

CANA  
ESSENCE



Presentación del programa de renta vacacional

📍 Cap Cana, República Dominicana

# Índice de Contenidos

---



01

**Proyección de Rentabilidad**



02

**Escenarios Operativos**



03

**Segmentación y Canales**



04

**Servicios de Mantenimiento**



05

**Plataforma y Comercialización**



06

**Transparencia y Reportes**



07

**Organigrama y Equipo**



08

**Tiempo de Compromiso**



09

**Contrato Rental Pool**

# Proyección de Rentabilidad

## 🔍 Análisis de Mercado & Estrategia

La proyección financiera se fundamenta en un análisis exhaustivo del mercado de Punta Cana y el posicionamiento específico del producto. Hemos diseñado una **estrategia de distribución** orientada a maximizar los ingresos por unidad disponible, adaptándonos a la dinámica de demanda del destino.

## 📊 Escenarios Operativos (5 Años)

Planteamos tres escenarios claros (**Conservador, Realista y Optimista**) con un horizonte de proyección hasta el quinto año de operación. Este enfoque considera el periodo natural de estabilización ("ramp-up") que requiere todo activo de nueva apertura para consolidar su presencia en el mercado.

## 🎯 Objetivo de Estabilización

El modelo busca alcanzar niveles de ocupación y tarifa promedio (ADR) óptimos progresivamente, asegurando un crecimiento sostenible del retorno para los propietarios a medida que el proyecto gana reputación y visibilidad en los canales internacionales.

## Modelo de Crecimiento

- 🕒 **Año 1: Apertura**  
Posicionamiento inicial y captación
- 🕒 **Año 2-3: Crecimiento**  
Optimización de ADR y Ocupación
- 🕒 **Año 4-5: Estabilización**  
Maximización de Retorno (ROI)

### Escenarios Proyectados

Conservador

Realista

Optimista

# Escenarios Operativos

Proyección a 5 años tras periodo de estabilización

## Conservador

Escenario base

 Ocupación

**45% – 60%**

 ADR Promedio

**95 – 115** USD  
USD

 Retorno Propietario

**4% – 6%**

Anual Estimado

## Realista

Escenario objetivo

 Ocupación

**60% – 72%**

 ADR Promedio

**110 – 135** USD  
USD

 Retorno Propietario

**6% – 8%**

Anual Estimado

## Optimista

Escenario potencial

 Ocupación

**70% – 82%**

 ADR Promedio

**125 – 150** USD  
USD

 Retorno Propietario

**8% – 10%**

Anual Estimado

### Notas Importantes:

1. Los retornos excluyen el año 0 de apertura parcial y no constituyen garantía contractual.
2. La rentabilidad puede variar según la tipología del apartamento (vista, jacuzzi, terraza, superficie).

# Segmentación y Canales

## OTAs Internacionales

Maximizamos la visibilidad global a través de las principales agencias de viaje online (**Booking.com, Expedia, Airbnb, Agoda**). Estas plataformas son fundamentales para captar volumen de demanda internacional y posicionar la marca CANA ESSENCE en los mercados emisores clave.

## Venta Directa

Fomentamos la reserva directa a través de nuestra **página web, atención telefónica y correo electrónico**. Este canal es prioritario estratégicamente ya que reduce costes de intermediación, permite un mayor control de la relación con el cliente y fideliza al huésped recurrente.

## B2B y Estancias Medias

Complementamos la ocupación con acuerdos B2B y captación de nómadas digitales o estancias medias. Además, aplicamos **Revenue Management dinámico** por tipología, ajustando precios en tiempo real según la demanda para optimizar el ingreso de cada unidad.

## Mix de Distribución

### OTAs (Alcance Global)

 Booking.com

 Expedia

 Airbnb

 Agoda

### Venta Directa (Alta Rentabilidad)

 Web Propia

 Call Center

### Revenue Management Dinámico

Tarifas inteligentes ajustadas por Tipología, Temporada y Demanda en tiempo real.

# Servicios incluidos en la cuota de Mantenimiento

✓ Cobertura integral para garantizar la operatividad y valor del activo.

 Encargado / Gerente de Condominio

 Personal de Recepción & Concierge

 Personal de limpieza (áreas comunes)

 Personal de mantenimiento

 Seguridad diurna y nocturna (24/7)

 Suministro de agua


 Suministro de gas (si aplica)

 Energía de las áreas comunes

 Suministros de limpieza (productos)

 Fumigación y control de plagas

 Recogida de basura


 Internet para áreas comunes

 Mantenimiento de jardinería y áreas verdes

 Mantenimiento de piscinas

 Mantenimiento de ascensores

 Mantenimiento de edificios

 Trabajos externos (filtrantes, sépticos, etc.)

 Mantenimiento grupo presión y sistema agua

 Honorarios de Administración

 Gestión administrativa (606, 607, IR-1)

 Fondo de reserva & Gastos legales



## Aclaración sobre Electricidad (Renta Vacacional)

La tarifa comercializada al huésped incluirá una **fee energética** que cubrirá un consumo mínimo preestablecido por estancia. El consumo que exceda dicho mínimo será facturado y abonado por el huésped en el momento del check-out. Esta medida protege al propietario de consumos excesivos.

# Plataforma y Comercialización

## Venta Directa

Página Web   Teléfono  
Email / CRM

## OTAs Globales

Booking.com   Expedia  
Airbnb   Agoda



## PMS + Channel Manager

Sincronización en Tiempo Real

## Portales Especializados

Vrbo   Whimstay   Muchosol  
Hopper

## Bedbanks (B2B)

Webbeds   World2Meet  
Hotelbeds

## Gestión de Revenue

### PANORAMA Revenue

Especialistas en optimización de precios y distribución.

## Estrategias Dinámicas de Venta

 Estancia Mínima (MLOS)    Tarifas No Reembolsables    Larga Estancia  
 Early Booking    Last Minute    Ofertas Flash

# Transparencia y Reportes

CANA ESSENCE opera bajo un modelo de gestión transparente y eficiente, diseñado para brindar total claridad financiera al propietario.



## Modelo Individual

Cada apartamento funciona como una unidad de negocio independiente. Los ingresos y gastos se generan de forma individual, no como parte de un "pool" colectivo, maximizando el control sobre su activo.



## Reportes Mensuales

Recibirá un informe detallado cada mes a través del **Portal de Propietarios** y por email. Este documento desglosa todos los ingresos, gastos operativos y el beneficio neto del periodo.



## Asignación Equitativa

Nuestro sistema PMS utiliza un algoritmo inteligente para distribuir las reservas de manera justa entre unidades de la misma tipología, garantizando igualdad de oportunidades de ingreso para todos.



## Liquidaciones Trimestrales

Los pagos se realizan trimestralmente para optimizar la eficiencia operativa y minimizar comisiones bancarias. Las transferencias pueden realizarse a cuentas nacionales o internacionales según su preferencia.

# Organigrama y Equipo Gestor

Experiencia hotelera consolidada y gestión profesional de ingresos.



## Operador / Comercializador

**BEACH HOMES PUNTA CANA**

Desde  
2017

Consolidado proveedor de alquileres vacacionales premium en Bávaro y Punta Cana. Especializados en maximizar ingresos a través de marketing inteligente y estrategias de precios, ofreciendo tranquilidad al propietario y experiencias inolvidables al huésped.



**Daniel Santiago**

**Director General**

Amplia trayectoria en el sector hotelero, desempeñándose como **Director General de Hotel durante 14 años** antes de fundar la marca Beach Homes Punta Cana junto a sus socios en 2019.



## Revenue Management

**PANORAMA Revenue**

Empresa especializada en servicios de revenue management, estrategia de precios y distribución. Su gestión profesional asegura la maximización de ingresos, marcando la diferencia con proyectos no profesionalizados.

📍 Bávaro

📍 Cap Cana

📍 Samaná

🌐 Internacional

[www.panoramarevenue.com](http://www.panoramarevenue.com)

# Tiempo de Compromiso & Uso

Marco contractual y guía de uso para maximizar la rentabilidad.

## Contrato y Condiciones

### Duración Inicial: 24 Meses

Año 1 de posicionamiento + Año 2 de consolidación.

### Renovación

Automática anual o bianual tras el periodo inicial.

### Salida Anticipada

Requiere preaviso de 60 días. Liquidación hasta fecha de fin.

 **RESTRICCIÓN:** Tras la salida, el propietario **NO** podrá realizar alquileres vacacionales de corta estancia (<30 días) para evitar competencia desleal y caída de precios.

### Tarifa de Propietario

Sin límite de días de uso. Descuento del **10%** sobre la tarifa pública (BAR).

## Guía de Estacionalidad e Impacto

### FECHAS PEAK

#### Navidad, Año Nuevo, Semana Santa

Mayor tarifa del año. **Evitar uso personal.**



### TEMP. ALTA

#### Mediados Dic - Final Semana Santa

Alta ocupación. Uso personal afecta considerablemente los ingresos.

### TEMP. MEDIA

#### Junio - Inicios Septiembre

Ocupación moderada. Incidencia menor en ingresos.

### TEMP. BAJA

#### Mayo, Septiembre, Noviembre

Recomendado para uso propietario. Mínima afectación.



Recomendado  
**Portal de Propietarios**



Asistido  
**Solicitud a BHPC**

# Contrato Rental Pool

Distribución de ingresos y servicios incluidos en la gestión.

# 73.5%

**Propietario**

Beneficio Neto

# 26.5%

(BHPC)

**+ 1.5% Adicional (Portal & Marketing Paid)**

## Servicios de Gestión Incluidos (26.5%)

Beach Homes Punta Cana asume los siguientes costos operativos:

- ✓ Listings en **+60 canales** de venta
- ✓ Posicionamiento **Estratégico** SEO/SEM
- ✓ Revenue Management (**PANORAMA**)
- ✓ Gestión integral del huésped (Inquiry to Checkout)
- ✓ Gestión profesional de Quejas y Reseñas
- ✓ Coordinación de Limpieza e Inventario
- ✓ Gestión de **Garantías** por daños
- ✓ Coordinación de Averías y Reparaciones
- ✓ Gestión de pago de servicios del propietario
- ✓ Informe Financiero Mensual & Portal Online

# Daños y Responsabilidad

Política de gestión de activos y coberturas para tranquilidad del propietario.

## ⚠ Tipología de Daños

### Mal Uso / Accidentales



Daños ocasionados por huéspedes durante su estancia (ej. roturas, manchas severas). Se identifican durante la inspección de Check-out.

🛡 Cubierto por Depósito / Seguro OTA

### Desgaste Normal



Deterioro natural por el uso cotidiano (ej. electrodoméstico antiguo, desgaste de sofás). Se envía cotización al propietario para aprobación.

🛑 Si no se repara, la unidad sale del Rental Pool

## 📋 Obligaciones Anuales

*Necesarios para mantener los estándares de alta rotación:*



### Lencería y Textiles

Reposición completa anual.



### Pintura General

Pintura completa de la unidad una vez al año.



### Menaje de Cocina

Reposición de artículos con desperfectos (evaluación semestral).

## Seguros & Estandarización

Cobertura maestra y homogeneidad de inventario.

✓ Contenido

✓ Mobiliario

✓ Electrodomésticos


☰ Inventario Mínimo



Cap Cana, República Dominicana

Operador & Gestión

## Beach Homes Punta Cana

 Cap Cana, República Dominicana

 Rental Pool Management