EXCELSIOR
EL PERIÓDICO DE LA VIDA NACIONAL

Excélsior
Sección: dinero
2024-04-24 02:59:33 279 cm2 Página: 5 1/1

Veranda

Carlos Velázquez
carlos.velazquez.mayoral@gmail.com

La revolución del hospedaje

• El modelo de negocio de The Fives corre por dos rieles, el inmobiliario y el hotelero.

La plusvalía inmobiliaria en los destinos de playa de México está siendo mayor que en los destinos de ciudad, salvo algunas excepciones, como San Miguel de Allende.

Una de las razones es el surgimiento de las plataformas de reservaciones, de las cuales la líder es Airbnb, aunque hay otras muchas que han permitido a los propietarios obtener un ingreso adicional con el que antes no contaban.

Las críticas son muy conocidas y, si hace un lustro los hoteleros veían a un "demonio" que les competía con el suelo disparejo porque no pagaban impuestos, hoy es un negocio disruptivo e imparable.

Pero también este fenómeno de las rentas de propiedades vacacionales ha dado origen a otros modelos de negocio y un caso es el de The Fives, compañía que tiene cuatro propiedades en Quintana Roo.

La firma es de capital español y en México el principal accionista es **Joaquín Serna**, quien ya ha desarrollado alrededor de mil suites y habitaciones.

Su modelo de negocio corre por dos rieles, el inmobiliario y el hotelero.

Para éste último contrató como director comercial a **Vicente Madrigal**, un ejecutivo con una larga trayectoria en México.

Recientemente fue director comercial de Atelier de Hoteles, de donde se retiró para atender un asunto personal, aunque ya está otra vez en activo con The Fives.

Uno de sus primeros retos es crecer en el mercado nacional, pues, en la actualidad, 50% de los huéspedes son estadunidenses; 35% de Canadá; 10% del Reino Unido y sólo 3% de México.

Madrigal, como viejo lobo de mar, sabe que no hay que hacerle el feo al mercado mexicano, pues en ciertos periodos le da solidez a los proyectos cuando se caen otros mercados internacionales.

Así es que ahora está trabajando con agencias de viajes y touroperadores para mostrarles y explicarles este producto, que también tiene un canal de comercialización muy importante a través de lo digital.

El concepto es hospedaje de lujo, la mayoría con la opción de todo incluido y con un servicio dirigido a ese segmento.

Pero algo que lo vuelve diferente es que, en este momento, alrededor de 80% de las habitaciones y suites pertenece a particulares y no a la compañía.

De hecho, The Fives vende estas propiedades; pero obliga a los dueños a poner a la renta 44 de las 52 semanas que tiene un año.

La lógica es que son pocos los propietarios que van más de ocho semanas de viaje a sus inmuebles en 12 meses, así es que pueden usar su propiedad, pero todas las semanas excedentes son rentadas por profesionales del turismo.

La idea es que, con la parte de los recursos que obtiene el propietario, pueda, por ejemplo, disfrutar esas ocho semanas con servicio todo incluido, que no tenga que preocuparse por el mantenimiento del inmueble y que quizá hasta pueda conseguir un ingreso y, cuando lo venda, tendrá una plusvalía.

Hasta ahora, según **Madrigal**, la ocupación promedio ha sido de 80 por ciento.

Bajo cualquier escenario, es un hecho que el incremento de la demanda de los viajes y la tecnología están cambiando radicalmente los modelos de hospedaje.

Un panorama al que hay que sumar otras ideas fuera de la caja, como los *token no fungibles* (*NFT*, en inglés), que pueden reemplazar a los notarios, y el *crowdfunding*, que ya le da acceso a muchos a la plusvalía inmobiliaria.

> El fenómeno de las rentas de propiedades vacacionales ha dado origen a otros modelos de negocio.

EFINFO, SAPI de CV (EFINFO), se encuentra actuando bajo el concepto del derecho de autor de "Libre Utilización de Obras", con fundamento en el artículo 148 de la Ley Federal del Derecho de Autor, y los artículos 10 y 10 bis del Convenio de Berna para la Protección de la obras Literarias y Artísticas. EFINFO sólo realiza la presente publicación por así haberlo solicitado el cliente de monitoreo de EFINFO, únicamente con el propósito de revisar la fuente de la nota y verificar los derechos de autor correspondientes a la misma; por lo que el uso de la nota es exclusivamente personal y privado para el cliente, sin perseguir ningún fin de lucro. Cualquier otro uso como la publicación, comunicación pública, reproducción y transmisión pública que EL CLIENTE realice no es responsabilidad de EFINFO.