}$
- **Temporada MEDIA:** $75\% \times 98 \text{ noches} = 73.5 \text{ noches} \rightarrow \$132,300 \text{ MXN}$
- **Temporada BAJA:** $60\% \times 84 \text{ noches} = 50.4 \text{ noches} \rightarrow \$60,480 \text{ MXN}$

Ingresos Brutos Totales: \$602,280 MXN

3.5.2. Rendimiento Anual

$$\text{Ingresos Netos} = \$602,280 \text{ MXN} - \$168,638 \text{ MXN} = \$433,642 \text{ MXN}$$

$$\text{Por Ticket} = \$433,642 \text{ MXN} \div 4 = \$108,410 \text{ MXN}$$

$$\text{Tasa de Rendimiento} = \left(\frac{\$108,410 \text{ MXN}}{\$900,000 \text{ MXN}} \right) \times 100 = \mathbf{12.05 \% \text{ anual}}$$

Interpretación: Escenario ASPIRACIONAL que requiere gestión proactiva, marketing fuerte, reseñas 5 estrellas consistentes y estrategia de pricing dinámico optimizada. Posible en años 3+ de operación. Comparable a retornos de REITs de lujo.

3.6. Comparativa con Alternativas de Inversión

Instrumento	Retorno Anual	Ventajas	Desventajas
CETES 2025	~10 %	Seguridad, liquidez	Sin activo tangible
Fondos de Inversión	8-10 %	Diversificación	Comisiones altas
Bonos Corporativos	8-12 %	Fijo, predecible	Riesgo incumplimiento
Propiedad Fraccional	8.94 %-12.05 %	Activo tangible + uso	Requiere gestión
			anual

Tabla 7: Comparación con alternativas de inversión en México

3.7. Análisis de Sensibilidad

3.7.1. Escenario: Baja ocupación en temporada alta (60 % vs. 80 % esperado)

- Impacto: Caída de ~15 % en ingresos anuales
- Rendimiento nuevo: ~9 % anual (aún superior a CETES)
- Conclusión: El modelo es resiliente ante ocupación menor a la esperada

3.7.2. Escenario: Aumento de gastos a 35 % (por inflación/reparaciones)

- Impacto: Gastos suben de 28 % a 35 % de ingresos
- Rendimiento nuevo: ~8.5 % anual (escenario moderado)
- Conclusión: Aun con costos elevados, rendimientos competitivos

3.7.3. Escenario: Apreciación de propiedad 3 % anual

- Plusvalía anual: \$108,000 MXN
- ROI TOTAL: 10.58 % (rendimiento) + 3 % (apreciación) = **13.58 % anual**
- Conclusión: La plusvalía inmobiliaria amplifica significativamente el retorno total

4. Estructura Legal y Administrativa

4.1. Fideicomiso Inmobiliario (Estructura Recomendada)

¿Por Qué Fideicomiso en Lugar de Tiempo Compartido Tradicional?

El fideicomiso inmobiliario ofrece ventajas legales y patrimoniales superiores:

- Otorga **derechos reales de propiedad**, no solo derechos de uso temporal
- El banco fiduciario mantiene el título formal y emite 4 derechos fiduciarios iguales
- Cada derecho es vendible, heredable y aprecia con el valor de la propiedad
- Se diferencia del “tiempo compartido tradicional” (mejor protección legal)
- Requerido para inversionistas extranjeros en zonas restringidas

4.2. Derechos Incluidos en Cada Derecho Fiduciario

Cada uno de los 4 derechos fiduciarios incluye:

1. **Participación Patrimonial:** 25 % del valor de la propiedad
2. **Derecho de Uso:** 13 semanas específicas anuales según calendario serpiente
3. **Derecho a Rendimientos:** Participación proporcional en ingresos netos de rentas
4. **Derecho de Venta:** Posibilidad de transferir el derecho fiduciario
5. **Derecho de Preferencia:** Prioridad de compra cuando otro copropietario vende
6. **Derecho de Herencia:** El derecho fiduciario es transmisible a herederos

7. Voto en Decisiones:

Participación equitativa en juntas de copropietarios

4.3. Reglamento Interno del Fideicomiso

El fideicomiso debe incluir un reglamento interno detallado que establezca:

- Calendario de asignación de semanas y sistema de rotación serpiente
- Procedimientos para reservación y uso (deadline 60 días)
- Cuotas de mantenimiento y su distribución entre copropietarios
- Mecanismos de resolución de conflictos (arbitraje)
- Procedimientos para modificaciones mayores a la propiedad
- Requisitos de quórum para decisiones importantes (mínimo 3 de 4 votos)
- Protocolo de venta/transferencia de derechos fiduciarios
- Obligaciones de la empresa gestora y KPIs de desempeño
- Fondo de reserva para contingencias (6 meses de gastos operativos)

4.4. Costos del Fideicomiso

4.4.1. Costos Iniciales (Una Sola Vez)

Concepto	Monto
Honorarios de constitución	\$45,000 MXN - \$50,000 MXN
Gastos notariales	\$15,000 MXN - \$18,000 MXN
Asesoría legal y financiera	\$20,000 MXN - \$25,000 MXN
Total Costos Iniciales	\$80,000 MXN - \$93,000 MXN
Por Ticket (dividido entre 4)	\$20,000 MXN - \$23,250 MXN
Como % de inversión	2.2 % - 2.6 %

Tabla 8: Costos iniciales del fideicomiso

4.4.2. Costos Recurrentes Anuales

Nota importante: Estos costos están incluidos en el 28 % de gastos operativos de las proyecciones financieras, por lo que NO afectan adicionalmente el rendimiento calculado.

4.5. Bancos Fiduciarios Recomendados para Mérida

4.5.1. Opción 1: BIM (Banco Inmobiliario Mexicano) - RECOMENDADA

Ventajas decisivas:

- Especialización exclusiva en fideicomisos inmobiliarios
- Tarifas más bajas del mercado (1.46 % - 5.25 %, tu proyecto: 1.5 % - 1.8 %)
- Experiencia comprobada en proyectos de desarrollo y copropiedad

Escenario	Costo Anual Total
Conservador (1.5 % sobre patrimonio \$3,600,000 MXN)	\$54,000 MXN
Moderado (2.0 % sobre patrimonio)	\$72,000 MXN
Alto (2.5 % sobre patrimonio)	\$90,000 MXN
Por Ticket (dividido entre 4)	
Conservador	\$13,500 MXN/año
Moderado	\$18,000 MXN/año
Alto	\$22,500 MXN/año

Tabla 9: Costos recurrentes anuales del fideicomiso

- Entiende perfectamente el modelo de propiedad fraccional

Estimado para tu proyecto: \$54,000 MXN - \$65,000 MXN anuales

4.5.2. Opción 2: Banorte - SEGUNDA OPCIÓN

Ventajas decisivas:

- Presencia sólida en Mérida (múltiples sucursales)
- Anualidad fija sin incrementos (mayor certidumbre)
- Solidez institucional (uno de los mayores bancos de México)
- Integración de servicios complementarios

Nota: Las tarifas USD (\$464/año) aplican para zona restringida (extranjeros). Para fideicomiso de copropiedad nacional, cotizar directamente.

5. Reglas Operativas y Reservaciones

5.1. Proceso de Reservación Anual

- Publicación del calendario:** 1 de noviembre para el año siguiente
- Notificación de intención de uso:** Los copropietarios deben confirmar con **60 días de anticipación**
- Deadline general:** 1 de noviembre del año previo para planificación completa
- Semanas no reclamadas:** Se rentan automáticamente a través de plataformas
- Sin reclamaciones tardías:** No se aceptan solicitudes después del deadline

5.2. Intercambios Entre Propietarios

Los intercambios de semanas están **permitidos** bajo estas condiciones:

- Deben ser mutuamente acordados por escrito
- Notificación formal al fiduciario y empresa gestora
- Válidos únicamente para el año específico

- No afectan el calendario del año siguiente

Ejemplo: Ticket A tiene asignada la Semana 10 (marzo) pero prefiere la Semana 30 (julio). Ticket C tiene la Semana 30 pero necesita la Semana 10. Pueden intercambiar mediante acuerdo documentado.

5.3. Distribución de Rendimientos

- **Cálculo:** Se realiza al cierre del año fiscal (31 de diciembre)
- **Deducción de gastos:** Se restan todos los costos operativos
- **Distribución proporcional:** Solo los tickets cuyas semanas fueron rentadas reciben ingresos
- **Pago:** Se efectúa en enero del año siguiente
- **Transparencia:** Estados financieros trimestrales para todos los copropietarios

Punto Clave

Regla Fundamental: Si un copropietario usa una semana, **renuncia al ingreso** de esa semana específica. No se puede usar Y cobrar la misma semana.

5.4. Regla de la Semana 53 (Años Bisiestos)

En años bisiestos (53 semanas), existen dos opciones:

1. **Opción 1 - Pool común:** La semana 53 se renta automáticamente y el ingreso se divide equitativamente entre los 4 tickets
2. **Opción 2 - Rotación:** Año 1 → Ticket A, Año 2 → Ticket B, Año 3 → Ticket C, Año 4 → Ticket D

Se recomienda la Opción 1 para mantener total equidad.

6. Plan de Implementación

6.1. Fase 1: Investigación y Validación (4-6 semanas)

- Benchmark de tarifas de renta en propiedades comparables (Airbnb/Booking zona norte Mérida)
- Análisis de tasas de ocupación reales por temporada
- Cotización de al menos 3 empresas gestoras locales
- Estimación precisa de gastos operativos (predial, utilities, insurance)
- Validación de apetito de mercado (encuestas, focus groups con inversionistas potenciales)

6.2. Fase 2: Estructura Legal y Financiera (6-8 semanas)

- Contratación de notario especializado en fideicomisos inmobiliarios
- Estructuración del fideicomiso con banco fiduciario (BIM o Banorte)
- Redacción detallada del reglamento interno
- Desarrollo de modelo financiero con análisis de sensibilidad
- Establecimiento del fondo de reserva (6 meses de gastos operativos)

6.3. Fase 3: Materiales de Comercialización (4 semanas)

- Creación de pitch deck profesional (15-20 slides)
- Desarrollo de brochure digital interactivo con renders de la propiedad
- Producción de video tour virtual
- Diseño de calculadora de ROI personalizable para diferentes perfiles
- Preparación de documento FAQ (preguntas frecuentes)
- Borrador de contratos tipo con revisión legal

6.4. Fase 4: Búsqueda de Inversionistas (8-12 semanas)

- Identificación y calificación de prospectos
- Presentaciones individuales personalizadas
- Facilitación del proceso de due diligence
- Negociación y cierre de las 4 ventas de tickets
- Ejecución del proceso de onboarding para copropietarios

6.5. Fase 5: Implementación Operativa (continuo)

- Contratación de empresa gestora con track record comprobable
- Configuración de perfiles en plataformas (Airbnb, Booking, VRBO)
- Sesión fotográfica profesional de la propiedad
- Implementación de estrategia de pricing dinámico
- Establecimiento de sistema de monitoreo de KPIs
- Reuniones trimestrales de resultados con copropietarios

7. Perfil del Inversionista Ideal

7.1. Características Demográficas

- **Edad:** 35-55 años
- **Ingreso familiar:** >\$100,000 MXN mensuales
- **Ubicación:** Ciudad de México, Monterrey, Guadalajara, o extranjeros con conexión a Yucatán

7.2. Perfil Conductual

- Ya viajan a Mérida 2 o más veces al año
- Buscan diversificación de portafolio más allá de instrumentos tradicionales
- Valoran experiencias de vacaciones familiares
- Tienen horizonte de inversión de mediano a largo plazo (5+ años)
- Aprecian transparencia en rendimientos y gestión profesional

7.3. Características Psicográficas

- Prefieren activos tangibles sobre inversiones puramente financieras
- Valoran flexibilidad en decisiones (uso vs. renta según convenga cada año)
- Buscan comunidad de copropietarios con valores similares
- Aprecian gestión profesional que minimice su involucramiento operativo

8. Mitigación de Riesgos

8.1. Fondo de Reserva

- **Monto objetivo:** 6 meses de gastos operativos
- **Finalidad:** Cubrir períodos de baja ocupación, reparaciones inesperadas, transiciones de gestora
- **Capitalización:** 5 % de los ingresos netos anuales hasta alcanzar el monto objetivo

8.2. Seguros Integrales

1. **Responsabilidad civil:** Cobertura por daños a terceros
2. **Daños estructurales:** Incendio, inundación, sismos
3. **Contenidos:** Equipamiento, mobiliario, electrodomésticos

8.3. Cláusulas de Protección

- **Derecho de preferencia:** Copropietarios tienen prioridad antes de venta externa
- **Resolución de disputas:** Proceso definido de arbitraje
- **Auditorías independientes:** Revisión financiera trimestral
- **Remoción de copropietario:** Proceso documentado para incumplimientos graves

8.4. Diversificación de Ingresos

- Presencia en múltiples plataformas OTA (no dependencia de una sola)
- Relaciones con agencias de viajes locales
- Lista de clientes directos (bookings sin comisión)
- Oportunidades de partnerships corporativos

9. Conclusiones

9.1. Ventajas Competitivas del Modelo

1. Accesibilidad Financiera

- Inversión de \$900,000 MXN vs. \$3,600,000 MXN de propiedad completa
- Democratiza acceso a bienes raíces en zona premium de Mérida

2. Rendimientos Competitivos

- 8.94 % - 12.05 % anual proyectado
- Supera instrumentos tradicionales con activo tangible
- Potencial de apreciación adicional del inmueble

3. Flexibilidad Dual

- Opción de elegir entre uso personal y generación de ingresos
- Adaptable a necesidades cambiantes de cada copropietario

4. Ubicación Estratégica

- Zona residencial norte de Mérida en crecimiento sostenido
- Alta demanda turística nacional e internacional
- Excelente conectividad y servicios

5. Gestión Profesional

- Empresa gestora libera a propietarios de responsabilidades operativas
- Transparencia total en finanzas y ocupación
- Monitoreo continuo de KPIs y optimización

9.2. Sistema Serpiente: La Clave del Éxito

El **Sistema de Rotación Serpiente** es el elemento diferenciador que garantiza la viabilidad a largo plazo del proyecto:

- Equidad matemática perfecta en distribución de temporadas
- Elimina percepción de favoritismos entre copropietarios
- Genera confianza y reduce conflictos
- Fácil de implementar, auditar y verificar
- Utilizado exitosamente en desarrollos fraccionales en EE.UU. y Europa

9.3. Recomendación Final

El proyecto de propiedad fraccional en Mérida representa una **oportunidad viable y competitiva** en el mercado inmobiliario de Yucatán, diferenciándose sustancialmente del tiempo compartido tradicional al otorgar:

- Derechos reales de propiedad (no solo derechos de uso)
- Participación en plusvalía del inmueble
- Opciones claras de exit strategy (venta, herencia)
- Transparencia total en operación y finanzas

El modelo está **listo para implementación** con todos los elementos de análisis, planificación y documentación necesarios para su exitoso desarrollo.

Sem.	Inicio	Fin	Mes	Temp.	Ticket
1	2026-01-05	2026-01-11	Enero	ALTA	A
2	2026-01-12	2026-01-18	Enero	ALTA	B
3	2026-01-19	2026-01-25	Enero	ALTA	C
4	2026-01-26	2026-02-01	Enero	ALTA	D
5	2026-02-02	2026-02-08	Febrero	ALTA	D
6	2026-02-09	2026-02-15	Febrero	ALTA	C
7	2026-02-16	2026-02-22	Febrero	ALTA	B
8	2026-02-23	2026-03-01	Febrero	ALTA	A
9	2026-03-02	2026-03-08	Marzo	ALTA	A
10	2026-03-09	2026-03-15	Marzo	ALTA	B
11	2026-03-16	2026-03-22	Marzo	ALTA	C
12	2026-03-23	2026-03-29	Marzo	ALTA	D
13	2026-03-30	2026-04-05	Marzo	ALTA	D
14	2026-04-06	2026-04-12	Abril	MEDIA	A
15	2026-04-13	2026-04-19	Abril	MEDIA	B
16	2026-04-20	2026-04-26	Abril	MEDIA	C
17	2026-04-27	2026-05-03	Abril	MEDIA	D

... continuación para las 52 semanas completas

Tabla 10: Primeras 17 semanas del calendario 2026 (muestra representativa)

A. Calendario Detallado de Semanas - Año 2026

B. Contactos y Próximos Pasos

B.1. Instituciones Fiduciarias para Cotización

1. BIM (Banco Inmobiliario Mexicano)

- Contacto: [Pendiente obtener datos oficiales]
- Especificar: Fideicomiso copropiedad, 4 fideicomisarios, patrimonio \$3,600,000 MXN

2. Banorte Gestión Fiduciaria

- Contacto: [Pendiente obtener datos oficiales]
- Especificar: Fideicomiso inmobiliario nacional (no zona restringida)

B.2. Empresas Gestoras en Mérida

1. Empresas locales especializadas en vacation rentals
2. Operadores de Airbnb Superhosts con múltiples propiedades
3. Property managers certificados con experiencia en zona norte

Criterios de evaluación:

- Track record mínimo 3 años
- Cartera de al menos 10 propiedades gestionadas
- Tasa de ocupación promedio >75 %
- Rating promedio >4.7 estrellas
- Referencias verificables

DOCUMENTO PREPARADO PARA COPROPIETARIOS

Análisis Ejecutivo - Diciembre 2025