



BUAP

BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA

Facultad de Ingeniería

Secretaría de Investigación y Estudios de Posgrado

**CASO PRÁCTICO DE LA ELABORACIÓN
DE UN AVALÚO DE HOTEL DE GRAN
TURISMO**

TESIS

Para obtener el grado de:
MAESTRO EN VALUACIÓN

Presenta:

ARQ. JOSÉ ROBERTO FLORES PARRA

Director de Tesis:

Mtro. David Antonio Sánchez Jiménez

Puebla, Pue.

Diciembre 2017



BUAP

Oficio SIEP No. 1257/2017

**ARQ. JOSÉ ROBERTO FLORES PARRA
P R E S E N T E .**

El suscrito M.I. Fernando Daniel Lazcano Hernández, Director de esta Facultad de Ingeniería, de acuerdo a su solicitud de aprobación de tema de tesis, le autoriza desarrollar el tema intitulado **“Caso práctico de la elaboración de un avalúo de un hotel de gran turismo”**. Para obtener el grado de maestro en Valuación. Asignándose como asesor de tesis al Mtro. David Antonio Sánchez Jiménez.

Sin otro particular, reciba un cordial saludo.

ATENTAMENTE

“PENSAR BIEN. PARA VIVIR MEJOR”

Puebla, Puebla., a 03 de Marzo de 2017

M.I. FERNANDO DANIEL LAZCANO HERNÁNDEZ
DIRECTOR DE LA FACULTAD DE INGENIERÍA

C.c.p. Mtro. David Antonio Sánchez Jiménez. Asesor tema de tesis.
C.c.p. Archivo.

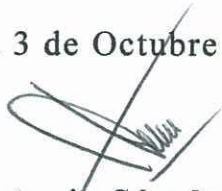
ABH/dsm.

Mtro. Edgar Iram Villagrán Arroyo
Director de la Facultad de Ingeniería
de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
P r e s e n t e

El suscrito Mtro. David Antonio Sánchez Jiménez, Director del Tema de Tesis denominado: **“Caso práctico de la elaboración de un avalúo de hotel de gran turismo”**, que presenta el C. José Roberto Flores Parra, egresado de la Maestría en Valuación, se permite informarle que después de haber revisado la tesis correspondiente, no existe inconveniente en **autorizar la impresión** de la misma, ya que cumple con el formato establecido en el reglamento de titulación de la Secretaría de Investigación y Estudios de Posgrado. Por lo que se extiende la presente para los fines que convengan al interesado.

A T E N T A M E N T E

Puebla, Pue. a 3 de Octubre del 2015



Mtro. David Antonio Sánchez Jiménez
Director de Tesis

ccp Mesa de Exámenes Profesionales
ccp Interesado
ccp Archivo

AGRADECIMIENTOS:

A mi padre (Q.P.D.) y esposa
Principales motores de mi vida

A mi familia y amigos
Personas que de alguna manera
Han creído en mí

A todos mis profesores
Por darme su tiempo y sus lecciones
Para hacer de mí
Una mejor persona.

ÍNDICE

ÍNDICE	5
CAPÍTULO I.- INTRODUCCIÓN	6
1.1 JUSTIFICACIÓN	<u>6</u>
1.2 EL DESARROLLO HOTELERO EN QUINTANA ROO	7
1.3 CANCÚN Y SU NACIMIENTO TURISTICO	16
1.4 EL CRECIMIENTO EN ETAPAS	18
1.5 CONFORMACIÓN DEL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN HOTELERA	19
1.6 QUE ES UN HOTEL DE GRAN TURISMO	23
1.7 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	25
1.8 OBJETIVO GENERAL	25
1.9 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	25
1.10 METODOLOGÍA	26
CAPÍTULO II .- MARCO TEÓRICO	27
CAPÍTULO III.- DESARROLLO DEL PROYECTO	36
CAPÍTULO IV.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	86
REFERENCIAS	89

CAPÍTULO I.- INTRODUCCIÓN

1.1 Justificación.

EL crecimiento que ha experimentado en los últimos años el sector turístico en general y el sector hotelero en particular, junto con la actual situación económica, pone de manifiesto la necesidad de movimientos y cambios estratégicos en este sector. En muchos casos, estos movimientos propiciarán transacciones corporativas en la cual, la toma de una decisión económica para una determinada operación como es la mejora continua de servicios de éste tipo de inmuebles, y para lo cual en determinado momento es necesario el apalancamiento de crédito con Instituciones diversas en el país. Será de suma importancia para el corporativo, empresa o grupo hotelero, tener una certeza del posible valor de su activo, en ésta significativa etapa, será sin duda la práctica o elaboración de un avalúo como elemento que determine dicha operación.

En la actualidad, son contados los profesionales en materia de valuación que tienen la oportunidad de poder elaborar un avalúo de un hotel; ya sea por la diversidad de factores que lo rodean para su elaboración como es primordialmente la zona turística donde están establecidos los inmuebles, la particularidad de la solicitud del mismo o la diversidad de elementos que los componen, características y por su puesto la conversión a recursos de efectivo que se deriva por el trabajo de ésta índole. Y si hablamos de la valuación de un complejo turístico con la particularidad de ser un resort, la expectativa de realizar el avalúo es aun más interesante.

Es por ello que el objetivo de éste trabajo, está centrado en presentar una guía práctica de trabajo en la elaboración de un avalúo de esta índole, de igual forma el propósito del mismo está dirigido de manera principal, a alumnos de maestría o especialidad en valuación, con la finalidad de que puedan observar y tener una idea precisa del avalúo de un inmueble de esta magnitud, de saber

cómo identificar los elementos que lo componen, las características de certificación que son necesarias; pero sobre todo conocer cuáles son los enfoques que determinan su valor y de igual forma aprender también como concluir el mismo.

Por supuesto también está dirigido a profesionales en valuación, inmobiliarios y corredores públicos en general, con la idea de proporcionar una herramienta de consulta y de acerbo profesional; toda vez que la realización de este tipo de trabajos por parte de los corporativos hoteleros e Instituciones que los solicitan, son muy selectos para su asignación y resulta en ocasiones que a través de la vida profesional de un valuator, es escasa o nula la oportunidad de elaborar un avalúo de un hotel de gran turismo.

1.2 El desarrollo Hotelero en Quintana Roo.

Desde la óptica de Sauer (1925), el paisaje está constituido por el conjunto de recursos naturales y culturales, que para el desarrollo de la actividad turística juegan el rol de materia prima. En este sentido, la apropiación del paisaje por parte del Estado se logra a través de una estrategia socioeconómica que permite la modificación de los usos del suelo y normalmente se acompaña de un discurso que destaca la posibilidad del desarrollo regional a partir del aprovechamiento de los recursos naturales y culturales bajo un modo de producción capitalista. Tal y como lo mencionan Morales y García (2002), mediante la contrarreforma al artículo 27 constitucional que abre la puerta a la privatización y, a la consiguiente desaparición del ejido, fue como se concretó la modificación del uso del suelo y, con ello, parte importante de la apropiación del paisaje en manos de grupos turísticos mayoritariamente del extranjero.

De esta manera, el Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR) se convierte en un importante organismo coercitivo que, a través de su función como agencia de bienes raíces, al dotar de infraestructura y equipamiento, se apropia y

transfiere el espacio físico para el desarrollo inmobiliario bajo hotelero, residencial y de tiempo compartido creando la figura de doble residencia para el visitante extranjero. Todo con el supuesto fin de activar el espacio para el uso y desarrollo de actividades económicas turísticas convirtiéndolo así en mercancía capaz de ser utilizada y, posteriormente, ofertada a la iniciativa privada para que ésta implante la oferta turística básica y complementaria a fin de homogenizar el destino para proporcionar a los turistas extranjeros los servicios y comodidades que suelen encontrar en sus países de origen (Ver Foto 1).

Foto 1. Cancún 1960 – 2012.



Fuente: Elaboración propia con imágenes de www.revistapioneros.com y www.wordpress.com

Lo anterior responde a las tendencias neoliberales de la economía, a través de instrumentos de libre compra y venta de mercancías en cualquier parte del planeta. Benko (2000) afirma que el proceso de globalización no contribuye a la homogeneización del espacio, sino que favorece la diferenciación y especialización del territorio. El desacuerdo con Benko es debido a que la diversificación del territorio está determinada por las características del paisaje (recursos naturales y culturales), lo que va a incidir directamente en la especialización de las localidades que cuentan con escenarios de valor paisajístico que se han transformado en zonas turísticas, como por ejemplo, Cancún, Riviera Maya, Costa Maya, Los Cabos, Loreto, Huatulco, Ixtapa, entre

otros, que han aprovechado los insumos que provee el territorio para la creación de bienes y servicios dando lugar a un paisaje de tipo económico.

Así, el proceso de globalización es una herramienta del modo de producción capitalista, el cual tiene como premisa fundamental la reproducción del capital, y para ello es necesaria la apropiación, funcionalización y homogenización del paisaje para convertirlo en mercancía y que los propietarios de los medios de producción lleven a todas las regiones sus artículos, mercancías y servicios a fin de que sean adquiridos en cualquier espacio. Por ello, la homogenización se genera a fin de que los productos y servicios del turismo se conviertan en elementos que den forma al capital cultural de las personas; así mismo, son indicadores del estilo de vida y del gusto (MacCanell; 1976). En este sentido, el precio determina la categoría y clase de los establecimientos, al mismo tiempo que las empresas de servicios turísticos aprovechan las ventajas locales y regionales, a la vez que los consumidores demandan estándares globales (Meethan; 2004).

Ejemplo de lo anterior son la formación de las Global Commodity Chains (Clancy, 1998), dentro de las cuales los Grupos Turísticos Internacionales (GTI), como las cadenas hoteleras Marriot International, Hilton Hotels Coporation y Choice Hotel International, que crecieron en número de hoteles a nivel global (69.3%, 59.1% y 48.8%, respectivamente en los últimos catorce años), sobre todo en países con un desarrollo capitalista incipiente y con grandes desigualdades (Palafox, Zizumbo y Arriaga; 2010). Casos como el anterior, hacen de la actividad turística un eje de acumulación y para ello necesita apropiarse, funcionarizar y homogeneizar el paisaje; y como afirma D'Hautserre (2004), el desarrollo turístico en los destinos del tercer mundo (por ejemplo, resorts, enclaves y hoteles de estándares internacionales) perpetúan la dominación colonial de las medidas internacionales que tratan lo exótico como inferior.

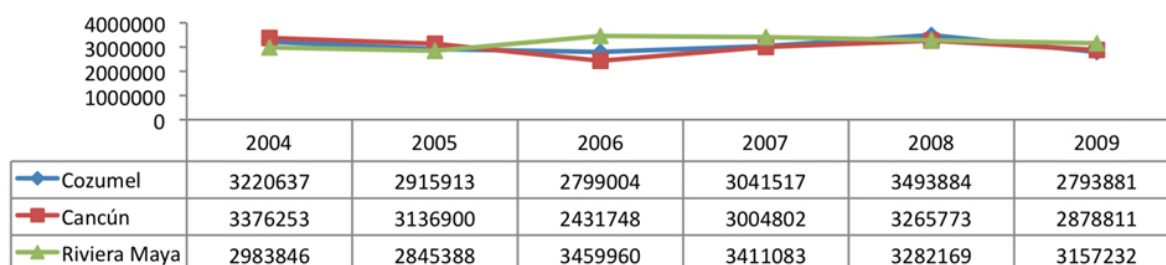
Por lo anterior, el turismo en México se ha desarrollado principalmente en zonas litorales, en las que resalta la anarquía en las construcciones y la

especulación inmobiliaria, por lo que la destrucción del paisaje se volvió intrascendente (Bringas; 2002). Por otro lado, la inserción del turismo en las localidades rurales que fue impulsada mediante el endeudamiento con el Banco Interamericano de Desarrollo y otros organismos internacionales, como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, contribuyeron a la creación de una identidad en los pueblos a través de la occidentalización del espacio y una funcionalización del territorio mediante la construcción de vías de acceso, establecimiento de transporte público, dotación de servicios públicos, entre otros beneficios que son necesarios para el establecimiento de la infraestructura turística indispensable para la actividad y que fortalece la política económica; política que “que soslaya las implicaciones socioculturales que la actividad turística conlleva” (Ídem; 1997: p. 11). Lo anterior puede ser considerado un postcolonialismo en la medida en que supone comunidades que están condenadas a vivir en la dependencia y son normalmente estigmatizadas como subdesarrolladas y manipuladas por un colonizador o Estado desarrollado (D’Hautesserre; 2004).

El turismo con respecto a la apropiación, funcionalización y homogenización del paisaje para ser un eje de acumulación, está basado en la estrategia globalizadora de posicionar el pensamiento económico de apertura de mercado en el sistema cultural y los patrones de consumo. Así, el turismo reordena la visión del mundo a través de imágenes, palabras y prácticas (Ídem: 242). De ahí, el discurso del Estado para colocar al turismo como prioridad nacional, con la finalidad de potenciar la llegada de empresas transnacionales que traerán consigo el desarrollo de las regiones y localidades apartadas. Para ello, “el territorio es organizado mediante iniciativas de desarrollo para el consumo turístico” (Terkenli; 2004: 340). Sin embargo, las consecuencias son observables en la periferia de los destinos turísticos en la pauperización de las comunidades. El Programa Nacional de Turismo 2001 – 2006 con su visión al 2025 continúa con la estrategia de masificación de la actividad mediante la apropiación, funcionalización y homogenización del espacio, ya que a

mayor número de demandantes se necesitarán más espacios propicios para el desarrollo de la actividad turística con las características que el visitante exige. En el caso de Quintana Roo, lo anterior se llevará a cabo a través del Megaproyecto Turístico de Costa Maya mediante la construcción de 68,000 habitaciones para consolidar una oferta hotelera de 113,000 cuartos de hotel, construcción de una base de cruceros, un nuevo aeropuerto y un sistema de transporte ferroviario para la atracción de 11 millones de nuevos turistas (SECTUR; 2001). De esta manera, en 2009 el estado de Quintana Roo contaba con 80,840 habitaciones distribuidas en 851 establecimientos, es decir, 71.5% de la meta planteada por el Estado para el año 2025. Así mismo recibió 9.9 millones de turistas, 13.1% menos que el año anterior. Los turistas y visitantes a la entidad se distribuyen principalmente en tres destinos (Ver Gráfica 1). En los últimos cinco años, la distribución promedio es de la siguiente forma: Riviera Maya (30.24%), Cozumel (28.86%) y Cancún (28.59%).

Gráfica 1. Turistas en Quintana Roo 2004 - 2009



Fuente: Elaboración propia con datos de SEDETUR (2005 - 2010).

Quintana Roo se ha ubicado como la entidad con mayor captación de turismo internacional en el país. Recibe 46.26% del total de turistas, aunque su contribución económica no coincide con las cifras de SEDETUR (2010), debido a que el territorio contribuye con el 31.1% de las divisas por concepto de turismo, aun cuando las cifras emitidas por el organismo federal y estatal no coinciden, existiendo una diferencia de 30.9% en los datos reportados (Ver Tabla 1), lo cual indica la nula comunicación entre las instancias gubernamentales para el desarrollo de indicadores básicos de la actividad turística.

Costa Maya es el puerto de arribo de cruceros de la Costa Sur del estado de Quintana Roo, localizado en la comunidad rural de Mahahual, el cual inició operaciones a inicios del año 2001. El destino captó 328,703 cruceristas en 2009. Sin embargo tuvo un descenso en las llegadas del 59.5% en comparación con 2006, ya que en el mes de agosto de 2007, el muelle fue destruido por el huracán Dean.

Tabla 1. Ingresos por concepto de turismo en Quintana Roo 2010.

Organismo	Secretaria de Turismo (SECTUR)	Secretaría de Turismo del estado de Quintana Roo (SEDETUR)
Divisas MDD	\$9,197.72	\$13,289.00
Diferencia	30.90%	

Fuente: Elaboración propia con datos de SECTUR (2010) y SEDETUR (2010)

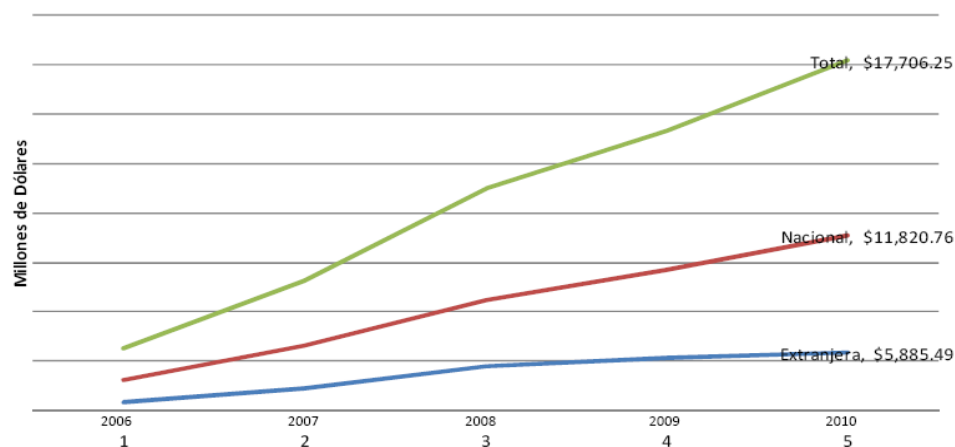
En los últimos cinco años, Quintana Roo ha sido funcionalizado para el desarrollo turístico del país mediante la creación de infraestructura de acceso y servicios, la dotación de equipamiento, así mismo para el desarrollo inmobiliario y hotelero, principalmente en el CIP de Cancún, y los MT's Riviera Maya y Costa Maya mediante la inversión de \$4,295.15 millones de dólares para dichos rubros, así como el inicio de otros proyectos que no han sido concretados en Cozumel y Bacalar por su impacto ambiental en la zona de humedales por lo que se busca la flexibilidad y reforma de la Ley General de Vida Silvestre (Cfr. Palafox y Zizumbo; 2009 y Noticaribe; 2008).

Tabla 2. Inversión privada en Quintana Roo 2004 – 2009.

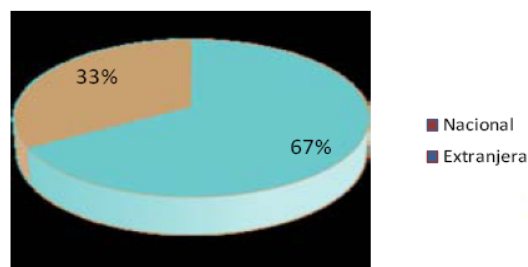
Rubro / Año	2004	2005	2006	2007	208	2009
Inversión turística MDD	427.62	818.13	393.5	1024.9	1575.4	550.6
Total	4295.15 = 22.37%					

Fuente: Elaboración propia con datos de SECTUR (2004 – 2009).

Gráfica 2. Inversión turística acumulada de los últimos 5 años (mdd).



Procedencia de Inversión Turística		
Procedencia	2006-2010	% de Participación
Nacional	11820.76	66.8%
Extranjera	5885.49	33.2%
Total	17706.25	100.0%

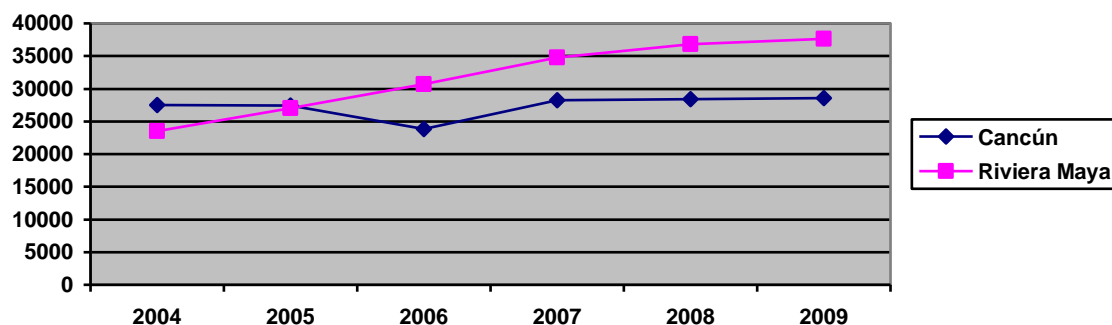


Fuente: SECTUR

Con base en los datos anteriores se puede observar que el crecimiento de la infraestructura hotelera e inversión en la entidad ha ido en constante crecimiento, principalmente en las zonas de interés turístico para el gobierno Federal y Estatal, es decir, Cancún y la Riviera Maya (Ver Gráfica 2).

Cancún y la Riviera Maya han tenido el auspicio del Estado tanto en la promoción como en el destino de las inversiones, tal y como se demuestra en la gráfica siguiente, mediante el crecimiento de la infraestructura hotelera en los últimos cinco años, llegando a consolidar una oferta de **66,144 habitaciones**. A pesar de la reducción en la afluencia turística que tuvo Cancún por los daños ocasionados por el huracán Wilma en octubre de 2005, lo cual impactó directamente en una disminución del 12.9% mientras que la Riviera Maya creció en promedio un 8.2%.

Gráfica 3. Crecimiento de habitaciones en Cancún y Riviera Maya



Fuente: Elaboración propia con datos de SEDETUR (2004 – 2010)

México ha orientado la política turística hacia la captación de divisas, por ello la creación de los Centros Integralmente Planeados y Megaproyectos Turísticos, que han creado nuevas ciudades con cinturones de miseria de gran tamaño.

El turismo ha sido para el país una fuente importante de ingresos, sin embargo el destino de estos no es claro dada la flexibilización de las políticas en torno a la inversión para el desarrollo. Los resultados en cuanto al empleo se ponen en tela de juicio por la calidad del mismo, pues se estima que el sector turístico tiene un 67% de personal empleado sin estabilidad laboral y sistema de seguridad social, el cual no sólo cubre los servicios de salud sino todo el aparato para las pensiones.

El sistema capitalista ha aprovechado las carencias económicas de los países pobres, y normalmente los mecanismos de financiamiento para desarrollo turístico han provenido de préstamos con los organismos internacionales y han “justificado” la llegada de los Grupos Turísticos Internacionales para proveer los servicios que la sociedad capitalista desarrollada exige y verifica mediante los estándares de calidad.

Para el sistema capitalista, el paisaje es materia prima y como tal debe ser aprovechado para la generación de riqueza. Por ello, Quintana Roo, con litoral de valor paisajístico, es el espacio idóneo para el desarrollo del turismo en esta zona del país, y se ha convertido en el pilar de la oferta turística de México. Lo anterior se ve reflejado en el destino de la inversión, que para el caso de esta zona ha sido de 22.3% del total de inversión en turismo en los últimos seis años; asimismo esto ha derivado en el arribo de los GTI a la zona. La diversidad del paisaje debería traer consigo la especialización de las comunidades y regiones.

Sin embargo, para el caso costero de Quintana Roo, el paisaje ha sido utilizado como materia prima para el desarrollo de proyectos turísticos de gran tamaño y la homogenización de los destinos obedece principalmente a la satisfacción de las necesidades de la demanda norteamericana.

El Estado ha funcionado como elemento articulador del proceso de apropiación, funcionalización y homogenización del paisaje, ya que éste facilita la llegada de capitales extranjeros. De esta manera, los Grupos Turísticos Internacional y Locales a través del Estado, se apropian del espacio turístico, acondiciona el territorio dotándole de infraestructura básica y de servicios y, después de esto los transfiere a los GTI y a otros consorcios internacionales para que se adecuen al paisaje, el cual ahora tiene un rol económico para la apertura comercial y permanencia del modo de producción capitalista.¹

¹ Cuaderno Virtual de Turismo: Apropiación, funcionalización y Homogenización del Espacio para el desarrollo turístico en Quintana Roo. México. Muñoz, Uribe y Villarreal, < <http://www.ivt.coppe.ufrj.br> >

1.3 Cancún y su nacimiento turístico.

Hacia 1968 el Gobierno Federal de México determino, a través de diversos estudios que los ingresos por vía del turismo podrían representar en el futuro un ingreso para el país tan importante como el petróleo.

Con ésta idea el gobierno encargo al banco de México la política de nuevo centros turísticos, para lo cual se creó el Fondo de Infraestructura Turística (INFRATUR), que tenía la tarea de realizar los estudios para localizar dichos centros. En ese mismo año el Fondo realizó estudios en todo el litoral de México, encontrando 5 posibles sitios, entre los cuales resultó elegido Cancún por su ubicación estratégica en el Caribe y por la explotación de sus atractivos naturales.

De ésta manera, se diseñó un plan estratégico a 25 años que comprendía el desarrollo de una zona hotelera en la playa y una ciudad de apoyo que crecería junto con el turismo, para el desarrollo del proyecto el gobierno aprobó solicitar un crédito al Banco Interamericano de Desarrollo, con los que se realizaron los trabajos de infraestructura y se otorgaron algunos créditos preferenciales a los primeros hoteles que se edificaron.

Antes de que Cancún empezara a construirse en 1970, contaba con muy pocos habitantes, eran principalmente cuidadores de locales que sobrevivían de la pesca y la recolección, el chicle y las maderas preciosas constituyeron la base de la economía local por buena parte del siglo pasado. El chicle lo embarcaban hacia Cozumel para su venta al extranjero.

Cancún nace como un proyecto de desarrollo para la zona, basado en la concepción de que a través de la creación de polos de desarrollo, se producirán de manera espontánea procesos de crecimiento económico en su zona inmediata.

De éste modo INFRATUR (organismo precursor del fondo nacional para el fomento al turismo, FONATUR) y el Banco de México, es decir; el banco central del país, integraron el plan maestro con un horizonte de 25 años (1970-1995) justificando la creación de Cancún en el planteamiento de tres objetivos básicos:

- Captar divisas para financiar el desarrollo industrial del país.
- Crear empleos en una zona carente de alternativas económicas debido al cierre de la industria más importante en la zona establecida en la península de Yucatán.
- Estimular el desarrollo de nuevas actividades agropecuarias e industriales en la región para cubrir la demanda de insumos que generaría la zona turística.

El plan estratégico fue concebido sobre tres pilares fundamentales: una hotelera cuidadosamente planeada con toda la infraestructura y los servicios de la más alta calidad, una ciudad o centro urbano planeado también con todos los servicios y buscando la mayor calidad de vida de sus habitantes; un aeropuerto que llegara a ser uno de los más importantes del Caribe, dotado de toda la tecnología del transporte aéreo.

Se establece el plan estratégico para la zona hotelera y la ciudad. Cancún crece entonces con un esquema de financiamiento preferencial para los hoteles con el propósito de captar, en 15 años; el 10% de los visitantes del Caribe, que en 1969 eran alrededor de 1.7 millones de turistas.

El desarrollo de Cancún inicia en 1970 y para 1974 se había inaugurado el primer hotel en la zona de playas y la construcción de primeras avenidas de la futura ciudad. En ese mismo año se crea FONATUR, el organismo federal más importante de impulso a la actividad turística de todo el país y quien se encarga de llevar a la práctica el plan maestro de desarrollo de Cancún en los siguientes 25 años.

Quintana Roo es una de los estados más jóvenes de la república mexicana, hace apenas 38 años el 8 de octubre de 1974, es erigido del Territorio Federal ha estado libre y soberano. El 10 de abril de 1975 se crea por mandato constitucional el municipio de Benito de Juárez, y ya para éste año existían 15 hoteles con 1322 cuartos y había sido visitado por 100 mil turistas, la mayoría de carácter nacional.

1.4 El crecimiento en etapas.

Desde el punto de vista de generación de divisas y creación de empleos, Cancún ha sobrepasado los objetivos que se tenían previstos en el plan maestro de aquel 1974. Durante los primeros 15 años de 1970 a 1985 se construyeron 6,700 cuartos en 59 hoteles y la población de Cancún llegó a 100,000.00 habitantes. En ésta etapa se caracterizó por un periodo de auge en el que el crecimiento hotelero fue constante y sostenido, el promedio de ocupación anual se incrementó de 61% en 1975 a 72% en 1985.

Durante 198,1 se inició la construcción de la infraestructura para la segunda etapa de la zona turística, comprendida entre los km. 12.5 y 20 del boulevard Kukulkan,

En el periodo de 1985 a 1990 se caracteriza por un auge explosivo en el que, tan solo en 5 años se edificaron 10,875 cuartos (es decir 5.9 cuartos por día), estimulado por un periodo de auge en el que el crecimiento hotelero fue constante y por la venta de los *SWAPS*; que es un instrumento financiero sustentado en la deuda pública, que no era otra cosa que un contrato por el cual dos partes se comprometen a intercambiar una serie de flujos de dinero a una fecha futura.

Dichos flujos pueden, en principio; ser función ya sea de los tipos de interés a corto plazo como el valor del índice bursátil o cualquier otra variable, es utilizado para reducir el costo y riesgo financiero de una empresa o para superar las

barreras de los mercados financieros. En éste periodo la oferta hotelera creció el 22% promedio anual.²

Durante éste periodo (86-90) la ocupación de cuartos siguió en ascenso alcanzando el 86% en 1987, sin embargo debido al huracán Gilberto en septiembre de 1988, la ocupación hotelera cayo hasta el 56%. Fue entonces cuando se promovieron las inversiones con la utilización de los mecanismos *SWAPS*, debido que a través de su uso los costos de construcción promedio de un hotel se reducían a la mitad; para 1992 el nivel de ocupación se recuperó al 75%.³

1.5 Conformación del Sistema de Clasificación Hotelera

El SCH es el conjunto de instrumentos, métodos, procedimientos y herramientas informáticas desarrollado a petición de la Secretaría de Turismo para medir, de manera estandarizada, confiable y objetiva, las variables relacionadas con la categoría de los establecimientos hoteleros del país, así como la experiencia de intermediarios de viaje y turistas.

El SCH opera a través de la interacción de nueve diferentes entidades, representadas por la oferta, la demanda y los agentes mediadores de la industria (Figura 1). La Secretaría de Turismo, como principal agente mediador; establece un instrumento y proceso de clasificación único que responden conjuntamente a los intereses de los turistas y las propuestas de alojamiento del sector.

En su operación y puesta en marcha, el SCH genera certeza para el turista en cuanto a las cualidades del hotel en que se alojará, al tiempo que provee a la industria del sector una herramienta de medición que refleja con precisión la demanda de los huéspedes y permite una comparación objetiva, incluyente y equitativa entre diversos tipos de espacios e instalaciones.

² Artículo: El turismo en Cancún Quintana Roo.

Fuente: < <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs.> >

³ Fuente: < <http://www.Cancun.gob.mx/html/principal/serviciosciudad/hospedaje3.htm> >

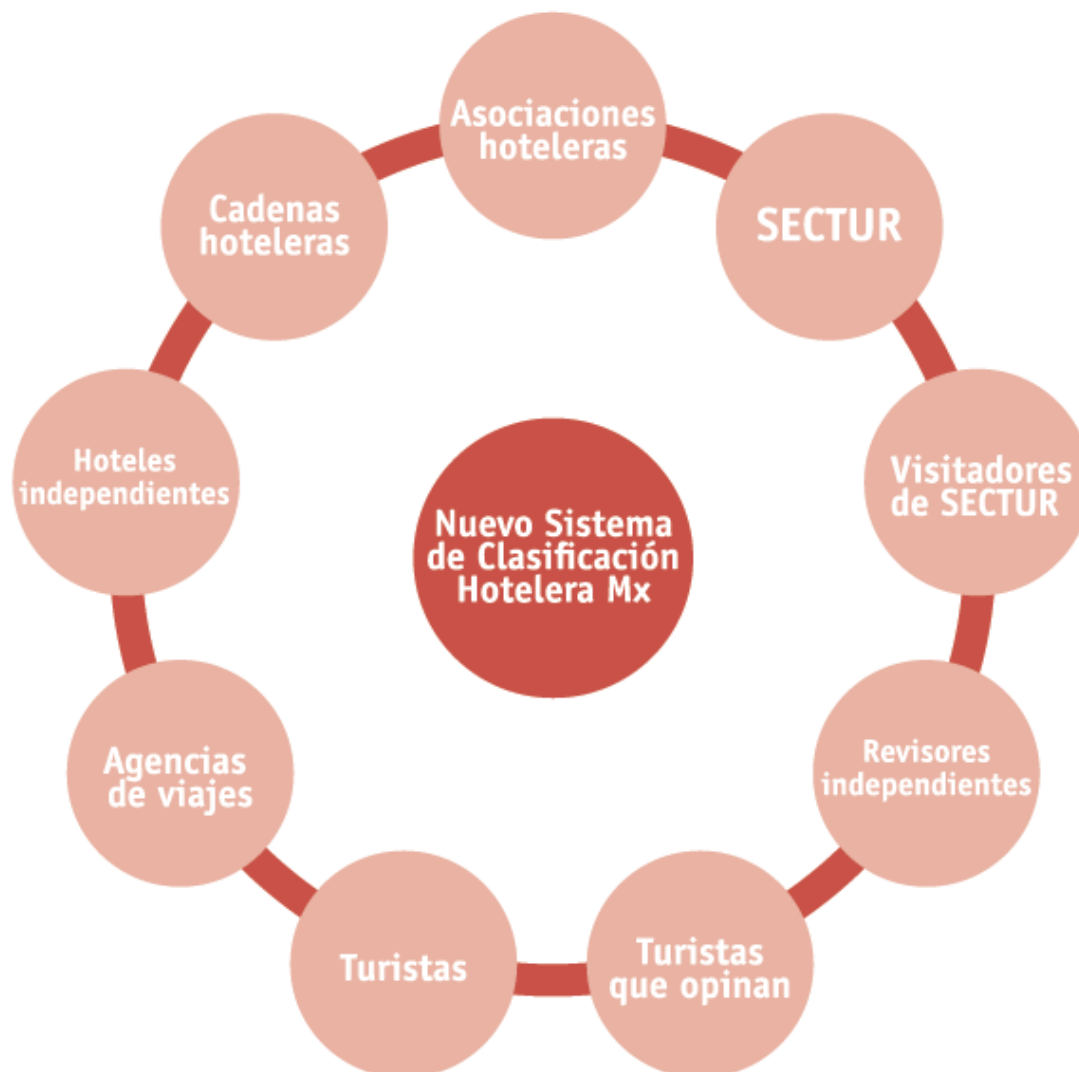


Figura 1: Entidades participantes en el sistema de clasificación hotelera en México.

De cara a los turistas, tanto nacionales como extranjeros, el SCH maximiza la claridad y simplicidad comunicativa al hacer uso del código más común en hotelería: la clasificación de hoteles en un rango de una a cinco estrellas, con intervalos de media estrella. El número de estrellas refleja de modo intuitivo el tipo de oferta que el hotel ofrece a sus huéspedes (Figura 2), de modo que hoteles con cualidades superiores obtienen también mayor número de estrellas al ser evaluados.






	<p>Una estrella: solo ofrece lo indispensable.</p>
	<p>Dos estrellas: servicios e infraestructura básicos</p>
	<p>Tres estrellas: instalaciones adecuadas, servicio completo y estandarizado, sin grandes lujos.</p>
	<p>Cuatro estrellas: instalaciones de lujo y servicio superior.</p>
	<p>Cinco estrellas: instalaciones y servicios excepcionales</p>

Figura 2: Significado del número de estrellas con el que se califica.

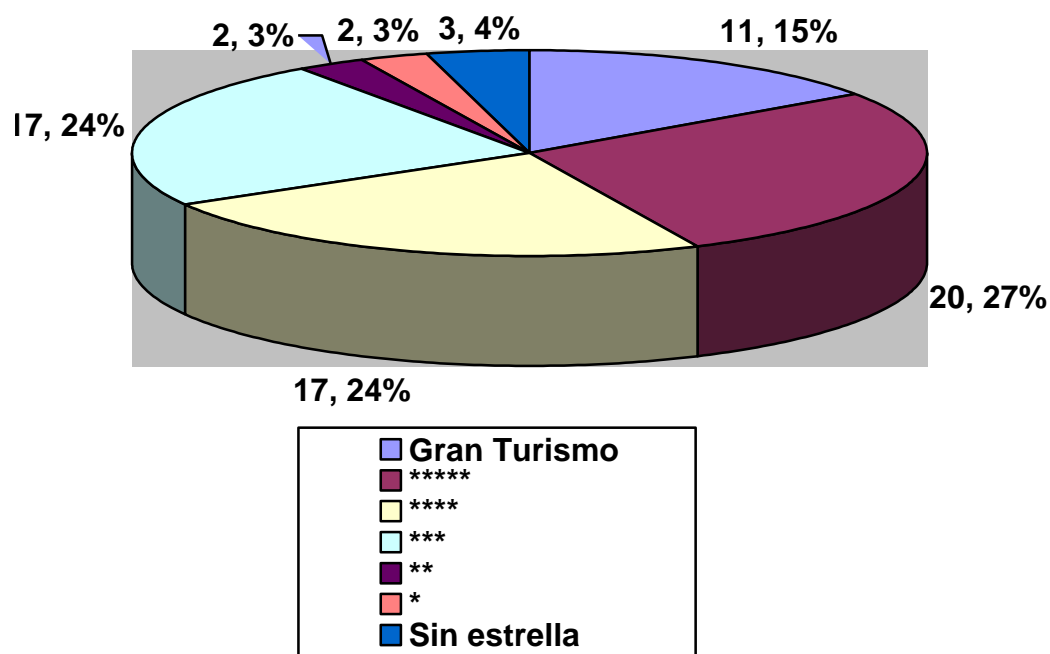
La calificación con medias estrellas permite incrementar la precisión en la evaluación, da flexibilidad a la herramienta y limita la sobreestimación en la auto clasificación, pues el utilizar exclusivamente estrellas completas, en ocasiones permitía que existieran diferencias importantes entre los hoteles de una misma categoría y generaba pocos incentivos en los hoteleros para mejorar sus establecimientos ya que los requerimientos de inversión para ascender una estrella completa podrían ser muy elevados con respecto al capital disponible o a los beneficios económicos esperados por la mejora en sus instalaciones.

Si bien éste resultado es evidente y simple a ojos de la demanda, el diseño del instrumento requirió al equipo factor delta, un proceso de 10 meses de investigación, diálogo, desarrollo, piloteo y calibración durante el cual estudiamos diversas prácticas internacionales, preferencias de los turistas, requerimientos de la Secretaría de Turismo y perspectivas de la industria hotelera mexicana para conformar la herramienta base del SCH.

Tras su liberación, se plantea que la operación del SCH seguirá siendo liderada por la Secretaría de Turismo; en coordinación con las asociaciones y cadenas hoteleras del país, apoyándose con visitantes propios y revisores independientes para realizar la clasificación de los cerca de 18,000 hoteles en el territorio nacional.⁴

Grafica 1- Clasificación de hoteles en Cancún Quintana Roo.

Perspectiva de la clasificación hotelera actual del municipio de Cancún Quintana Roo con base en la SCH.



⁴ Fuente: < <http://www.factor-delta.com> >

1.6 Que es un hotel de gran turismo.

Se le denomina “Gran Turismo” a los hoteles que cumplen 108 requisitos de la escala para clasificarlos, es decir; son los hoteles que van más allá de las 5 estrellas que es la escala más alta para clasificar un hotel y por lo tanto es la mejor clasificación que la Secretaría de Turismo otorga a los establecimientos hoteleros de mayor prestigio.

La calidad de los hoteles surge después de la segunda guerra mundial y fueron precisamente los franceses quienes los clasificaron por estrellas con el fin de identificar los niveles de precio y comodidad, disminuyendo el riesgo percibido por los clientes al contratar un servicio de ésta índole.

Dentro de Latinoamérica algunos países establecieron sus propias normas de clasificación ya que las estrellas no fueron suficientes. Es ahí donde surgen nuevas categorías por encima, tales como “Gran Turismo” ó “Categoría Especial” las cuales no responden a niveles conocidos mundialmente.

Algunos ejemplos de Hoteles “GT” en México son: el Sierra Lago en Guadalajara, el Quinta Real en Monterrey, Premiere en Puerto Vallarta, el Marriot en el D.F. y el Gran Melia y él Le Blanc en Cancún por citar algunos.

En materia de servicios, éstos se clasifican por puntos quedando de la siguiente forma:

- 40 Puntos para habitaciones.
- 25 Puntos para servicios principales.
- 10 Puntos para servicios complementarios.
- 15 Puntos para Instalación física.
- 15 Puntos para Personal administrativo y de servicio.

Algunos de los servicios con los cuales debe contar un hotel para considerarse GT son:

- Habitaciones min. 32m2
- Área Comercial (boutique)
- Renta de autos
- Restaurantes alta cocina
- Salón de belleza
- Sala de juntas
- Farmacia
- Lavandería/Tintorería
- SPA
- Agencia de viajes

Para finalizar, un hotel de Gran Turismo en México, es aquél que sobrepasa por mucho los límites establecidos al momento de calificarlo. Aquél que por supuesto al tener todos estos servicios debe ser mucho más preciso con su organización, toda vez que al contar con innumerables servicios también posee una gran cantidad de recurso humano y para que continúe ostentando las siglas “GT” el servicio siempre deberá ser impecable.⁵

⁵ Fuente: < <http://www.slideshare.net/Cramberry/gran-turismo-2470529>.>

1.7 Planteamiento del problema.

El avalúo de un hotel y en particular el de una categoría de “gran turismo” es un documento que en la mayoría de veces es realizado principalmente por empresas de valuación extranjeras o por Instituciones bancarias o de crédito; que someten a concurso el trabajo al valuador o selecto grupo de valuadores que realizara el estudio y que por supuesto éstos documentos son no son de consulta pública y al igual que todos los avalúos en general, la solicitud de su realización es para alguna actividad en específico, ya sea la ampliación del inmueble, crédito, mejoras o reevaluación de activos. Teniendo en cuenta los altos costos que genera la valuación de estos activos para sus propietarios; hace que su realización sea muy particularizada y esporádica, haciendo que el estudio y consulta de éstos trabajos de gran interés para los que se están iniciando o están en el ambiente de la valuación especializada sea más compleja su consulta.

1.8 Objetivo general

Presentar de forma particular y a manera de ejemplo práctico, la valuación de un hotel de tipo gran turismo; caso específico el Hotel Le Blanc Spa Resort, con la finalidad de ofrecer un trabajo de consulta de fácil redacción para poder observar el desarrollo completo y una de las formas de realizar un avalúo de ésta categoría.

1.9 Objetivos específicos

- a) Presentar un marco de referencia de los métodos que serán empleado en el desarrollo de este trabajo.
- b) Presentar los antecedentes que dan lugar a la realización del avalúo.

- c) Se mostrará la aplicación de cada enfoque con la finalidad poder observar las referencias utilizadas, la homologación aplicada para el caso y la conclusión del mismo.

1.10 Metodología

- a) Se mostraran los apartados importantes que contiene la sinergia de la elaboración del avalúo, es decir; se partirá desde las bases de solicitud, requerimientos de información técnica y legal hasta los procesos que implica el desarrollo del mismo.
- b) Se aplicará el proceso de análisis de los diversos enfoques del avalúo, principalmente el de mercado, con la finalidad de hacer práctico y sencillo su estudio.
- c) Presentar la descripción general del inmueble y las áreas o tipos de obra de las cuales se compone.
- d) Se mostraran los tipos de construcción para cada uno de los tipos de obra identificados y sus características así como las obras complementarias e inventario con el que cuenta el inmueble.
- e) Presentar el resumen de valores y las consideraciones previas a la conclusión
- f) Se mostrarán los alcances de todo el proceso de valuación, así como las conclusiones a las que se llegaron para determinar los valores y premisas del mismo.

CAPÍTULO II.- MARCO TEÓRICO

Mencionados los objetivos a cumplir y a demostrarse en éste contenido, así como las justificaciones correspondientes; se presentará un modelo de avalúo de un hotel de gran turismo mismo que se realizó en la Ciudad de Cancún Quintana Roo Mex. Dicho trabajo se irá presentando y desarrollando en partes de acuerdo al estudio elaborado, es decir, se explicara el contenido del avalúo, enfoques realizados, consideraciones previas, etc. Siguiendo entonces la metodología explicada, se iniciara el marco con la propuesta designada para el desarrollo del tema que es el avalúo del hotel **“Le Blanc, Spa Resort”**.

Que es él Le Blanc Spa Resort

El hotel Le Blanc fue construido en el año 2005 por la compañía inmobiliaria Puerto Bonito S.A. y es la segunda propiedad de la cadena hotelera Palace Resorts. El complejo hotelero se encuentra localizado en el Boulevard. Kukulcan, Lote 13 A, Sección A, Manzana Uno; a unos 25 minutos aproximadamente del aeropuerto internacional de la ciudad de Cancún Quintana Roo.

El inmueble tiene como frentes naturales la playa del mar Caribe y la Laguna de Nichupté, es un inmueble con una edificación sobriamente decorada en un estilo minimalista principalmente que ha sido galardonado con el premio cinco diamantes por la "American Automobile" máximo galardón que otorga la industria hotelera hoy en día.

El Le Blanc Spa Resort Cancún, es un hotel de concepto inicialmente para parejas. Está sobriamente decorado en un estilo minimalista, con una ubicación privilegiada en el corazón de la zona hotelera de Cancún, realzada por el imponente marco que ofrecen las playas del Caribe Mexicano y una vista increíble a la Laguna Nichupté.⁵

Distribución actual y funcionamiento del Hotel.

El Hotel "Le Blanc Spa Resort" está construido sobre una superficie de 20,000.00m² de terreno, con un frente de 161.45ml de playa, -costa del Mar Caribe- con relación a la distancia del aeropuerto internacional se ubica a 25 minutos en automóvil.

En su diseño, el hotel presenta una distribución de dos edificios principales y áreas de recreación exteriores, el primero que colinda con el estacionamiento se desarrolla en tres niveles más un mezanine entre el primer y segundo nivel, en el cual se realizan todas las actividades públicas (lobby, recepción, locales comerciales, etc.), recreativas (restaurantes, bares, spa, gimnasio, estética, etc.), administrativas (oficinas) y de servicios del inmueble (cuartos de máquinas, cocinas, lavanderías, almacenes, pasillos de servicios, etc.) y en el segundo edificio se encuentra el área de habitaciones en 9 niveles, las áreas recreativas exteriores se ubican en el frente a la playa, el frente a la dársena y el tercer nivel con vista al mar donde se localizan las áreas de albercas, chapoteaderos, área de sombrillas y asoleaderos, áreas jardinadas y áreas de servicios. La distribución de los niveles se presenta a continuación.

⁵ Fuente: < <http://cancun.travel/es/2010/10/29/obtine-le-blanc-spa-resort-cancun-la-certificacion-bronce-de-earthcheck-benchmarking/> >

a) Planta Baja del Hotel.

En la planta baja (nivel spa), se localizan: la plaza estacionamiento, para 40 autos, la rampa de acceso de servicios, vestíbulo a estética, gimnasio y un gran spa, cubo de elevadores, áreas de máquinas, almacenes, cocinas, lavandería, bodegas de alimentos, cámaras de refrigeración y congelación, talleres de mantenimiento, baños y comedor de empleados. En este mismo nivel se encuentra la alberca con vista a la dársena con snack bar, baños públicos, asoleaderos, cinco palapas para masajes y muelle.

b) Primer nivel.

En el primer nivel (nivel lobby), se localizan: el motor lobby, el lobby, recepción, estancia, lobby bar, seis locales comerciales, área de oficinas, restaurant oriental, restaurant internacional, cocina, cubo de elevadores, el primer nivel de habitaciones, y el área de alberca con vista al mar, con asoleaderos, jacuzzi, baños públicos y jardines.

c) Segundo nivel.

En el segundo nivel (nivel de eventos), se localizan: el foyer de acceso para los salones, un salón con la capacidad de dividirse en cuatro salas con capacidad para 20 personas cada uno, un salón de eventos con capacidad de 504 personas y con la posibilidad de dividirse en 5 salas, un bar, el cubo de elevadores, el segundo nivel de habitaciones y un área de alberca con vista al mar, con asoleaderos, baños públicos, snack bar, y cocina de apoyo.

d) Mezzanine.

El Nivel mezzanine, el cual se encuentra entre el primer y segundo nivel, se localizan: un área de oficinas con baños públicos y cubo de escaleras.

e) Pisos del 3º al 10º.

En éstos niveles se localizan el cubo de elevadores, pasillos de distribución y áreas de habitaciones en cada uno respectivamente.

El Hotel opera con el sistema de todo incluido (all inclusive), que incluye todas las comidas, bebidas y barra libre, para lo cual cuenta con Room Service (servicio a cuartos) las 24 horas del día, cuatro restaurantes; El Blanc Internacional con un aforo de 152 personas en su interior y 32 personas en el exterior, El Blanc Italia con un aforo de 116 personas, El Blanc Orient con un aforo de 122 personas, y El Blanc Terrace con un aforo para 60 personas, cinco bares; El Blanc Stage, Blanc Luna, Blanc Sol, Blanc Eclipse y Blanc Lobby.

Cuenta con 260 habitaciones distribuidas en nueve niveles de la siguiente manera: En los pisos 1 al 8, 30 habitaciones, en el piso 9, 20 habitaciones. El hotel cuenta con 197 habitaciones con vista al mar y 63 con vista a la laguna, 212 habitaciones de "no fumar", las habitaciones para fumadores se encuentran en los pisos 2 y 9 y son 48 habitaciones.

Los tipos de habitaciones son los siguientes:

- 38 habitaciones "Royal Deluxe (doble).
- 188 habitaciones "royal Delux (king).
- 26 habitaciones "Royal Honeymoon (para lunamieleros)
- 3 habitaciones para discapacitados
- 5 "Suites Presidencial y 9 Suites Gobernador.

El Hotel Le blanc cuenta también con un gran spa que cuenta con recepción, área para hombres y otra para mujeres que cuentan cada una con: área de lockers, baños, sauna, vapor, hidroreflexología, área de camastros, jacuzzi, alberca con agua fría y alberca con agua caliente. El spa cuenta también con un área de relajamiento la cual da acceso al área de masajes que cuenta con 10 suites sencillas, 2 suites dobles, 6 master, 1 suite golden spa, y un área de servicios (control, coordinación, almacén y ropería), además junto al spa existe también una estética, una boutique y un gimnasio.

Dentro de la valuación inmobiliaria es escaso poder encontrar antecedentes que lleven o guíen a la realización de un avalúo de éste tipo de inmuebles, seguramente a que en el mercado inmobiliario con dificultad más no imposible, se localizarán hoteles y sobretodo resorts en renta y más aún en venta.

Se presentará los conceptos primordiales que serán usados como base para la elaboración del avalúo los cuales son los siguientes:

La Valuación Inmobiliaria.- Es una actividad pluridisciplinaria para la que se requiere una muy amplia gama de conocimientos. Los profesionales inmobiliarios por su proximidad al mercado, conocen, o pueden conocer, el comportamiento de la oferta y de la demanda, los precios, tendencias y fluctuaciones del mercado.²

Valoración o Tasación.- Se puede definir, en sentido amplio, la Valoración, Evaluación o Tasación como aquella parte de la economía cuyo objetivo es la estimación de un determinado valor o varios valores, con arreglo a unas determinadas hipótesis, con vistas a unos fines determinados y mediante procesos de cálculo basados en informaciones de carácter técnico.⁶

Método de Mercado o Comparación.- Ya aplica cierta metodología y análisis, pues compara por lo menos tres lotes similares, de los cuales se conoce su precio de negociación al lote motivo del avalúo. Esta similitud debe ser por lo menos en forma, tamaño, topografía, vías, de acceso, entorno inmediato, y ubicación. El lote motivo del avalúo tendrá como valor, el promedio de los lotes analizados, este método busca establecer el valor comercial del bien, a partir del estudio de las ofertas o transacciones recientes en la zona. Aunque tampoco es el más adecuado, por lo menos, es más confiable que el tradicional. Tiene como base el estudio del mercado de la propiedad raíz en la zona.⁷

⁶ Valoración Agraria, Teoría y Práctica, Vicente Caballer, 2008.

⁷ Valoración de Inmuebles Compaginado Teoría y Práctica, Carlos Andrés Silva, Universidad Tecnológica de Pereira, Agosto de 2010.

Valor de Mercado.- El valor de mercado es aquel importe que se le asigna a un bien o producto determinado entendiendo como tal aquel suma de dinero que un vendedor podría obtener por el mismo en condiciones estándares de un mercado de valores.⁸

Valor en Venta.- Es aquel por el que se está dispuesto a convenir, por las partes que intervienen, comprador y vendedor, la enajenación de un bien. En circunstancias normales de mercado ideal, es decir, sin apremios de las partes, mercado transparente e informado, y todas aquellas otras circunstancias que nos sirven para definirlo, coincide con el valor de mercado.⁹

Método de Renta.- Cuantifica los Ingresos que el inmueble motivo del avalúo puede generar, en un tiempo determinado y así calcular su valor. En otras palabras, mide los Ingresos que el inmueble se espera produzca en un futuro, para determinar hoy, el precio probable del bien. Esta técnica de valuación permite cuantificar los ingresos futuros del bien motivo del avalúo, mediante la comparación de los ingresos de otros inmuebles semejantes en características físicas, de uso y ubicación, o determinando los incrementos anuales que en los ingresos se puedan generar, mediante un análisis del mercado inmobiliario o por incrementos ordenados por ley.¹⁰

⁸ Conceptos en Definición, Disponible 2 de Marzo de 2012.
<<http://www.definicionabc.com/economía/valor-de-mercado.php>>

⁹ Valoración de Inmuebles de Naturaleza Urbana, José v. Ferrando Corell, Universidad Politécnica de Valencia, 2008.

¹⁰ Valoración de Inmuebles Compaginado Teoría y Práctica, Eduardo A. Cruz Trejos, Universidad Tecnológica de Pereira, Agosto de 2010

Tasa de Capitalización.- Se entiende por Tasa de Capitalización la relación que hay entre los ingresos que generan en un año el inmueble y su precio de venta. Obtenga una tasa de capitalización representativa del sector donde está ubicado el inmueble motivo del avalúo. Esto implica, que se debe conocer de otro inmueble similar al avaluado, los ingresos que generaba y su precio de venta. ¹¹

Valor en Renta.- Aquel que se determina partiendo del conocimiento de la renta neta que produce, o es capaz de producir el bien inmueble y para ello ha de aplicarse a las rentas determinadas, bien directamente conocidas, o bien a través de un estudio de mercado de rentas, la tasa de capitalización, que comprenderá el interés sobre la inversión y el retorno de la inversión, en bienes inmuebles. ¹²

Valor Físico o Directo.- Este enfoque está basado en el supuesto de que un comprador con la información pertinente, no pagaría más por un bien que el costo de un bien sustituto con el mismo uso o fin que el bien considerado. Este enfoque considera que valor máximo del bien para el comprador con información pertinente, será la cantidad necesaria para construir o adquirir un nuevo bien de igual utilidad. Cuando el bien no es nuevo, el valor de reposición nuevo deberá ser ajustado de acuerdo a todos los métodos de depreciación y obsolescencia a la fecha del avalúo. ¹³

¹¹ Valoración de Inmuebles Compaginado Teoría y Práctica, Pedro Daniel Medina V., Universidad Tecnológica de Pereira, Agosto de 2010.

¹² Valoración de Inmuebles de Naturaleza Urbana, José v. Ferrando Corell, Universidad Politécnica de Valencia, 2008.

¹³ BBVA Bancomer, Servicios, manual de normatividad de la dirección de la unidad de avalúos y servicios México 2000.

Mercado.- Es el entorno en el que se intercambian bienes y servicios entre compradores y vendedores, mediante un mecanismo de precio. El concepto de mercado implica bienes y servicios a ser intercambiados entre compradores y vendedores. Cada parte responderá a las relaciones de la oferta y la demanda. ¹⁴

Método Comparativo de Mercado.- Se utiliza en los avalúos de bienes que pueden ser analizados con bienes comparables existentes en el mercado abierto; se basa en la investigación de la demanda de dichos bienes, operaciones de compraventa recientes, operaciones de renta o alquiler y que, mediante una homologación de los datos obtenidos, permiten al valuador estimar un valor de mercado. El supuesto que justifica el empleo de este método se basa en que un inversionista no pagará más por una propiedad que lo que estaría dispuesto a pagar por una propiedad similar de utilidad comparable disponible en el mercado.

También se conoce como Enfoque Comparativo de Ventas.¹⁵

Utilidad Antes de Impuestos y Depreciación (UAID).- El supuesto fundamental para proyectar la UAID es que se tendrá para el hotel durante el período de proyección una administración estándar, es decir, si al momento de la valuación la ocupación del hotel está por debajo de la ocupación media en la zona para hoteles de su tipo (no solo en cuanto a categoría sino también en cuanto a ubicación, diseño, etc.), entonces quiere decir que está siendo inadecuadamente administrado, si el hotel está teniendo pérdidas y estas se proyectan el valor sería por debajo de su valor real ya que no se está valuando al hotel como empresa sino que se están valuando las instalaciones hoteleras de acuerdo a lo que pueden producir; si por el contrario el hotel tiene una administración muy eficiente, digamos que al momento de valuarlo, pertenece a una cadena hotelera que cuenta con ventajas competitivas por sobre su competencia promedio como lo podrían ser alianzas internacionales con empresas aeronáuticas, o con agencias de viajes, que al cambiar de propietario dejarían de tener el trato preferencial para con el hotel y se proyectan las utilidades de acuerdo a los antecedentes de

ocupación sobre el promedio de ese hotel, el resultado final sería una sobrevaluación de la propiedad.

Tasa Libor.- El LIBOR (London InterBank Offered Rate) es una tasa de referencia diaria basada en las tasas de interés a la cual los bancos ofrecen fondos no asegurados a otros bancos en el mercado monetario mayorista, o mercado interbancario. El LIBOR será ligeramente superior a la tasa London Interbank Bid Rate, la tasa efectiva bajo la cual los bancos están preparados para aceptar depósitos. Es aproximadamente comparable con la tasa federal funds rate de los Estados Unidos. El libor es fijado por la Asociación de Banqueros Británicos (British Bankers Association), y el resultado se publica alrededor de las 11.00, hora local de Londres. De este modo, el LIBOR sirve de referencia para algunos de los instrumentos financieros más importantes y líquidos del mundo. Se calcula que el LIBOR influencia el costo de US\$ 360 trillones en instrumentos financieros. Para el caso del Euro, sin embargo, la tasa de referencia es la tasa Euribor, compilada por la Federación Bancaria Europea. Sí existe un Euro LIBOR, pero principalmente para propósitos de continuidad en los contratos de swaps.¹⁶

Los análisis, opiniones y conclusiones reportados están limitados sólo por las suposiciones y condiciones limitantes reportadas en la sección de las consideraciones previas al avalúo. No su tuvo interés presente o futuro en la propiedad que es objeto de este avalúo y no tengo interés personal o parcialidad con respecto a las partes involucradas. El avalúo como tal, fue solicitado por la Dirección de banca de gobierno de la Institución bancaria a la que pertenecía en su momento, y en el cual intervenimos para su elaboración y revisión; la gerencia divisional sur y peninsular del área de avalúos, la subdirección del área de avalúos del país y el valuador asignado para el caso.

¹⁴ Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales, Gobierno Federal, Glosario de Términos sobre el Patrimonio Inmobiliario, Indaabin.gob.mx, Disponible 2 de Marzo de 2012.

¹⁵ Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales, Gobierno Federal, Glosario de Términos sobre el Patrimonio Inmobiliario, Indaabin.gob.mx, Disponible 2 de Marzo de 2012.

¹⁶ Fuente: < <http://http://es.wikipedia.org/wiki/LIBOR> >

CAPÍTULO III.- DESARROLLO DEL PROYECTO

A continuación se presentará a manera de ejemplo el desarrollo del avalúo practicado al Hotel Le Blanc Resort que se ubica en la Ciudad de Cancún, Quintana Roo. El objetivo como se ha mencionado con anterioridad, es presentar una guía práctica y sencilla de la manera de cómo se realizó este trabajo.

Se presentaran de manera ordenada, como se fue integrando la información plasmada en cada página y el contenido de la misa realizando una breve explicación de la información relevante conforme se vaya avanzando.

Se Irán realizando algunas recomendaciones que se tomaron en cuenta y que son parte importante para el desarrollo y elaboración de este trabajo, si se tenía en mente que en el presente avalúo solo se aplicaría el método físico por razones intrínsecas de mercado para valuar hoteles, toda vez que es complejo localizar bienes inmuebles en venta de esta magnitud, podremos argumentar que se llevó a cabo la realización, investigación y aplicación de los métodos de capitalización de rentas y de mercado, siendo éste último enfoque; un tema de discusión de la propia Institución bancaria en la cual laboré, toda vez que no se concebía un resultado por el enfoque de mercado para éste tipo de inmuebles.

Nuevamente reitero que lo que a continuación se presentará no es una metodología y ni mucho menos una receta de cocina para la valuación de hoteles de gran turismo, si no por el contrario representa un ejercicio que se puso a prueba y en el cual colaboró un equipo de personas para lograr un trabajo que estimo de calidad y sobre todo confiable y que espero que el presente y futuro; pueda apoyar o servir de base para Peritos Valuadores y estudiantes de la maestría en valuación de la Facultad de Ingeniería Civil de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.



DESARROLLO HOTELERO DE GRAN TURISMO



HOTEL LEBLANC SPA RESORT CANCÚN Q. ROO

Lote 13 A Blvd. Kukulkan, Sección A Mza. 1; Zona Hotelera Kilómetro Diez,
de la Ciudad de Cancún, Municipio de Benito Juárez, Estado de Quintana Roo

VALOR COMERCIAL (M.N.): **\$812,143,000.00**

Elaborado por:

Valuación & Arquitectura
Arq. J. Roberto Flores Parra
Cédula Profesional: 4557846

10 de febrero de 2011

Como primera parte del avalúo se presenta una carátula la cual contiene el logotipo personal, el cual aparecerá en todas las hojas, así como el título del avalúo donde se describe el nombre del inmueble que se está valuando, se observa también la fotografía principal de la fachada del mismo, se describe la ubicación del inmueble que para el caso es: Lote No.13-A Boulevard Kukulcán, Sección "A", Manzana Uno (Actualmente Manzana 51), Zona Hotelera, Kilómetro Diez, de la Ciudad de Cancún, Municipio de Benito Juárez, Estado de Quintana Roo. De igual forma se describe el valor comercial del inmueble, el nombre del valuador y la fecha de realización.



ÍNDICE

	PÁGINA
CONTENIDO	1
PORTADA	2
ÍNDICE	3
ANTECEDENTES	3
CARACTERÍSTICAS URBANAS	4
DATOS DEL TERRENO	5
DESCRIPCIÓN DEL INMUEBLE	6
DESCRIPCIÓN DE LAS CONSTRUCCIONES	7
ELEMENTOS DE LA CONSTRUCCIÓN	18
DESCRIPCIÓN DE MAQUINARÍA, EQUIPO Y ELEMENTOS ACCESORIOS	19
DESCRIPCIÓN DE ACTIVOS DEL HOTEL	32
CONSIDERACIONES PREVIAS AL AVALÚO	34
ENFOQUE DE MERCADO	35
ENFOQUE FISICO	36
TASA DE CAPITALIZACIÓN	37
ENFOQUE DE CAPITALIZACIÓN DE INGRESOS	40
CONCLUSIÓN	41
REPORTE FOTOGRÁFICO	

Debido a lo extenso del contenido del avalúo, se decidió realizar un índice como segunda página del avalúo, con la finalidad de identificar el contenido del mismo y así localizar de una manera rápida y eficiente el segmento que deseamos y la logística del proceso del avalúo, el índice consta de 17 apartados que van desde la portada hasta el cuadro fotográfico.



I. ANTECEDENTES

Solicitante del Avalúo: **Inmobiliaria Puerto Bonito, S.A. de C.V.**

Valuador: **Arq. José Roberto Flores Parra**

Fecha de la visita: **15 de enero de 2011**

Fecha de avalúo: **10 de febrero de 2011**

Inmueble que se valúa: **Hotel Le Blanc. Spa Resort.**

Régimen de Propiedad: **Privada en sociedad**

Propietario del Inmueble: **Inmobiliaria Puerto Bonito, SA de CV. Copias de escrituras (Escritura 29399, 23/oct/2008, ante Not. Javier Reyes Carrillo)**

Objeto del Avalúo: **Estimar el valor comercial de la unidad de negocio.**

Ubicación del inmueble: **Lote #13-A (Trece A), Boulevard Kukulcán, Sección "A", Manzana Uno (Actualmente Manzana 51), Zona Hotelera, Kilómetro Diez, de la Ciudad de Cancún, Municipio de Benito Juárez, Estado de Quintana Roo.**

Municipio: **Cancún Q. Roo**

Estado: **Quintana Roo. Mex.**

ANTECEDENTES

En los antecedentes se hace mención nuevamente de solicitante, el nombre del valuador la fecha de visita y la fecha de elaboración del avalúo y se describe el tipo de inmueble a valuar (Hotel Le Blanc Spa Resort), el régimen de propiedad que para el caso es privativa y el propietario del inmueble que es: Inmobiliario Puerto Bonito S.A. quien es propietario el Sr. Chapur. Nuevamente colocamos la ubicación del inmueble, así como el municipio y estado donde se encuentra el mismo.

II. CARACTERÍSTICAS URBANAS

<p>Clasificación de la zona: Turística hotelera de densidad media (en destino de playa).</p> <p>Actividad predominante en la zona: Hoteles y edificios de condominios habitacionales de primer nivel de hasta 5 pisos, así como otros edificios de apoyo a la actividad turística.</p> <p>Índice de saturación zona:</p> <p style="padding-left: 40px;">Población: Flotante laboral y turística (nacional y extranjero).</p> <p style="padding-left: 40px;">Nivel socioeconómico: Alto</p> <p>Contaminación ambiental:</p> <p style="padding-left: 40px;">Uso de suelo: Turístico hotelero de densidad media (Th7a1).</p> <p>Nivel de seguridad pública: Alta, la zona tiene vigilancia constante.</p> <p>Vías de acceso e importancia: El Boulevard Kukulcán es la vía de acceso principal, Avenida asfaltada de cuatro carriles con camellón central, vialidad de primer orden.</p> <p>Infraestructura Urbana: Vialidades de 8 m de ancho con pavimento asfaltado, , red de electrificación y de telefonía subterráneas, alumbrado público aéreo con postes metálicos y lámparas de vapor de sodio, red de distribución de agua</p> <p>Servicios Públicos:</p> <p>Abastecimiento de agua: Agua a través de tomas domiciliarias.</p> <p style="padding-left: 40px;">Drenaje sanitario: Red de drenaje con conexión al inmueble</p> <p style="padding-left: 40px;">Drenaje pluvial: A través de la red de drenaje sanitario</p> <p style="padding-left: 40px;">Electrificación: Red área a través de postes de concreto exagonales.</p> <p>Alumbrado público: Luminarias propias con focos ahorradores al exterior del inmueble y alumbrado público a través de lámparas incandescentes en postes metálicos</p> <p>Transporte público: Urbano y colectivo y taxis.</p> <p>Recolección de basura: Municipal.</p> <p style="padding-left: 40px;">Vigilancia: Municipal.</p> <p>Otros servicios: No aplica.</p> <p style="padding-left: 40px;">Guarniciones: Guarniciones y aceras de concreto de 1.50 mts</p> <p style="padding-left: 40px;">Banquetas: De concreto.</p>	<p>Equipamiento y Mobiliario Urbano:</p> <p>Educación: No cuenta</p> <p>Abasto: Plazas comerciales</p> <p>Áreas verdes: Si cuenta</p> <p>Salud: No se observaron.</p> <p>Recreación: Club de Golf y Sucirsales</p> <p>Mobiliario urbano: Señalización</p>
---	---

En las características urbanas podemos observar que la clasificación de la zona es turística hotelera de densidad media, con construcciones de hoteles y edificios de condominios habitacionales del mismo orden. La población flotante laboral y turística, podemos observar que el nivel socio económico es alto y el uso de suelo se clasificó en: Turístico hotelero de densidad media ((Th7a1).

El nivel de seguridad pública se clasificó alto debido a la zona hotelera donde prevalece el desarrollo, las vías de comunicación se clasificaron como de primer orden, toda vez que el Blvd. Kukulcán es la principal vía de acceso de cuatro carriles que circunda la zona hotelera de Cancún. La infraestructura urbana tiene vialidades de 8.00m. de ancho con pavimento asfaltado, red de

electrificación y de telefonía subterráneas, alumbrado público aéreo con postes metálicos y lámparas de vapor de sodio, red de distribución de agua potable con tomas domiciliarias, red de televisión por cable subterráneo (servicio particular), red de drenaje sanitario y pluvial.

Los servicios públicos con los que cuenta son: Agua a través de tomas domiciliarias, red de drenaje con conexión al inmueble, red de drenaje sanitario, electrificación con postes de concreto y luminarias a lo largo de todo el Blvd. Kukulcán con lámparas incandescentes en postes metálicos.

Por último, se hace alusión al equipamiento y mobiliario urbano con el que cuenta el inmueble, donde podemos observar la existencia de plazas comerciales, club de golf y sucursales bancarias y áreas verdes.

III. DATOS DEL TERRENO

El predio está orientado al Poniente sobre la calle de: Blvd. Kukulcan
 entre calles: No aplica.
 distancia a la esquina más próxima No aplica
 Medidas y colindancias segun: Escrituras de propiedad.

<u>Orientaciones</u>	<u>medidas</u>	<u>colindantes</u>
Norte:		En dos tramos, uno de 40.00 metros y otro de 55.71 metros con Boulevard Kukulcán (línea curva)
Sur:		En tres tramos, uno de 40.20 metros, otro de 95.73 metros y otro de 25.52 metros con playa (límite federal del mar caribe)
Oriente		En 176.06 metros con lote #13-B
Poniente		En tres tramos, uno de 49.95 metros, otro de 122.34 metros y otro de 30.68 metros con lote #14 y raa (así) (línea quebrada)

Superficie total según: 20,000.00 m2
 Indiviso para cálculo: 100 %
 Indiviso sobre el régimen: No aplica

ente consultada para la obtención del indiviso: No aplica
 Configuración y Topografía: Terreno

Número de frentes a calles: Dos.
 Características panorámicas: Zona marítimo federal del Mar Caribe al Sur y Laguna de Bojorquez al Norte con el Boulevard Kukulcán de por medio.
 Densidad de construcción: Aproximadamente un 95% de la superficie disponible.
 Servidumbres y/o restricciones: Las señaladas por el reglamento de construcciones del municipio y la reglamentación ecológica vigente para la zona

En esta sección del avalúo se describirá la orientación geográfica del inmueble así como sus colindantes respectivos que se adoptan del instrumento notarial, del que se toman los datos de instrumento, volumen, fecha, datos del notario, así como los datos del sello del registro público de la propiedad.

A continuación mencionaremos las mismas: Al Norte con el Boulevard Kukulcan siendo éste el acceso principal y la avenida más importante de la ciudad de Cancún, al Sur con limite federal del mar caribe, al Oriente y poniente con diversos lotes particulares. Se observara de igual forma una imagen al final, que nos indica su micro localización con respecto a la zona.

Posteriormente se asientan la superficie de terreno, la orientación del mismo, la configuración, la forma, la pendiente y topografía del mismo; se especifican las características panorámicas del inmueble que para el presente caso es de zona marítimo federal del Mar Caribe al Sur y Laguna de Bojorquez. Por último se hace alusión a las servidumbres y restricciones correspondientes, mismas que las señaladas por el reglamento de construcciones del municipio y la reglamentación ecológica vigente para la zona.



IV. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL INMUEBLE

Tipo de Inmueble: Edificio de 10 niveles

Unidades rentables:

260 habitaciones (29 Royal De Luxe Doble, 188 Royal De Luxe King, 26 Royal Honeymoon, 3 para Discapacitados, 5 Suites Presidencial, 9 Suites Gobernador).

1 Motor lobby.

1 Lobby.

1 Recepción.

1 Lobby-bar

4 Restaurantes.

5 Bares

1 Area de Salones para Eventos y Convenciones (Salon Blanc Sand, Salon Blanc Breeze, Terraza frente a la laguna Blanc Wind y Foyer de Salones)

1 SPA

1 Salon

1 Boutique SPA

1 Gimnasio

6 Locales Comerciales

Distribución actual:

El Hotel "Le Blanc Spa Resort" está construido sobre una superficie de 20,000.00 m² de terreno, con un frente de 161.45 ml de playa, costa del Mar Caribe, con relación a la distancia del aeropuerto internacional se ubica a 20 minutos en automóvil.

En su diseño el hotel presenta una distribución de dos edificios principales y áreas de recreación exteriores, el primero que colinda con el estacionamiento se desarrolla en tres niveles más un mezzanine entre el primer y segundo nivel, en el cual se realizan todas las actividades públicas (lobby, recepción, locales comerciales, etc.), recreativas (restaurantes, bares, spa, gimnasio, estética, etc.), administrativas (oficinas) y de servicios del inmueble (cuartos de máquinas, cocinas, lavanderías, almacenes, pasillos de servicios, etc.) y en el segundo edificio se encuentra el área de habitaciones en 9 niveles, las áreas recreativas exteriores se ubican en el frente a la playa, el frente a la dársena y el tercer nivel con vista al mar donde se localizan las áreas de albercas, chapoteaderos, área de sombrillas y asoleaderos, áreas jardinadas y áreas de servicios.

En la **planta baja** (nivel spa), se localizan: la plaza estacionamiento, para 40 autos, la rampa de acceso de servicios, vestíbulo a estética, gimnasio y un gran spa, cubo de elevadores, áreas de máquinas, almacenes, cocinas, lavandería, bodegas de alimentos, cámaras de refrigeración y congelación, talleres de mantenimiento, baños y comedor de empleados. En este mismo nivel se encuentra la alberca con vista a la dársena con snack bar, baños públicos, asoleaderos, cinco palapas para masajes y muelle.

En el **primer nivel** (nivel lobby), se localizan: el motor lobby, el lobby, recepción, estancia, lobby bar, seis locales comerciales, área de oficinas, restaurant oriental, restaurant internacional, cocina, cubo de elevadores, el primer nivel de habitaciones, y el área de alberca con vista al mar, con asoleaderos, jacuzzi, baños públicos y jardines.

En el **segundo nivel** (nivel eventos), se localizan: el foyer de acceso para los salones, un salón con la capacidad de dividirse en cuatro salas con capacidad para 20 personas cada uno, un salón de eventos con capacidad de 504 personas y con la posibilidad de dividirse en 5 salas, un bar, el cubo de elevadores, el segundo nivel de habitaciones y área de la tercer alberca con vista al mar, con asoleaderos, baños públicos, snack bar, y cocina de apoyo.

Nivel mezzanine, el cual se encuentra entre el primer y segundo nivel y en el cual se localizan: un área de oficinas con baños públicos y cubo de escaleras.

Del **tercer nivel al décimo nivel** se localizan: cubo de elevadores, pasillos de distribución y áreas de habitaciones.

El Hotel Le Blanc spa resort, opera con el sistema de todo incluido (all inclusive), que incluye todas las comidas, bebidas y barra libre, para lo cual cuenta con Room Service las 24 horas del día, cuatro restaurantes; El Blanc Internacional con un aforo de 152 personas en su interior y 32 personas en el exterior, El Blanc Italia con un aforo de 116 personas, El Blanc Orient con un aforo de 122 personas, y El Blanc Terrace con un aforo para 60 personas, cinco bares; El Blanc Stage, Blanc Luna, Blanc Sol, Blanc Eclipse y Blanc Lobby. Cuenta con 260 habitaciones distribuidas en nueve niveles, distribuidas de la siguiente manera: En los pisos 1 al 8, 30 habitaciones, en el piso 9, 20 habitaciones. El hotel cuenta con 197 habitaciones con vista al mar y 63 con vista a la laguna, 212 habitaciones de "no fumar", las habitaciones para fumadores se encuentran en los pisos 2 y 9 y son 48 habitaciones.

Los tipos de habitaciones son los siguientes: 29 habitaciones "Royal Deluxe (doble)", 188 habitaciones "royal Delux (king)", 26 habitaciones "Royal Honeymoon (para lunamieleros)", 3 habitaciones para discapacitados, 5 "Suites Presidencial" y 9 "Suites Gobernador".

El Hotel Le blanc cuenta también con un gran spa que cuenta con recepción, área para hombres y otra para mujeres que cuentan cada una con: área de lockers, baños, sauna, vapor, hidroreflexología, área de camastros, jacuzzi, alberca con agua fría y alberca con agua caliente. El spa cuenta también con un área de relajamiento la cual da acceso al área de masajes que cuenta con 10 suites sencillas, 2 suites dobles, 6 master, 1 suite golden spa, y un área de servicios (control, coordinación, almacén y ropería), además junto al spa existe también una estética, una boutique y un gimnasio.

En la descripción general del inmueble, como su nombre lo dice se realiza la descripción detallada del inmueble a valorar, es decir en éste caso su distribución actual, ejemplo se describen las áreas rentables, con cuantas habitaciones cuenta cada nivel, cuantos salones, bares restaurantes, áreas de recreación etc. En el mismo sentido se realiza también una descripción detallada del complejo turístico, superficie de asentamiento, frente de playa (si cuenta con ella) morfología y diseño del mismo etc.

Una vez que la información técnica fue revisada se podrá determinar los tipos de construcciones, la clase, la calidad, los metros cuadrados construidos, su edad, el estado de conservación y el grado de terminación de las mismas, se define la calidad del proyecto y las unidades rentables.



V. DESCRIPCIÓN DETALLADA DE LAS CONSTRUCCIONES

Tipo 1.- Áreas de Habitaciones.

Tipo 2.- Áreas de Pasillos y escaleras.

Tipo 3.- Área de motor-lobby.

Tipo 4.- Área de lobby.

Tipo 5.- Áreas de Restaurantes Internacional, Restaurant Oriental y Restaurante Italiano y Bares.

Tipo 6.- Áreas de oficinas, nivel lobby.

Tipo 7.- Áreas de cuartos de máquinas.

Tipo 8.- Área de Cocinas, almacenes y cuartos fríos

Tipo 9.- Área de salones para eventos especiales.

Tipo 10.- Área de oficinas en mezzanine

Tipo 11.- Área de spa, estética y gimnasio

EXTRACTO DE ÁREAS

TERRENO (M ²)		20,000.00			
TIPO	ÁREA (M ²)	%	C.U.S. (C/T) =	1.47	
I	12,764.34	43.4%			
II	3,680.98	12.5%			
III	70.80	0.2%			
IV	1,350.87	4.6%			
V	1,985.10	6.8%			
VI	218.30	0.7%			
VII	3,379.35	11.5%			
VIII	1,292.44	4.4%			
IX	1,307.41	4.4%			
X	367.84	1.3%			
XI	<u>2,987.02</u>	<u>10.2%</u>			
	29,404.45	100%			

Debido a la gran cantidad de metros cuadrados construidos (29,404.45m²) y a la diversidad de acabados de los que se compone cada unidad, se determinaron 11 tipos de construcción existentes.

Como tipo 1 se consideran las área de habitaciones (se incluyen las áreas de habitación, baños, jacuzzi y balcones) que tiene un área construida de 12,764.34 metros cuadrados de tipo moderna de buena calidad.

Como tipo 2 se considera al conjunto de área de pasillos y escaleras acceso de servicios, rampas, pasillos interiores que tienen un área de construcción de 3,680.98 metros cuadrados de tipo moderna de buena media en todos los niveles.

El tipo 3 se consideran los servicios del área de motor-lobby y accesos con un área de construcción de 70.80 metros cuadrados de tipo moderna de buena calidad y que representa el menor porcentaje de área con respecto al total en un solo nivel.

Como tipo 4 se considera el conjunto de área de lobby y baños de oficinas con 1,350.87 metros cuadrados de construcción moderna y calidad buena.

El tipo 5 está compuesto por las áreas de Restaurante Internacional, Restaurante Oriental y Restaurante Italiano así como los Bares, tiene una superficie de construcción de 1,985.10 metros cuadrados de construcción moderna y de calidad buena.

Como tipo 6 se considera las áreas de oficinas, nivel lobby y gerencia, tiene una superficie de construcción de 218.30 metros cuadrados, de construcción moderna y calidad buena.

El tipo 7 está compuesto por los espacios de cuartos de máquinas, calderas, compresores, sub-estación, bombas y filtros, tanques de almacenamiento, lavandería y bodegas de almacenamiento y suministros. Se compone de una superficie de construcción de 3,379.35 metros cuadrados, de construcción moderna y calidad media.

Como tipo 8 se considera las cocinas, almacenes y cuartos fríos, consta de una superficie de 1,292.44 metros cuadrados, de construcción moderna y calidad buena.

El tipo 9 está compuesto por las áreas de salones para eventos especiales, tiene una superficie de construcción de 1985.10 metros cuadrados de construcción moderna y de calidad buena.

Como tipo 10 se considera las áreas de oficinas en mezanine, tiene una superficie de construcción de 367.84 metros cuadrados, de construcción moderna y calidad buena.

Finalmente el tipo 11 está compuesto por las áreas de spa, estética y gimnasio, tiene una superficie de construcción de 2,987.02 metros cuadrados, de construcción moderna y calidad buena.

Todos los tipos de construcción tiene una edad efectiva de 9 años, una vida útil remanente de 51 años y de manera absoluta y debido al giro en el que se desarrollan, todos los tipos de construcción mantienen excelente estado de conservación; es importante recalcar que se considera una vida útil total de 60 años en todos los tipos, estimando con toda seguridad que antes de cumplir con la edad remanente serán sometidos a remodelaciones continuas originadas por el uso, reglamentación de hoteles de gran turismo, competencia y necesidades.

En éste apartado también se muestra la aplicación de factor para calcular la depreciación en la valoración de construcciones que es el método de Ross-Heidecke y que debido al estado de conservación, la edad de los tipos de construcción y la vida útil remanente se obtuvo un factor del 0.91 para todos los tipos.

A continuación se muestran a manera de ilustración los elementos de las construcciones de los 11 tipos donde se podrán apreciar los componentes de la cimentación, estructura, muros, entrepisos, techos, azoteas, aplanados, lambrines, pisos, zoclos, instalación hidro-sanitaria y acabados en general.



VI. ELEMENTOS DE LA CONSTRUCCIÓN

TIPO I

ÁREA DE HABITACIONES (En éste tipo se incluyen las áreas de habitación ,baños, jacuzzi y balcones).

Calidad de construcción: Moderna buena			
Sup. De Construcción:	12,764.34	m2	
Número de niveles:	9		
Edad aproximada	9 años	Factor	Ross-Heidecke
Vida util total:	60 años	0.9750	0.91
vida util remanente	51 años		
Estado de conservación: Muy bueno			
Calidad de proyecto: Adecuado a los fines de uso			

- Cimentación:**
Se suponen, zapatas corridas y aisladas, dados, contratraves y traves de liga de concreto armado con acero de refuerzo sobre pilotes de concreto armado hasta suelo resistente.
- Estructura:**
Se estima muros de carga de 15 cm de espesor a base de tabique rojo y castillos armados con varilla distintos calibres y en bodega a travez de montenes y perfiles tubulares para soportar estructura.
- Muros:**
De block hueco de concreto vibropresado de 15 x 20 x 40 cms., concreto armado con acero de refuerzo en muros de contención, así como de tablaroca con acabados en algunas divisiones
- Entrepisos:**
A base de losas aligeradas con vigas de concreto armado prefabricado y bovedillas de concreto vibropresado en claros cortos y medianos en general.
- Techos:**
A base de losas aligeradas con vigas de concreto armado prefabricado y bovedillas de concreto vibropresado en claros cortos y medianos en general.
- Azoteas:**
Mezcla de cemento-grava-arena con pendientes hacia bajadas pluviales, pretilas y chaflanes, impermeabilizadas con compuestos fibratados, de membrana y sellador, color terracota.
- Aplanados :**
A base de cemento-cal-arena con estucados a plomo y regla terminado con acabado de pasta liso.
- Lambrines:**
De placas de marmol de 40 x 40 cms., en muros de piso a techo en area de la regadera de los baños .
- Pisos:**
De placas de mármol crema de 40 x 40 cms., De buena calidad.
- Zoclos:**
No tiene.
- Carpintería:**
Puertas de tambor con tapas de madera laminada con relleno antiinflam, marcos de cajón y closets semivestidos.
- Pintura:**
Pintura vinílica en interiores y exteriores, esmalte en carpintería y esmalte en lugar de zocalos.
- Instalación hidráulica y sanitaria:**
Completas oculta con tuberías y conexiones de cobre, red de agua fría por medio de equipo hidroneumático, agua caliente en tubería de cobre con forro, bajadas de agua pluvial y agua negra en tubo negro de Fo. Fo., red contraincendios con salidas a aspersores
- Muebles de baño:**
De muy buena calidad; inodoros de caja integrada, sistema de monomandos y de hidromasaje, ovalines sobre meseta de marmol, accesorios empotrables y de sobreponer inoxidable de marca Helvex, jacuzzi con accesorios completos e hidromasaje.
- Instalación eléctrica:**
Oculta entubada en PVC, salidas profundas, iluminación incandescente y fluorescente, apagadores sencillos, dobles y triples, contactos línea de lujo, salidas para telefonía, televisión y secadora de pelo en baños de habitación.
- Aire acondicionado :**
Con rejillas de aluminio en expulsión y regreso de aire, controles de temperatura (termostato) de pared.
- Herrería :**
Cancelería de aluminio de lujo en color blanco, tipo corredizo en acceso a terrazas.
- Vidrio :**
Vidrio semidoble de 9 mm., de espesor transparente en ventanas, y vidrio templado en baños.
- Cerrajería :**
Tarjeta electrónica en acceso a habitaciones, nacional tipo hotelero en interiores y chapas en ductos de instalaciones



VI. ELEMENTOS DE LA CONSTRUCCIÓN

TIPO II

Áreas de Pasillos y escaleras. (Acceso de servicios, rampas, pasillos interiores).

Calidad de construcción:	Moderna buena		
Sup. De Construcción:	3,680.98	m2	
Número de niveles:	9		
Edad aproximada	9 años	Factor	Ross-Heidecke
Vida útil total:	60 años	0.9750	0.91
vida útil remanente	51 años		
Estado de conservación:	Muy bueno		
Calidad de proyecto:	Adecuado a los fines de uso		

- Cimentación:**
Se suponen, zapatas corridas y aisladas, dados, contratraves y traves de liga de concreto armado con acero de refuerzo sobre pilotes de concreto armado hasta suelo resistente.
- Estructura:**
Marcos rígidos, traves, columnas castillos y dalas de concreto armado con acero de refuerzo.
- Muros:**
De block hueco de concreto vibroprensado de 15 x 20 x 40 cms., concreto armado con acero de refuerzo en muros de contención.
- Entrepisos:**
A base de losas aligeradas con vigas de concreto armado prefabricado y bovedillas de concreto vibroprensado en claros cortos y medianos en general.
- Techos:**
A base de losas aligeradas con vigas de concreto armado prefabricado y bovedillas de concreto vibroprensado en claros cortos y medianos en general.
- Azoteas:**
Mezcla de cemento-grava-arena con pendientes hacia bajadas pluviales, pretilas y chaflanes, impermeabilizadas con compuestos fibratados, de membrana y sellador, color terracota.
- Aplanados :**
A base de cemento-cal-arena con estucados a plomo y regla terminado con acabado de pasta liso.
- Plafones:**
A base de un falso plafón de tablaroca sin buña con colgantes de alambre galvanizado y canaletas recubierta con pasta y de mezcla de cemento-arena y pasta, acabado liso.
- Lambrines:**
No tiene.
- Pisos:**
De placas de mármol crema de 40 x 40 cms., De buena calidad.
- Zoclos:**
No tiene.
- Carpintería:**
Puertas de tambor con tapas de madera laminada con relleno antiplama, marcos de cajón
- Pintura:**
Pintura vinílica en muros y plafones, esmalte en lugar de zocalos.
- Instalación hidráulica y sanitaria:**
Completas oculta con tuberías y conexiones de cobre, red de agua fría por medio de equipo hidroneumático, agua caliente en tubería de cobre con forro, bajadas de agua pluvial y agua negra en tubo negro de Fo. Fo.
- Muebles de baño:**
De muy buena calidad; inodoros de caja integrada, sistema de monomandos y de hidromasaje, ovalines sobre meseta de marmol, accesorios empotrables y de sobreponer inoxidable de marca Helvex, jacuzzi con accesorios completos e hidromasaje.
- Instalación eléctrica:**
Oculta entubada en PVC, salidas profundas, iluminación incandescente y fluorescente, apagadores sencillos, dobles y triples, contactos línea de lujo, salidas para telefonía, e instalacion de red contra incendios con salidas de aspersores y mangueras.
- Aire acondicionado :**
Con rejillas de aluminio en expulsión y regreso de aire, controles de temperatura (termostato) de pared.
- Herrería :**
Ventanas de aluminio en color blanco de lujo.
- Vidrio :**
Vidrio semidoble de 9 mm., de espesor transparente en ventanas.
- Cerrajería :**
Nacionales de buena calidad en general.



VI. ELEMENTOS DE LA CONSTRUCCIÓN

TIPO III

Área de motor-lobby (Area de motor - lobby, accesos)

Calidad de construcción:	Moderna buena		
Sup. De Construcción:	70.80	m2	
Número de niveles:	1		
Edad aproximada	9 años	Factor	Ross-Heidecke
Vida util total:	60 años	0.9750	0.91
vida util remanente	51 años		
Estado de conservación:	Muy bueno		
Calidad de proyecto:	Adecuado a los fines de uso		

Cimentación:

Se suponen, zapatas corridas y aisladas, dados, contratraves y traves de liga de concreto armado con acero de refuerzo sobre pilotes de concreto armado hasta suelo resistente.

Estructura:

Columnas y marcos metalicos tubulares.

Muros:

No tiene.

Entrepisos:

No tiene.

Techos:

A base de estructura metalica tubular y vidrio.

Azoteas:

Estructura metalica tubular y vidrio aparente.

Aplanados :

No tiene.

Lambrines:

No tiene.

Pisos:

Piso de concreto armado acabado a base de concreto estampado.

Zoclos:

No tiene.

Carpintería:

No tiene.

Pintura:

Pintura de esmalte en la estructura metalica.

Instalación hidráulica y sanitaria:

No tiene.

Muebles de baño:

No tiene.

Instalación eléctrica:

No tiene.

Aire acondicionado :

No tiene.

Herrería :

La misma estructura metalica tubular de columnas y techumbre.

Vidrio :

Vidrio semidoble de12 mm., de espesor transparente.

Cerrajería :

No tiene.



VI. ELEMENTOS DE LA CONSTRUCCIÓN

TIPO IV

	Área de lobby y baños.		
Calidad de construcción:	Moderna buena		
Sup. De Construcción:	1,350.87	m2	
Número de niveles:	1		
Edad aproximada	9 años	Factor	Ross-Heidecke
Vida útil total:	60 años	0.9750	0.91
vida útil remanente	51 años		
Estado de conservación:	Muy bueno		
Calidad de proyecto:	Adecuado a los fines de uso		

- Cimentación:**
Se suponen, zapatas corridas y aisladas, dados, contratraves y traves de liga de concreto armado con acero de refuerzo sobre pilotes de concreto armado hasta suelo resistente.
- Estructura:**
Marcos rígidos, trabes, columnas castillos y dalas de concreto armado con acero de refuerzo.
- Muros:**
De block hueco de concreto vibropresado de 15 x 20 x 40 cms., con una altura aproximada de 3.90 y 3.60 m.
- Entrepisos:**
A base de losas de concreto armado aligeradas con casetones en claros grandes y medianos en general
- Techos:**
A base de losas de concreto armado aligeradas con casetones en claros grandes y medianos en general.
- Azoteas:**
Mezcla de cemento-grava-arena con pendientes hacia bajadas pluviales, pretiles y chaflanes, impermeabilizadas con compuestos fibratados, de membrana y sellador, color terracota.
- Aplanados :**
A base de cemento-cal-arena con estucados a plomo y regla terminado con acabado de pasta liso.
- Plafones:**
A base de un falso plafón de tablaroca sin buña con colgantes de alambre galvanizado y canaletas recubierta con pasta y de mezcla de cemento-arena y pasta, acabado liso.
- Lambrines:**
Mármol de buena calidad en áreas de sanitarios públicos.
- Pisos:**
De placas de marmol crema de 1.20 x 1.20 mts. con cenefas de piedra de cantera de 48 cms.
- Zoclos:**
No tiene.
- Carpintería:**
Puertas de tambor con tapas de madera laminada con relleno antiflama, marcos de cajón
- Pintura:**
Pintura vinílica en muros y plafones, y esmalte en carpintería.
- Instalación hidráulica y sanitaria:**
Completas oculta con tuberías y conexiones de cobre, red de agua fría por medio de equipo hidroneumático, agua caliente en tubería de cobre con forro, bajadas de agua pluvial y agua negra en tubo negro de Fo. Fo. Y red contra incendios con salidas a mangueras.
- Muebles de baño:**
Nacionales de buena calidad; inodoros de caja integrada, lavabos redondos de ceramica sobre meseta de marmol, accesorios de la marca Helvex empotrables y de sobreponer, mingitorios con fluxómetros automatizados
- Instalación eléctrica:**
Oculta entubada en PVC, salidas profundas, iluminación incandescente y fluorescente, apagadores sencillos y dobles, contacto de línea de buena calidad, salidas para telefonía y cómputo.
- Aire acondicionado :**
Con rejillas de aluminio en expulsión y regreso de aire, controles de temperatura (termostato) de pared.
- Herrería :**
Marcos de aluminio de lujo esmaltado blanco en puertas de salidas y accesos.
- Vidrio :**
Vidrio doble de 12 mm., de espesor flotado en cancelería de acceso.
- Cerrajería :**
Nacionales de buena calidad en general.



VI. ELEMENTOS DE LA CONSTRUCCIÓN

TIPO V

Áreas de Restaurantes Internacional, Restaurant Oriental y Restaurante Italiano y Bares.

Calidad de construcción:	Moderna buena		
Sup. De Construcción:	1,985.10	m2	
Número de niveles:	1		
Edad aproximada	9 años	Factor	Ross-Heidecke
Vida útil total:	60 años	0.9750	0.91
vida útil remanente	51 años		
Estado de conservación:	Muy bueno		
Calidad de proyecto:	Adecuado a los fines de uso		

- Cimentación:**
Se suponen, zapatas corridas y aisladas, dados, contratraves y traves de liga de concreto armado con acero de refuerzo sobre pilotes de concreto armado hasta suelo resistente.
- Estructura:**
Marcos rígidos, traves, columnas castillos y dalas de concreto armado con acero de refuerzo.
- Muros:**
De block hueco de concreto vibropresado de 15 x 20 x 40 cms.
- Entrepisos:**
A base de losas aligeradas con vigas de concreto armado prefabricado y bovedillas de concreto vibropresado en claros cortos y medianos en general.
- Techos:**
A base de losas aligeradas con vigas de concreto armado prefabricado y bovedillas de concreto vibropresado en claros cortos y medianos en general.
- Azoteas:**
Mezcla de cemento-grava-arena con pendientes hacia bajadas pluviales, pretilas y chaflanes, impermeabilizadas con compuestos fibratados, de membrana y sellador, color terracota.
- Aplanados :**
En su generalidad aplanados de mezcla de cemento-cal-arena con estucados a plomo y regla, con acabdos lisos.
- Lambrines:**
De placas de marmol de 40 x 40 cms., en algunos muros de los baños .
- Pisos:**
De placas de mármol crema de 40 x 40 cms., De buena calidad.
- Zoclos:**
No tiene.
- Carpintería:**
Puertas de tambor con tapas de madera laminada con relleno antífama, marcos de cajón, y piso de duela de madera (30%) y vigas de madera decorativa solo en restaurant oriental.
- Pintura:**
Pintura vinílica en muros y plafones, y esmalte en lugar de zocalos.
- Instalación hidráulica y sanitaria:**
Completas oculta con tuberías y conexiones de cobre, red de agua fría por medio de equipo hidroneumático, agua caliente en tubería de cobre con forro, bajadas de agua pluvial y agua negra en tubo negro de Fo. Fo., red de distribución de equipo contra incendios con salidas a aspersores y mangueras.
- Muebles de baño:**
Nacionales de buena calidad; inodoros de caja integrada, lavabos redondos de ceramica sobre meseta de marmol, accesorios de la marca Helvex empotrables y de sobreponer, mingitorios con fluxómetros automatizados
- Instalación eléctrica:**
Oculta entubada en PVC, salidas profundas, iluminación incandescente y fluorescente, apagadores sencillos y dobles, contactos de línea de buena calidad, salidas para telefonía, televisión y cómputo
- Aire acondicionado :**
Con rejillas de aluminio en expulsión y regreso de aire, controles de temperatura (termostato) de pared.
- Herrería :**
Ventanales de aluminio de lujo en color blanco de muy buena calidad , puertas de aluminio de lujo en color blanco.
- Vidrio :**
Vidrio semidoble de 9 mm., de espesor transparente en ventanas y de 12 mm. De espesor en puertas.
- Cerrajería :**
Nacionales de buena calidad en general.



VI. ELEMENTOS DE LA CONSTRUCCIÓN

TIPO VI

Áreas de oficinas, nivel lobby. Gerencia.

Calidad de construcción:	Moderna buena		
Sup. De Construcción:	218.30	m2	
Número de niveles:	1		
Edad aproximada	9 años	Factor	Ross-Heidecke
Vida útil total:	60 años	0.9750	0.91
vida útil remanente	51 años		
Estado de conservación:	Muy bueno		
Calidad de proyecto:	Adecuado a los fines de uso		

- Cimentación:**
Se suponen, zapatas corridas y aisladas, dados, contratraves y traves de liga de concreto armado con acero de refuerzo sobre pilotes de concreto armado hasta suelo resistente.
- Estructura:**
Marcos rígidos, trabes, columnas castillos y dalas de concreto armado con acero de refuerzo.
- Muros:**
De block hueco de concreto vibropresado de 15 x 20 x 40 cms., en perimetros y de durock en divisiones y muros interiores.
- Entrepisos:**
A base de losas aligeradas con vigas de concreto armado prefabricado y bovedillas de concreto vibropresado en claros cortos y medianos en general.
- Techos:**
A base de losas aligeradas con vigas de concreto armado prefabricado y bovedillas de concreto vibropresado en claros cortos y medianos en general.
- Azoteas:**
Mezcla de cemento-grava-arena con pendientes hacia bajadas pluviales, pretiles y chaflanes, impermeabilizadas con compuestos fibratados, de membrana y sellador, color terracota.
- Aplanados :**
En su generalidad aplanados de mezcla de cemento-cal-arena con estucados a plomo y regla, con acabado liso.
- Plafones:**
A base de un falso plafón de tablaroca sin buña con colgantes de alambre galvanizado y canaletas recubierta con pasta y de mezcla de cemento-arena y pasta, acabado liso.
- Lambrines:**
No tiene.
- Pisos:**
De placas de mármol crema de 40 x 40 cms., De buena calidad.
- Zoclos:**
No tiene.
- Carpintería:**
Puertas de tambor con tapas de madera laminada con relleno antifiama, marcos de cajón.
- Pintura:**
Pintura vinílica en muros y plafones, esmalte en lugar de zocalos y barniz en carpintería.
- Instalación hidráulica y sanitaria:**
Completas oculta con tuberías y conexiones de cobre, red de agua fría por medio de equipo hidroneumático, agua caliente en tubería de cobre con forro, bajadas de agua pluvial y agua negra en tubo negro de Fo. Fo., red contraincendios con salidas a aspersores y mangueras
- Muebles de baño:**
Nacionales de buena calidad; inodoro de caja integrada, lavabos redondos de ceramica sobre meseta de marmol, accesorios de la marca Helvex empotrables y de sobreponer.
- Instalación eléctrica:**
Oculta entubada en PVC, salidas profundas, iluminación incandescente y fluorescente, apagadores sencillos, dobles y triples, contactos línea de lujo, salidas para telefonía, televisión y secadora de pelo en baños de habitación.
- Aire acondicionado :**
Con rejillas de aluminio en expulsión y regreso de aire, controles de temperatura (termostato) de pared y equipos de aire acondicionado minisplit.
- Herrería :**
Ventanales de aluminio de lujo en color blanco de muy buena calidad.
- Vidrio :**
Vidrio semidoble de 9 mm., de espesor transparente en ventanas y puertas.
- Cerrajería :**
Nacionales de buena calidad en general.



VI. ELEMENTOS DE LA CONSTRUCCIÓN

TIPO VII

Áreas de cuartos de máquinas (Se incluyen las áreas de cuarto de máquinas, calderas, compresores, sub-estación, bombas y filtros, tanques de almacenamiento, lavandería y bodegas de almacenamiento y suministros, etc.)

Calidad de construcción:	Moderna media		
Sup. De Construcción:	3,379.35	m2	
Número de niveles:	1		
Edad aproximada	9 años	Factor	Ross-Heidecke
Vida util total:	60 años	0.9750	0.91
vida util remanente	51 años		
Estado de conservación:	Muy bueno		
Calidad de proyecto:	Adecuado a los fines de uso		

- Cimentación:**
Se suponen, zapatas corridas y aisladas, dados, contratraves y trabes de liga de concreto armado con acero de refuerzo sobre pilotes de concreto armado hasta suelo resistente.
- Estructura:**
Marcos rígidos, trabes, columnas castillos y dalas de concreto armado con acero de refuerzo.
- Muros:**
De block hueco de concreto vibropresado de 15 x 20 x 40 cms., concreto armado con acero de refuerzo en muros de contención, así como de tablaroca con acabados en algunas divisiones
- Entrepisos:**
A base de losas de concreto armado aligeradas con casetones en claros cortos y medianos en general.
- Techos:**
A base de losas de concreto armado aligeradas con casetones en claros cortos y medianos en general.
- Azoteas:**
Mezcla de cemento-grava-arena con pendientes hacia bajadas pluviales, pretilos y chaflanes, impermeabilizadas con compuestos fibratados, de membrana y sellador, color terracota.
- Aplanados :**
En su generalidad aplanados de mezcla de cemento-cal-arena con estucados a plomo y regla.
- Plafones:**
En su generalidad aplanados de mezcla de cemento-cal-arena con estucados a base de esponja.
- Lambrines:**
No tiene.
- Pisos:**
De concreto armado.
- Zoclos:**
No tiene.
- Carpintería:**
No tiene.
- Pintura:**
Pintura vinílica en muros y plafones, esmalte alkidalico en herrería y plafones .
- Instalación hidráulica y sanitaria:**
Completas oculta con tuberías y conexiones de cobre, red de agua fría por medio de equipo hidroneumático, agua caliente en tubería de cobre con forro, bajadas de agua pluvial y agua negra en tubo negro de Fo. Fo., red contraincendios con salidas a aspersores
- Muebles de baño:**
No tiene.
- Instalación eléctrica:**
Oculta entubada en PVC, salidas profundas, iluminación incandescente y fluorescente, apagadores sencillos y dobles, contactos de línea de buena calidad, salidas para telefonía, cómputo e iluminación general.
- Aire acondicionado :**
Aire acondicionado de tipo minisplit.
- Herrería :**
Puertas y portones de lámina donca.
- Vidrio :**
No tiene.
- Cerrajería :**
Nacionales de buena calidad en general.



VI. ELEMENTOS DE LA CONSTRUCCIÓN

TIPO VIII

Área de Cocinas, almacenes y cuartos fríos

Calidad de construcción:	Moderna buena				
Sup. De Construcción:	1,292.44	m2			
Número de niveles:	1				
Edad aproximada	9 años		Factor	Ross-Heidecke	
Vida util total:	60 años		0.9750	0.91	
vida util remanente	51 años				
Estado de conservación:	Muy bueno				
Calidad de proyecto:	Adecuado a los fines de uso				

- Cimentación:**
Se suponen, zapatas corridas y aisladas, dados, contratraves y trabes de liga de concreto armado con acero de refuerzo sobre pilotes de concreto armado hasta suelo resistente.
- Estructura:**
Marcos rígidos, trabes, columnas castillos y dalas de concreto armado con acero de refuerzo.
- Muros:**
De block hueco de concreto vibroprensado de 15 x 20 x 40 cms.
- Entrepisos:**
A base de losas aligeradas con vigas de concreto armado prefabricado y bovedillas de concreto vibroprensado en claros cortos y medianos en general.
- Techos:**
No tiene.
- Azoteas:**
No tiene.
- Aplanados :**
En su generalidad aplanados de mezcla de cemento-cal-arena con estucados a plomo y regla
- Lambrines:**
Loseta de cerámica de 20 x 30 cms., blancos de piso a techo.
- Plafones:**
Falso plafond de acero inoxidable.
- Pisos:**
De loseta de cerámica de 20 x 20 cms. y 30 x 30 cms.
- Zoclos:**
No tiene ya que el lambrín de cerámica es desde el piso hasta el techo.
- Carpintería:**
Puertas de tambor con tapas de madera laminada, marcos de cajón.
- Pintura:**
Pintura vinílica en muros y plafones, esmalte alkidalico en herrería.
- Instalación hidráulica y sanitaria:**
Completas oculta con tuberías y conexiones de cobre, red de agua fría por medio de equipo hidroneumático, agua caliente en tubería de cobre con forro, bajadas de agua pluvial y agua negra en tubo negro de Fo. Fo., red contraincendios con salidas a aspersores
- Muebles de baño:**
Nacionales de buena calidad; inodoros de caja integrada, regaderas, ovalines sobre meseta de concreto armado cubierta con loseta de cerámica y zoclo del mismo material, accesorios de la marca Helvex empotrables y de sobreponer, mingitorios con fluxómetros manuales.
- Instalación eléctrica:**
Oculta entubada en PVC, salidas profundas, iluminación incandescente y fluorescente, apagadores sencillos y dobles, contactos de línea de buena calidad, salidas para telefonía.
- Aire acondicionado :**
Con rejillas de aluminio en expulsión y regreso de aire, controles de temperatura (termostato) de pared y equipos minisplit.
- Herrería :**
Puertas de aluminio de lujo en color blanco.
- Vidrio :**
Vidrio semidoble de 9 mm., de espesor transparente en puertas y ventanas.
- Cerrajería :**
Nacionales de buena calidad en general.



VI. ELEMENTOS DE LA CONSTRUCCIÓN

TIPO IX

Área de salones para eventos especiales

Calidad de construcción:	Moderna buena		
Sup. De Construcción:	1,307.41	m2	
Número de niveles:	1		
Edad aproximada	9 años	Factor	Ross-Heidecke
Vida útil total:	60 años	0.9750	0.91
vida útil remanente	51 años		
Estado de conservación:	Muy bueno		
Calidad de proyecto:	Adecuado a los fines de uso		

- Cimentación:**
Se suponen, zapatas corridas y aisladas, dados, contratraves y trabes de liga de concreto armado con acero de refuerzo sobre pilotes de concreto armado hasta suelo resistente.
- Estructura:**
Estructura metalica pesada con columnad de metal y trabes, columnas castillos y dalas de concreto armado con acero de refuerzo.
- Muros:**
De block hueco de concreto vibropresado de 15 x 20 x 40 cms., a una altura de 5.35 mts.
- Entrepisos:**
No tiene.
- Techos:**
A base de estructura metalica y lamina pintro.
- Azoteas:**
Lamina aparente
- Aplanados :**
En su generalidad aplanados de mezcla de cemento-cal-arena con estucados a plomo y regla con detalles de tapices y recubrimientos de madera con detalles de aluminio en algunas áreas.
- Plafones:**
De falso plafón de tablaroca sin buña con colgantes de alambre galvanizado y canaletas con acabado de pasta.
- Lambrines:**
A base de piedra de cantera en color blanco, lambrines de latón.
- Pisos:**
Loseta de cerámica recubierta con alfombras de buena calidad y de trafico intenso.
- Zoclos:**
No tiene.
- Carpintería:**
Puertas de tambor con tapas de madera laminada, marcos de cajón.
- Pintura:**
Pintura vinilica en muros y plafones, esmalte alkidalico en herrería.
- Instalación hidráulica y sanitaria:**
No tiene.
- Muebles de baño:**
No tiene.
- Instalación eléctrica:**
Oculta entubada en PVC, salidas profundas, iluminación incandescente y fluorescente, apagadores sencillos y dobles, contactos de línea de buena calidad, salidas para telefonía, cómputo e iluminación general.
- Aire acondicionado :**
Con rejillas de aluminio en expulsión y regreso de aire, controles de temperatura (termostato) de pared. (áreas cubierta
- Herrería :**
Solo la estructura.
- Vidrio :**
No tiene.
- Cerrajería :**
Nacionales de buena calidad en general.



VI. ELEMENTOS DE LA CONSTRUCCIÓN

TIPO X

	Área de oficinas en mezzanine		
Calidad de construcción:	Moderna buena		
Sup. De Construcción:	367.84	m2	
Número de niveles:	1		
Edad aproximada	9 años	Factor	Ross-Heidecke
Vida útil total:	60 años	0.9750	0.91
vida útil remanente	51 años		
Estado de conservación:	Muy bueno		
Calidad de proyecto:	Adecuado a los fines de uso		

- Cimentación:**
Se suponen, zapatas corridas y aisladas, dados, contratraves y traves de liga de concreto armado con acero de refuerzo sobre pilotes de concreto armado hasta suelo resistente.
- Estructura:**
Marcos rígidos, trabes, columnas castillos y dalas de concreto armado con acero de refuerzo.
- Muros:**
De block hueco de concreto vibroprensado de 15 x 20 x 40 cms., en perimetros y de durock en divisiones y muros interiores.
- Entrepisos:**
A base de losas aligeradas con vigas de concreto armado prefabricado y bovedillas de concreto vibroprensado en claros cortos y medianos en general.
- Techos:**
A base de losas aligeradas con vigas de concreto armado prefabricado y bovedillas de concreto vibroprensado en claros cortos y medianos en general.
- Azoteas:**
Mezcla de cemento-grava-arena con pendientes hacia bajadas pluviales, pretilos y chaflanes, impermeabilizadas con compuestos fibratados, de membrana y sellador, color terracota.
- Aplanados :**
En su generalidad aplanados de mezcla de cemento-cal-arena con estucados a plomo, acabado liso.
- Plafones:**
En áreas de oficina y cocinas de falso plafón de tablaroca sin buña con colgantes de alambre galvanizado y canaletas con acabado de pasta.
- Lambrines:**
A base mosaicos de marmol crema.
- Pisos:**
Loseta de cerámica de 60 x 60 cms. de buena calidad.
- Zoclos:**
No tiene.
- Carpintería:**
Puertas de tambor con tapas de madera laminada, marcos de cajón.
- Pintura:**
Pintura vinílica en muros y plafones y barniz en carpintería.
- Instalación hidráulica y sanitaria:**
Completas oculta con tuberías y conexiones de cobre, red de agua fría por medio de equipo hidroneumático, agua caliente en tubería de cobre con forro, bajadas de agua pluvial y agua negra en tubo negro de Fo. Fo., red contraincendios con salidas a aspersores.
- Muebles de baño:**
De losa de buena calidad, con inodoros automatizados de conexión flux, lavabos ovalines sobre mesetas de marmol, y mingitorios con fluxometro, llaves y accesorios helvex.
- Instalación eléctrica:**
Oculta entubada en PVC, salidas profundas, iluminación incandescente y fluorescente, apagadores sencillos y dobles, contactos de línea de buena calidad, salidas para telefonía, cómputo e iluminación general.
- Aire acondicionado :**
Con rejillas de aluminio en expulsión y regreso de aire, controles de temperatura (termostato) de pared.
- Herrería :**
Ventaneria de aluminio de lujo esmaltado en color blanco.
- Vidrio :**
Vidrio semidoble de 9 mm., de espesor transparente en ventanas.
- Cerrajería :**
Nacionales de buena calidad en general.



VI. ELEMENTOS DE LA CONSTRUCCIÓN

TIPO XI

	Área de spa, estética y gimnasio		
Calidad de construcción:	Moderna buena		
Sup. De Construcción:	2,987.02	m2	
Número de niveles:	1		
Edad aproximada	9 años	Factor	Ross-Heidecke
Vida útil total:	60 años	0.9750	0.91
vida útil remanente	51 años		
Estado de conservación:	Muy bueno		
Calidad de proyecto:	Adecuado a los fines de uso		

- Cimentación:**
Se suponen, zapatas corridas y aisladas, dados, contratrabes y trabes de liga de concreto armado con acero de refuerzo sobre pilotes de concreto armado hasta suelo resistente.
- Estructura:**
Marcos rígidos, trabes, columnas castillos y dalas de concreto armado con acero de refuerzo.
- Muros:**
De block hueco de concreto vibropresado de 15 x 20 x 40 cms.
- Entrepisos:**
A base de losas aligeradas con vigas de concreto armado prefabricado y bovedillas de concreto vibropresado en claros cortos y medianos en general.
- Techos:**
A base de losas aligeradas con vigas de concreto armado prefabricado y bovedillas de concreto vibropresado en claros cortos y medianos en general.
- Azoteas:**
Mezcla de cemento-grava-arena con pendientes hacia bajadas pluviales, pretilas y chaflanes, impermeabilizadas con compuestos fibrados, de membrana y sellador, color terracota.
- Aplanados :**
En su generalidad aplanados de mezcla de cemento-cal-arena con estucados a plomo y regla con acabados lisos y recubrimiento con espejos en el area de gimnasio.
- Plafones:**
A base de un falso plafón de tablaroca sin buña con colgantes de alambre galvanizado y canaletas recubierta con pasta y de mezcla de cemento-arena y pasta, acabado liso.
- Lambrines:**
A base de piedra de cantera en color blanco, lambrines de latón.
- Pisos:**
Loseta de marmol de 30 x 30 cms. de buena calidad en vestibulo, spa y estética y recubrimiento de vinil de alta resistencia y duela de madera en gimnasio.
- Zoclos:**
No tiene.
- Carpintería:**
Puertas de tambor con tapas de madera laminada, marcos de cajón.
- Pintura:**
Pintura vinilica en muros y plafones, y barniz en carpintería.
- Instalación hidráulica y sanitaria:**
Completas oculta con tuberías y conexiones de cobre, red de agua fría por medio de equipo hidroneumático, agua caliente en tubería de cobre con forro, bajadas de agua pluvial y agua negra en tubo negro de Fo. Fo., red contraincendios con salidas a aspersores
- Muebles de baño:**
De losa de buena calidad, con inodoros automatizados de conexión flux, ovalines circulares sobre mesetas de marmol , llaves helvex y accerios helvex.
- Instalación eléctrica:**
Oculta entubada en PVC, salidas profundas, iluminación incandescente y fluorescente, apagadores sencillos y dobles, contactos de línea de buena calidad, salidas para telefonía, cómputo e iluminación general.
- Aire acondicionado :**
Con rejillas de aluminio en expulsión y regreso de aire, controles de temperatura (termostato) de pared.
- Herrería :**
Ventanería de aluminio de lujo esmaltado en color blanco.
- Vidrio :**
 Vidrio semidoble de 9 mm., de espesor transparente en ventanas y vidrio doble de 12 mm en puertas y ventanales exteriores.
- Cerrajería :**
Nacionales de buena calidad en general.



VII. DESCRIPCIÓN DE MAQUINARIA, EQUIPO Y ELEMENTOS ACCESORIOS

MAQUINARIA Y EQUIPO.

Este renglón comprende la valuación del equipo y maquinaria que está funcionando, lo que permite constatar su estado de conservación y comprende el sistema de hidroneumático con equipos suavizadores de agua, tanques de almacenamiento de gas L.P., tanques de almacenamiento de agua caliente, planta desalinadora de agua, incluyendo bombas de agua y tanques de almacenamiento especiales, tanques en su totalidad como son; de hidroneumáticos, de condensado, para almacenamiento de Diesel, suavizadores de agua para calderas, calderas, torres de enfriamiento de agua, unidades Chiller's, calderas o calentadores individuales para cada edificio, compresores de aire, bombas eléctricas para agua de diferentes capacidades y bomba de combustión para sistema contra incendio, elevadores incluyendo sus motores y casas de máquinas, Subestación eléctrica con transformadores, tableros y planta de emergencia, equipo de tratamiento de agua para alberca, sistema para aguas residuales con planta de tratamiento.

Máquinas para fabricar hielo, jacuzzis con bomba de diferente capacidad, equipos de aire acondicionado como manejadoras, fan & coil's, inyectores, extractores de humos, sistema total contra incendio, etc., En los valores presentados está considerado la mano de obra de su instalación, instalaciones especiales, pruebas, arranques y funcionamiento, su antigüedad fue demostrada por medio de copia de facturas de compra.

INSTALACIONES ESPECIALES, ELEMENTOS Y ACCESORIOS

En este estudio analizamos las instalaciones como antenas parabólicas de fibra de vidrio, televisores de diferentes marcas, fuentes de alimentación, equipos de sonido, menaje de habitaciones como camas, muebles y accesorios, menaje de

lobby como sillones, mesas, sillas, sillones, escritorios, etc., menaje de salón de juegos como salas de descanso, mesas de juego, equipo de sonido, macetones, floreros, etc., menaje de diferentes áreas como recepción, oficinas, seguridad, con sus respectivos muebles y sistemas de video, cómputo, sonido y comunicación, menaje de cocinas y restaurantes con instalaciones y muebles industriales como quemadores, refrigeradores, planchas, asadores, freidoras, batidoras, hornos de microondas, mesas, sillas, lavaplatos, cámaras de congelación, etc.

OBRAS COMPLEMENTARIAS E INSTALACIONES ESPECIALES.

A continuación se enuncian las obras e instalaciones especiales con su respectiva superficie que abarca dicha instalación.

Alberca	1,403.90 m²
Área de toallas	55.20 m²
Asoleaderos.	5,756.42 m²
Áreas de estacionamientos	4,795.44 m²
Cisternas	700.00 m²
Caseta de vigilancia	5.76 m²
Anden de entrega.	45.00 m²
Área de animación	41.20 m²
Área de jardines	505.26 m²
Área de torres de enfriamiento	270.00 m²
Cubos de elevadores	373.88 m²

Un rubro importante dentro de la valuación de hoteles es incluir y valorar el listado de inventario con el que cuenta el desarrollo, en él se reflejan todos los artículos que componen al hotel para su buen funcionamiento, muy independiente de la maquinaria y equipo, el inventario es un trabajo de identificación de cada artículo que se utiliza en las distintas áreas de trabajo y el número de piezas que lo componen así como su respectivo valor actual.

Para el caso se subdividió la descripción del inventario en los siguientes rubros:

- CALDERAS Y CALENTADORES
- BOMBAS
- PLANTAS DE TRATAMIENTO
- AIRES ACONDICIONADOS
- EQUIPO DE OFICINA
- ELEVADORES
- EQUIPO DE REFRIGERACIÓN
- LAVANDERÍA
- EQUIPO DE ÁREAS PÚBLICAS
- MOBILIARIO DE OFICINA
- MOBILIARIO DE OPERACIÓN
- MOBILIARIO DE BARES
- MOBILIARIO Y EQUIPO DE RESTAURANTES
- MOBILIARIO Y EQUIPO DE HABITACIONES
- MOBILIARIO PARA LOBBY
- ARTE Y DECORACIÓN
- EQUIPO DE CÓMPUTO
- EQUIPO DE OPERACIÓN (LOSA Y CERAMICA)
- EQUIPO DE OPERACIÓN (CRISTALERÍA)
- EQUIPO DE OPERACIÓN (PLAQUÉ)
- EQUIPO DE OPERACIÓN (UTENSILIOS BARES)
- EQUIPO DE OPERACIÓN (BLANCOS HABITACIONES)
- EQUIPO DE OPERACIÓN (EQUIPO HABITACIONES)
- EQUIPO DE OPERACIÓN (PLAYA)
- EQUIPO DE OPERACIÓN (ÁREAS PÚBLICAS)
- EQUIPO DE OPERACIÓN (UNIFORMES)
- EQUIPO DE OPERACIÓN (ARTICULOS ESTETICA)
- EQUIPO DE OPERACIÓN (PLATAFORMAS Y MONTACARGAS)
- EQUIPO DE OPERACIÓN (GIMNACIOS)

Para llevar a cabo la valuación del inventario se utilizaron los conceptos de (VRN) valor de reposición nuevo, (VNR) valor neto de reposición, (VUR) vida útil remanente, (OE) obsolescencia económica y el (EC) estado de conservación.

Se llevó a cabo la revisión de toda la información disponible para obtener el número de serie y el valor de reposición nuevo por unidad (VRNU) de todo el inventario y con ello formular el listado del mismo para posterior de acuerdo a su edad, estado de conservación, obsolescencia, etc. llevar a cabo la formulación y obtener el valor neto de reposición final (VNR).

OBRAS COMPLEMENTARIAS E INSTALACIONES ESPECIALES.

En consideraciones previas al avalúo podemos observar las definiciones que ayuden al lector a comprender el contenido y conclusiones de la manera en cómo fue realizado en avalúo, dentro de estas definiciones podemos encontrar las siguientes consideraciones técnicas, método comparativo o de mercado, método de capitalización de ingresos o indirecto, método de costos. En las páginas 31,32, 33 y 34 del capítulo anterior, se detallaron las que consideramos más importantes en la realización del presente avalúo.

APLICACIÓN DEL MÉTODO COMPARATIVO DE MERCADO

Dentro de la aplicación del Enfoque Comparativo de Mercado se analizará en primera instancia los comparables de terreno y posteriormente los comparables de venta, para los primeros se realiza en tres partes, en la primera se asienta los datos generales de los comparables de terreno como la ubicación, el teléfono y datos del informante y el valor del inmueble; como segunda parte enlistamos aspectos específicos de cada uno de los comparables ya elegidos con los que se realizara una homologación para determinar el valor de calle que será aplicado en un enfoque más adelante, estos aspectos son: ubicación, uso, densidad, relación frente profundidad área y servicios.

Como tercera parte se realiza la homologación de forma cuantitativa donde se premia o se aplica el demérito a cada uno de los aspectos que se describen en la segunda parte de este enfoque. Como el nombre lo indica se homologa cada uno de los comparables con respecto al lote tipo de la zona, para determinar el valor con el cual podremos realizar nuestro Enfoque de Costos, y una vez homologados se aplica una ponderación, donde damos mayor o menor peso a los comparables que más se asemejen o menos similitud tengan con nuestro terreno.

La conclusión de este enfoque, es obtener valor unitario ponderado homologado el cual nos resultó de \$ 18,200.00 por metro cuadrado.



X. APLICACIÓN DE MÉTODO COMPARATIVO DE MERCADO

a) COMPARABLES DE TERRENOS EN VENTA.

N°	Ubicación de los comparables	Teléfono	Fuente/Antecedente
1	LOTE ZONA HOTELERA DE CANCUN CON FRENTE AL MAR	998 8900628	PREMIUM PROPERTIES B.R.
2	LOTE ZONA HOTELERA DE CANCUN CON FRENTE A LA LAGUNA Y MARINA	998 8900628	PREMIUM PROPERTIES B.R.

Oferta	Precio de <u>VENTA</u> Terrenos	Área [m ²]	Precio Unit. [\$/m ²]	Factores de HOMOLOGACION					F.Ho. Re.	Valor unitario resultante por m ²
				UBICACIÓN	USO	F/P/A*	DENSIDAD	SERVICIOS		
1	\$ 83,200,000.00	5,000.00	\$16,640.00	1.00	1.00	0.95	1.35	1.00	1.28	\$21,340.80
2	\$ 46,080,000.00	4,000.00	\$11,520.00	1.15	1.15	0.95	1.35	1.10	1.87	\$21,493.06

Valor homologado [\$/m ²]:		\$21,416.93
Factor de Neg:		0.85
Area de terreno del sujeto: 20,000.00	Valor unitario aplicable en números redondos [\$/m ²]:	\$18,200.00

* F-P-A: RELACIÓN FRENTE:PROFUNDIDAD:AREA

RESULTADO DE LA PLAICACIÓN DEL ENFOQUE COMPARATIVO DE MERCADO

\$364,000,000.00

De la misma manera se realiza el análisis para los comparables en materia de venta que para éste caso en específico, se hace la aclaración que aunque resulta complejo y quizá hasta inusual localizar inmuebles de tipo turismo en venta o renta; en éste caso se logró la ubicación de 4 inmuebles, dos de tipo GT (gran turismo) y dos de 5 estrellas para su comparación.

Para el análisis de homologación se utilizaron las categorías de ubicación, categoría, negociación, estado de conservación y proyecto. A manera de comentario importante la diferencia entre los avalúos tradicionales donde se toma como factor importante el área de construcción como factor determinante para poder homologar los comparables, en éste caso en particular y con la finalidad de hacer más confiable el análisis, se aplica el factor de **categoría** así como el rubro de numero de cuartos para con ello poder estandarizar de manera homogénea el estudio. A continuación se presenta el resultado de éste análisis:

b) COMPARABLES DE INMUEBLES EN VENTA. (Construcciones)

N°	Ubicación de los comparables	CATEGORÍA	CUARTOS	PROYECTO	Fuente/Informante
1	Riviera Maya, entre Playa C. y Tulum	GT	240	EXCELENTE	http://www.hotelbeam.com/sale.asp?hotel=407
2	Playa del Carmen	GT	860	MUY BUENO	http://www.hotelbeam.com/sale.asp?hotel=105
3	Zona Hotelera Cancun km 19.5	5*	200	BUENO	http://www.viviun.com/AD-118734/
4	Playacar	5*	202	MUY BUENO	Confidencial.

c) PROCEDIMIENTO DE AJUSTE-VALUACION

Oferta	Precio de VENTA	Cuartos	Precio / cuarto	Factores de HOMOLOGACIÓN						Valor unitario resultante por m²	
				Ubicación	Categoría	Neg.	E. de Cons.	Proyecto	Otro		F. Res.
1	\$70,000,000.00	240	\$291,667	1.15	0.90	0.75	1.10	1.05	0.98	0.88	\$256,318.45
2	\$230,000,000.00	860	\$267,442	1.10	0.90	0.70	1.00	1.10	1.35	1.03	\$274,939.15
3	\$47,000,000.00	200	\$235,000	1.00	1.00	0.75	1.10	1.25	0.94	0.97	\$226,958.26
4	\$55,000,000.00	202	\$272,277	1.05	1.00	0.75	1.10	1.10	1.00	0.95	\$259,446.16

Valor unitario aplicable en números redondos [\$m²]: **\$254,415.50**

d) CONCLUSIÓN SOBRE LA VALUACIÓN POR COMPARACIÓN

Se observa que el valor de conclusión oscila en el rango de **\$226,958.26** dls/cuarto hasta un **\$274,939.15** dls/cuarto de hotel

Por lo tanto:

Cuartos:	260
Precio/cuarto:	\$254,415.50
Total: US:	\$66,148,000.00
Tipo de cambio:	\$12.12
Total:	\$801,714,000.00
Valor de activos:	\$51,123,501.35 (ver apartado IX Activos)

VALOR DE MERCADO TOTAL DEL HOTEL **\$852,837,501.35**

INTEGRACIÓN DEL VALOR FÍSICO (VALOR NETO DE REPOSICIÓN)

En la aplicación del enfoque de costos, valor físico o directo, lo dividimos en tres incisos; el primero comenzamos a determinar el valor de terreno con base a la superficie de mismo y al valor unitario por metro que se obtuvo en el enfoque comparativo de mercado (\$18,200.00/m²) y aplicando un factor que se determinó de acuerdo a lo observado se procedió a realizar la operación de multiplicar el valor obtenido por la superficie correspondiente y de ésta manera obtener el valor del predio en cuestión.

XI. INTEGRACIÓN DEL VALOR FÍSICO (VALOR NETO DE REPOSICIÓN)

A) Del terreno

Fracción (No.)	Superficie (m ²)	Valor unitario (\$/m ²)	Factor	Motivo del factor	Valor unitario parcial (\$/m ²)	Valor parcial (\$)
1	20,000.00	18,200.00	1.05	Vista a caleta	19,110.00	401,310,000.00
Subtotal (A)						401,310,000.00

En el segundo inciso, se elabora el cálculo para la obtención del valor neto de reposición de las construcciones el cual se obtuvo multiplicando la superficie de cada tipo de construcción que corresponda, que en éste caso son 11 tipos por el VUNR (valor unitario de neto de reposición) mismo que se obtuvo de la multiplicación del demérito correspondiente por el VURN (valor unitario de reposición nuevo).

B) De las construcciones

Tipo	Área (m ²)	V.U.R.N. ((\$/m ²)	Demérito (%)	V.U.N.R. (\$/m ²)	V.R.N. (\$)	V.N.R. (\$)
1	12,764.34	\$20,750.00	13.00	\$18,052.50	\$ 264,860,055.00	\$ 230,428,247.85
2	3,680.98	\$12,450.00	13.00	\$10,831.50	\$ 45,828,201.00	\$ 39,870,534.87
3	70.80	\$5,810.00	13.00	\$5,054.70	\$ 411,348.00	\$ 357,872.76
4	1,350.87	\$15,819.47	13.00	\$13,762.94	\$ 21,370,044.74	\$ 18,591,938.92
5	1,985.10	\$19,090.00	13.00	\$16,608.30	\$ 37,895,559.00	\$ 32,969,136.33
6	218.30	\$11,620.00	13.00	\$10,109.40	\$ 2,536,646.00	\$ 2,206,882.02
7	3,379.35	\$8,300.00	13.00	\$7,221.00	\$ 28,048,605.00	\$ 24,402,286.35
8	1,292.44	\$13,280.00	13.00	\$11,553.60	\$ 17,163,603.20	\$ 14,932,334.78
9	1,307.41	\$13,280.00	13.00	\$11,553.60	\$ 17,362,404.80	\$ 15,105,292.18
10	367.84	\$8,300.00	13.00	\$7,221.00	\$ 3,053,072.00	\$ 2,656,172.64
11	2,987.02	\$16,600.00	13.00	\$14,442.00	\$ 49,584,532.00	\$ 43,138,542.84
Subtotal (B)					488,114,070.74	424,659,241.54

En el tercer inciso que es el cálculo del valor de las instalaciones especiales así como los elementos accesorios y obras complementarias, se realizó a través del mismo proceso que se efectuó para determinar el valor neto de reposición de las construcciones. La suma de estos tres incisos nos da como resultado el valor del enfoque de costos o valor físico.

C) De las instalaciones especiales, elementos accesorios y obra complementaria

Obra exterior e Instalaciones especiales.

Descripción	(cant,unid)	V.U.R.N.	Demérito	V.U.N.R.	V.R.N.	V.N.R.
Jard/riego(m ²)	505.26	\$ 440.00	9	400.40	\$ 222,314.40	\$ 202,306.10
Asoleaderos	5,756.00	\$ 800.00	15	680.00	\$ 4,604,800.00	\$ 3,914,080.00
Alberca (m ²)	1,198.52	\$ 4,000.00	13	3,480.00	\$ 4,794,080.00	\$ 4,170,849.60
Cisternas (m ³)	700.00	\$ 4,800.00	15	4,080.00	\$ 3,360,000.00	\$ 2,856,000.00
Estmto.(m ²)	4,795	\$ 700.00	13	609.00	\$ 3,356,808.00	\$ 2,920,422.96

Mobiliario, maquinaria y equipo según tabla de activos en capítulo No. 7

\$51,123,501.35

Subtotal (C)	65,187,160.01
-----------------------	----------------------

Hacemos la observación que al resultado del valor de las instalaciones y elementos accesorios, se le está sumando también el valor resultante del inventario de mobiliario, maquinaria y equipo de la tabla de activos (página 60) para con ello obtener el valor total de las instalaciones.

La suma de valores de los 3 aspectos anteriores, nos da como resultado la integración del valor físico o neto de reposición. Como dato adicional podemos observar que se está realizando la anotación de valor por cuarto en pesos y en dólares, con la finalidad de poder visualizar los valores resultantes aplicables para cada caso.

VALOR DEL HOTEL OBTENIDO POR EL MÉTODO DE COSTOS (M.N.)

	\$ 891,156,401.55
\$ / cto:	\$ 3,427,524.62

VALOR DEL HOTEL OBTENIDO POR EL MÉTODO DE COSTOS (US DÓLARES)

	\$ 73,527,755.90
US\$ / cto:	282,799.06

ANÁLISIS DE LA TASA DE CAPITALIZACIÓN

Para la realización de Enfoque de Ingresos o Valor de Capitalización de Rentas, fue necesario adecuar una tabla detallada de tasas que nos pudiera remitir una tasa de capitalización adecuada para el inmueble materia del estudio, de tal forma que se analizaron para la misma las siguientes premisas:

Tipo de inversión, tipo de construcción, ventajas competitivas, edad, acabados accesos, vialidades servicios entre otros y con ellos otorgar una calificación de acuerdo a las condiciones propias del inmueble y nos arrojó una tasa de capitalización del 14.22% misma que se considera acorde. A continuación se ilustra la tabla correspondiente:

XII. ANALISIS DE TASA DE CAPITALIZACIÓN									
	TASAS								
	13.00%	14.00%	15.00%	16.00%	17.00%	18.00%	19.00%	20.00%	21.00%
Tipo de Inversión	Sin Riesgo	Riesgo Mínimo	Riesgo Muy Bajo 1	Riesgo Moderado	Riesgo Normal	Riesgo Presente	Riesgo Alto	Riesgo Considerable	Riesgo Sustancial
Tipo de Construcción	Importación	Excelente	Muy Buena 1	Buena	Regular	Deficiente	Mala	Muy Mala	Deplorable
Ventajas Competitivas	Excelente	Muy Buenas 1	Buenas	Regulares	Aceptables	Deficientes	Malas	Muy Malas	Pésimas
Edad	0 a 5 Años	5 a 10 años	10 a 15 años 1	15 a 20 años	20 a 25 años	25 a 30 años	30 a 35 años	35 a 40 años	40 a 45 años
Acabados	Importación	Excelente	Muy buenos 1	Buenas	Regular	Deficiente	Malos	Muy malos	Ruinosos
Accesos	Excelentes	Muy buenos 1	Buenos	Regulares	Aceptables	Deficientes	Malos	Muy malos	Pésimos
Vialidades	Excelentes	Muy buenas 1	Buenas	Regulares	Aceptables	Deficientes	Malas	Muy malas	Pésimas
Servicios	Excelentes	Muy buenos 1	Buenos	Regulares	Aceptables	Deficientes	Malos	Muy malos	Pésimos
Equipos	Excelentes	Muy buenos 1	Buenos	Regulares	Aceptables	Deficientes	Malos	Muy malos	Pésimos
Mobiliario y Decoración	Excelentes	Muy buenos 1	Buenos	Regulares	Aceptables	Deficientes	Malos	Muy malos	Pésimo
Equipo de Operación	Excelente	Muy bueno 1	Bueno	Regular	Aceptable	Deficiente	Malo	Muy malo	Pésimo
Áreas Servicios	Excelentes	Muy buenos 1	Buenos	Regulares	Aceptables	Deficientes	Malos	Muy malos	Pésimos
Áreas Públicas	Excelentes	Muy buenas 1	Buenas	Regulares	Aceptables	Deficientes	Malas	Muy malas	Pésimas
Conservación	Nuevo	Excelente 1	Muy bueno	Bueno	Regular	Deficiente	Malo	Muy malo	Ruinoso
Uso General	Óptimo	Excelente	Muy bueno 1	Bueno	Adecuado	Regular	Deficiente	Malo	Sin uso
Proyecto	Óptimo	Muy bueno 1	Bueno	Adecuado	Regular	Deficiente	Inadecuado	Malo	Pésimo
Vida Útil	más de 50 años 1	45 a 50 años	40 a 45 años	35 a 40 años	30 a 35 años	25 a 30 años	20 a 25 años	15 a 20 años	< 15 años

Ubicación	Manzanero	Cabecera comercial	Esquina comercial	Cabecera Residencial	Esquina Residencial	Intermedio Comercial 1	Intermedio Residencial	Interior Comercial	Interior Residencial
Zona	Exclusiva 1	Residencial	Muy buena	Buena	Media	Media baja	Baja	Prolectaria	Suburbana
Ocupación	Más de 75% 1	71% a 75%	66% a 70%	61% a 65%	56% a 60%	51% a 55%	46% a 50%	41% a 50%	40%
Plaza dentro de la República	Muy buena 1	Buena	Regular	Mala					
Administración	Excelente	Muy buena 1	Buena	Regular	Mala	Deficiente	Pésima		
Operación	Excelente	Muy buena 1	Buena	Regular	Mala	Deficiente	Pésima		
sumas		4	13	5	0	0	1	0	0
sumas netas		0.52	1.82	0.75	0	0	0.18	0	0

TASA RESULTANTE	14.22%
------------------------	---------------

ENFOQUE DE CAPITALIZACIÓN DE RENTAS

Si bien es cierto que dentro de la valuación de inmuebles especializados como son los hoteles, el enfoque de capitalización es un tema especial, toda vez que para determinar el valor a través de éste enfoque; pueden ser utilizados distintos procedimientos, uno de ellos se basa en determinar la renta con base a los metros cuadrados que sean susceptibles a rentarse, otro más podrá ser a partir de una técnica de valuación donde se requiere conocer los precios de venta de varios hoteles, para determinar tasas de capitalización del mercado, a partir de dividir dichas cotizaciones entre los ingresos netos del año previo a la venta y con ello obtener un resultado de renta.

El método de capitalización de ingresos convierte beneficios monetarios futuros estimados mediante un procedimiento de presupuesto por cuentas en un estimado de valor presente. La ventaja que tiene el método de ingresos sobre los métodos de costos y de mercado es que reduce la subjetividad.

Para determinar el valor de capitalización de nuestro caso, utilizamos el supuesto fundamental para proyectar la UAID (utilidad antes de impuestos y depreciación) es que se tendrá para el hotel durante el período de proyección, en una administración estándar, es decir; si al momento de la valuación la ocupación del hotel está por debajo de la ocupación media en la zona para hoteles de su tipo

(no solo en cuanto a categoría sino también en cuanto a ubicación, diseño, etc.), entonces quiere decir que está siendo inadecuadamente administrado, si el hotel está teniendo pérdidas y estas se proyectan el valor sería por debajo de su valor real ya que no se está valuando al complejo como empresa sino que se están valuando las instalaciones hoteleras de acuerdo a lo que pueden producir; si por el contrario el hotel tiene una administración muy eficiente.

En éste sentido tomamos como base, la ocupación hotelera de los últimos años 2009, 2010 y 2011 y que en términos generales oscila el 68.80%¹⁷ no obstante tomaremos para nuestro estimado de ocupación para la proyección de nuestro cálculo, el 70.00% para tomar en cuenta los futuros crecimientos y el tipo de hotel que nos ocupa.

Posterior se realizó un estudio de mercado en la zona, de la tarifa diaria promedio entre hoteles de la misma categoría o similar dando el siguiente resultado.

HOTEL	TARIFA DIARIA PROMEDIO (EN UN AÑO)	
Riu Palace Las Américas	335	DLLS + IMPUESTOS
Omni Cancún	280	DLLS + IMPUESTOS
G R Solaris Cancún	315	DLLS + IMPUESTOS
Factor de calidad	1.1	
PROMEDIO:	341.00	DLLS + IMPUESTOS (TARIFA PROMEDIO PUBLICADA)

El resultado de esta tarifa promedio nos servirá para definir los ingresos, egresos y costos de operación del hotel para la proyección de UAID que de igual forman parte del proceso contable. Posterior a la obtención de la tarifa por habitación, se obtuvieron por parte del cliente; un listado de datos necesarios para cálculo del estimado; por ejemplo: El promedio de renta de locales que se encuentra dando servicio en el hotel, el número de cuartos o habitaciones y de igual forma se proponen datos estimados de ingresos, egresos y de la propia operación del inmueble y que nos servirán de base en la propuesta del estimado de la UAID antes mencionada.

¹⁷ Fuente: Fideicomiso de Rivera Anaya, Asoc. De Hoteles de Cancún, Dirección de Turismo Municipal de Isla Mujeres, SEDETUR:

Continuando el proceso, una vez establecidos los parámetros para el cálculo de ingresos, egresos y gastos de operatividad, se estima que el hotel en el primer año de operación, tendrá un porcentaje de ocupación 60.00%, el segundo del 85.00% y que para el tercer año la ocupación se estabilizará igual al promedio de la competencia.

Se estructuraron unas condiciones de crédito para establecer el cálculo de la proyección de la UAID, es decir; se propuso una amortización del posible crédito a 20 años y una tasa de interés del 3% más LIBOR (London InterBank Offered Rate) de igual forma se estructuró el fondo de capital de la siguiente forma:

Estructura de capital:

Pasivo:	50.00%	del monto de los activos
Capital:	50.00%	del monto de los activos

Tipo de cambio: 1 US dólar = 12.12 pesos m.n.

PROYECCIÓN DE LA UAID

Para la realización del proceso contable para la proyección de UAID se calcularon los INGRESOS para los rubros de rentas de las habitaciones o cuartos, otros ingresos, telefonía y renta de locales y para los EGRESOS los costos de operación de las habitaciones o cuartos, otros gastos (costos de alimentos y bebidas) y por último gastos personales.

A continuación se describe el proceso:

INGRESOS

Se contabilizaron los INGRESOS para el primer año, para el rubro de HABITACIONES; realizando la multiplicación del número de llaves (habitaciones totales) por la tarifa promedio y por la ocupación promedio anual de hoteles competidores en la zona, de igual forma el resultado se multiplica por 365 (días del año) y finalmente el resultado por ocupación promedio del primer año de

operación en la zona (se estima 60.00%). Se realiza éste proceso para los dos años subsecuentes cambiando solo el porcentaje de ocupación promedio para el segundo y tercer año respectivo. (85.00% estimado y 1 que se consideró estabilizado).

Continuando con el tema de ingresos, observamos que para el rubro de OTROS INGRESOS; se tomó el 3% del ingreso por habitaciones del primer año y de igual forma se realiza la misma operación para los dos años subsecuentes solo cambiando el rubro ingresos por habitaciones de los años 2 y 3 respectivamente.

Para el rubro de TELEFONÍA, se realizó la operación de multiplicar el 1.00% del ingreso anual promedio por concepto de renta de habitaciones para el primer año y de igual forma para los dos años subsecuentes; cambiando precisamente el año respectivo que le corresponda.

Por último para el concepto de RENTAS DE LOCALES, se aplicó la cantidad proporcionada por el cliente (\$125,000.00 anuales) para cada año de forma respectiva.

EGRESOS

Para la obtención de costo de operación de habitaciones para el primer año, se aplicó el 7.00% (estimado) por el resultado de los ingresos por habitación calculado con anterioridad y para los años subsecuentes se realizó la misma operación de acuerdo al año que le corresponde.

Para el rubro de OTROS GASTOS y GASTOS PERSONALES, se realiza la misma operación que se realizó para los gastos de operación para cada año, solo que se multiplicaron por los porcentajes del 20% que corresponde a alimentos y bebidas y el 4.00% que le corresponde a gastos personales.

A continuación se muestra la tabla ilustrativa que muestra los detalles del cálculo de los ingresos y egresos para poder obtener con ello la UTILIDAD BRUTA.

		AÑO	1	2	3
Ingresos:	Habitaciones	\$	9,514,105	\$ 13,478,315	\$ 15,856,841
	Otros ingresos	\$	285,423	\$ 404,349	\$ 475,705
	Teléfonos	\$	95,141	\$ 134,783	\$ 158,568
	Rentas	\$	125,000	\$ 125,000	\$ 125,000
	Ingresos totales:	\$	10,019,669	\$ 14,142,447	\$ 16,616,115
Egresos:	Habitaciones	\$	665,987	\$ 943,482	\$ 1,109,979
	Otros gastos	\$	1,902,821	\$ 2,695,663	\$ 3,171,368
	Personales	\$	380,564	\$ 539,133	\$ 634,274
	Egresos totales:	\$	2,949,372	\$ 4,178,278	\$ 4,915,621
Utilidad bruta:		\$	7,070,296	\$ 9,964,170	\$ 11,700,494

GASTOS OPERATIVOS HOTEL

Estos gastos se refieren a la cantidad de flujo de efectivo que eroga el desarrollo hotelero por conceptos de GASTOS ADMINISTRATIVOS, y de OPERACIÓN y MANTENIMIENTO. Estos flujos se obtuvieron de la siguiente manera.

El rubro de gastos administrativos y generales, se multiplico el porcentaje del 9.00% de los ingresos totales del primer año y se replican en los dos años subsecuentes. En cuanto a operación y mantenimiento, se multiplica el porcentaje de 8.50% propuesto por el total de los ingresos totales del primer año y para los dos años subsecuentes, se realizó la misma operación sustituyendo solo el respetivo año.

Una vez obtenido los resultados se realiza la operación de restar el resultado de la UTILIDAD BRUTA, menos el total de GASTOS TOTALES DE OPERACIÓN DEL HOTEL y con ello se obtiene LA UTILIDAD OPERATIVA.

Gastos de operación Hotel:

Gastos administrativos y generales:	\$ 901,770	\$ 901,770	\$ 901,770
Operación, mantto., energía, agua.	\$ 851,672	\$ 1,202,108	\$ 1,412,370
Egresos totales:	\$ 1,753,442	\$ 2,103,878	\$ 2,314,140

Utilidad operativa:	\$ 5,316,854	\$ 7,860,292	\$ 9,386,354
----------------------------	---------------------	---------------------	---------------------

GASTOS FIJOS DE LA PROPIEDAD

Estas erogaciones como su nombre lo dice, son los costos fijos que tiene el Hotel cada año y que son de manera general; el pago de IMPUESTO PREDIAL, COSTO DE ASEGURAMIENTO y las RESERVAS PARA REEMPLAZO DE MOBILIARIO Y EQUIPO.

Se describe el proceso de la obtención de éstos gastos, donde el rubro del PREDIAL Y ZONA FEDERAL para el primer año se obtiene del impuesto del año anterior proporcionado por el cliente y para los años subsecuentes se toma el costo del primer año, más el 2.85% que corresponde a incrementos para el segundo año y finalmente para el tercer año se toma el resultado del segundo año más el 2.50% que corresponde al tercer año. El dato del COSTO DE ASEGURAMIENTO es un dato estimado que se obtuvo a través la división del valor asegurable entre el tipo de cambio que se utilizo para los cálculos que fue del \$12.12 m.n. Para el primer año y para los años subsecuentes se utiliza el resultado del año anterior, multiplicado por 1 más el respectivo incremento correspondiente al año que corresponde.

Por último, el dato de RESERVAS PARA REEMPLAZO DE MOBILIARIO Y EQUIPO se obtuvo de multiplicar el porcentaje del 5.00% (estimado) de los ingresos totales para el primer año y para los años dos y tres de igual forma se aplico el mismo factor de porcentaje para los ingresos totales de los respectivos años. Realizando la operación de restar el resultado por cada año de la UTILIDAD OPERATIVA menos los gastos fijos por año de la propiedad no da como

resultado la utilidad antes de impuestos y depreciación por año propuesto. (UAID).

Gastos fijos de la propiedad:

Impuesto predial:	\$ 1,281,666	\$ 1,318,193	\$ 1,351,148
Costo de aseguramiento:	\$ 391,900	\$ 403,070	\$ 413,146
Reserva para reemplazo de mob y equipo:	\$ 500,983	\$ 707,122	\$ 830,806
Egresos totales:	\$ 2,174,550	\$ 2,428,385	\$ 2,595,100

UAID:	\$ 3,142,304	\$ 5,431,906	\$ 6,791,254
--------------	---------------------	---------------------	---------------------

RENDIMIENTOS DE CAPITAL Y TERMINOS DE FINANCIAMIENTO

Para el rendimiento de capital se tomó la tasa del 14.22% que es rendimiento que se espera de la inversión para este tipo de hotel sobre el capital en dólares. Esta tasa se obtuvo a partir del análisis de la tasa de capitalización.

Por otro lado para establecer los términos de financiamiento se calcularon las tasas de interés para los tres años respectivos 8.00%, 7.80% y 7.75%, así como una amortización del crédito a 20 años como lo es en la mayoría de créditos financieros.

VALOR SUPUESTO PARA ITERACIÓN Y DISTRIBUCIÓN PASIVO / CAPITAL

Hasta el momento hemos realizado los cálculos y anotaciones para obtener la proyección de la UAID (utilidad antes de impuestos y depreciación), ahora bien es necesario continuar con el proceso y aplicar la capitalización o cálculo del valor presente de los ingresos. Para ellos será necesario obtener un valor estimado del hotel, ya que sobre este supondremos una aportación de capital y un préstamo y lo describimos de la siguiente forma:

(valor físico del hotel) **Valor supuesto:** **\$ 73,527,756** cantidad en US

Préstamo: **\$ 36,763,878** en base a suposición
Aportación a capital: **\$ 36,763,878** en base a suposición

Tomaremos como valor supuesto, el valor físico del hotel; toda vez que sobre ese valor montaremos las aportaciones de capital y préstamo; para con ellos crear el escenario para realizar la capitalización.

En este sentido tomamos la cantidad de \$73, 527,756 US y dividimos en dos partes del 50.00% como se indicó en la estructura del capital en la página 69, posteriormente tomamos la parte del préstamo que asciende a \$36, 763,878 US (en base al supuesto) y con el realizamos la amortización del mismo.

Esto es, tenemos como saldo inicial los \$36, 763,878 US para el primer año y se pagara el servicio de la deuda con una tasa real del 4.85% y misma que se compone de la tasa de interés más inflación y que de igual forma se aplica la amortización de 20 años, para los dos años subsecuentes se realiza el mismo calculo; solo cambia de forma la tasa real de aplicación que serán de 4.81% y 5.12% para el segundo y tercer año respectivos.

Por otro lado forma el pago de intereses se calcula con la fórmula de pago de interés al 4.85% del primer año, con una amortización de 20 años del saldo inicial, para los años 2 y 3 respectivos se realiza el mismo procedimiento y solo se cambian las tasas como en el ejemplo anterior.

Por último, para la amortización del pago del capital realizamos las mismas operaciones que en las descripciones anteriores, solo cambiaremos la fórmula por pago principal a la tasa del 4.85% para el primer año del saldo inicial y la amortización a 20 años. Para los años subsecuentes (2 y 3) se realiza el mismo proceso recordando solo cambiar las tasas de acuerdo al año.

Por ultimo obtenemos los saldos respectivos para cada año y obtenemos los diferencia de dividendos de capital a partir de restar los totales de la UAID menos los pago servicio de deuda para cada año respectivo.

Se muestra todo el proceso y resultado en la siguiente tabla:

Préstamo: \$ 36,763,878 en base a suposición

AÑO	1	2	3
Tasa de interés	8.00%	7.80%	7.75%
Inflación	3.00%	2.85%	2.50%
Tasa real	4.85%	4.81%	5.12%
AMORTIZACIÓN			
Saldo inicial	\$ 36,763,878	\$ 33,850,167	\$ 31,176,880
Pago servicio de deuda	-\$ 2,913,711	-\$ 2,673,286	-\$ 2,527,647
Pago de interés	-\$ 1,784,654	-\$ 1,578,900	-\$ 1,499,074
Pago de capital	-\$ 1,129,057	-\$ 1,094,386	-\$ 1,028,573
Saldo final	\$ 33,850,167	\$ 31,176,880	\$ 28,649,233
UAID:	\$ 3,142,304	\$ 5,431,906	\$ 6,791,254
Pago servicio de deuda	\$ 2,913,711	\$ 2,673,286	\$ 2,527,647
Diferencia (dividendo de capital):	\$ 228,593	\$ 2,758,620	\$ 4,263,607

CAPITALIZACIÓN DE DIVIDENDOS DE CAPITAL

OBTENCIÓN DEL CAPITAL

Utilizamos factores de descuento, aplicando la fórmula del valor presente de a partir de la tasa de capitalización (14.22%) para el primer año y de igual forma se realiza para el segundo y tercer año; posteriormente hemos comentado que los márgenes se estabilizan en el tercer año y es por ello a partir de dividir los dividendos de capital del tercer año, entre la tasa de capitalización se logra el balance en el tercer año.

Obtenemos los parciales de flujo descontado a partir de multiplicar el factor de descuento de cada año, por los dividendos de capital de los mismos y finalmente realizamos la suma de los flujos de los 3 años para obtener finalmente el capital.

(tasa de capitalización)

14.22%

	1	2	3	ESTABILIZADO
Factor de descuento	0.8755	0.7665	0.6711	0.6711
Dividendo de capital	\$ 228,593	\$ 2,758,620	\$ 4,263,607	\$ 29,988,671
Flujo descontado parcial	\$ 200,139	\$ 2,114,596	\$ 2,861,412	\$ 20,126,141
Flujo descontado TOTAL (Capital)	\$ 25,302,287			

Finalmente, sumamos el valor del capital más el monto del préstamo (supuesto), y nos arroja el valor de la propiedad; que para efectos del avalúo será el VALOR DE CAPITALIZACIÓN DE INGRESOS efectuado.

Valor del capital:	\$	25,302,287
Monto del préstamo:	\$	36,763,878
Valor de la propiedad:	\$	62,066,165

En conclusión, el valor de capitalización de ingresos del desarrollo hotelero es en números redondos:

\$	752,288,400	moneda nacional
\$	62,070,000	US.

RESUMEN DE VALORES DE ACUERDO A ENFONQUES

El resumen de valores nos muestra el resultado de los valores de los enfoques que fueron analizados a través del presente estudio y el resultado se describe a continuación:

Valor del hotel obtenido por el método Comparativo o de Mercado:	\$	852,837,501	m.n.
Porcentaje ponderado de valor comercial:	25%	\$	70,366,000 US dlls
Valor del hotel obtenido por el método Físico o Directo:	\$	891,156,402	m.n.
Porcentaje ponderado de valor comercial:	25%	\$	73,528,000 US dlls
Valor del hotel obtenido por el método de Capitalización de Ingresos:	\$	752,288,400	m.n.
Porcentaje ponderado de valor comercial:	50%	\$	62,070,000 US dlls

Se realizó una ponderación para cada valor, en función de las características propias del hotel que se valúa, de su entorno, de las perspectivas de negocio del mismo, de los factores socioeconómicos que influyen en su operación y deseabilidad, y en general, de todo lo implica resumir un valor para un inmueble de ésta categoría. En éste sentido se pondero con un 50.00% el valor obtenido por el método de capitalización de rentas, y un 25.00% respectivo por el método comparativo de mercado y enfoque de costos o físico directo.

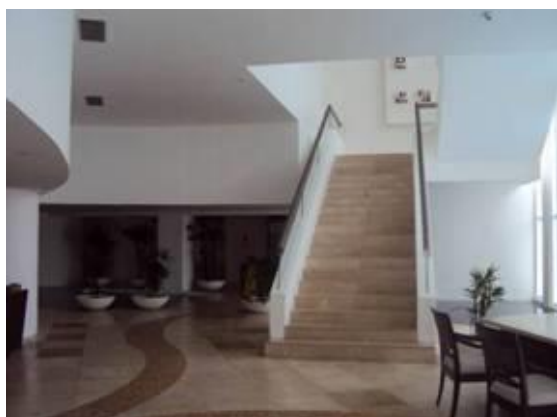
En resumen, se estima que el mejor y justo valor de mercado para el Hotel Le Blanck es el siguiente:

EN MONEDA NACIONAL: \$ 812,143,000 M.N.

EN DÓLARES AMERICANOS: \$ 67,008,000 USD

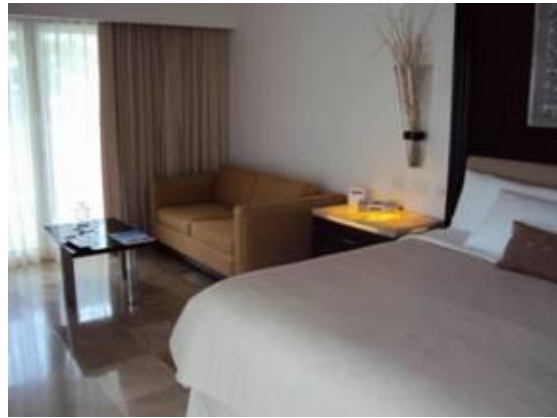


REPORTE FOTOGRAFICO















El último anexo es el fotográfico, donde se muestran los detalles de cada zona que integra el resort y los tipos de construcción que se determinaron para la realización del avalúo, se muestran 42 fotografías dentro de lo que podemos observar son las fachadas y accesos del inmueble, los interiores del lugar como son: Áreas de estar, lobbies, salones, restaurantes, cocinas, bares y las propias áreas de hospedaje (cuartos), gimnasios, etc, por otra parte, se muestran las áreas externas del hotel, como son: albercas, zonas de asoleaderos, pasillos y cuartos de máquinas y calderas del hotel.

CAPÍTULO IV.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Hace algunos años la valuación de inmuebles especializados en México se encontraba limitada a un selecto grupo de valuadores, que con su gran capacidad y experiencia siempre encontraban la manera más adecuada de concluirlos a través de algún método normalmente aceptado por la extinta Comisión Nacional Bancaria y de Valores, o de la invención de métodos propios. Actualmente las instituciones bancarias, dependencias oficiales o gubernamentales, están en búsqueda de gente preparada, pero desafortunadamente se requiere de vasta experiencia y referencias, que en opinión propia; no se da por los años en una profesión, sino por la cantidad de trabajos realizados en esta.

Por lo que el presente trabajo, no tiene otra intención más que la de aportar a todos los alumnos de la Maestría en Valuación de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Profesionales de la Valuación e interesados, una guía práctica de como el Enfoque de Costos, Mercado y el Enfoque de Ingresos o Capitalización de Rentas, nos ayudan a la determinación del Valor Comercial de un hotel de gran turismo. Es de resaltar que éste avalúo es un caso real solicitado por el área de segmento de gobierno de la Institución bancaria del cual fui en su momento el coordinador divisional del área del avalúos y en el cual colaboramos mi equipo de área y validado por la Sub Dirección de avalúos de la Institución.

Una de las limitantes que se encontraron en la elaboración de este avalúo, fue la falta de algún antecedente o de información que nos ayudaran a la realización de este trabajo.

Por lo en lo particular espero que éste trabajo sea un precedente, que igual que yo, muchos más realicen publicaciones de su quehacer como valuadores, y ayudemos a enriquecer a las nuevas generaciones de egresados de la Maestría en Valuación.

Este trabajo abordó de manera distinta, pero con un serio análisis, la capitalización de rentas, ya que para muchos el elemento básico de este cálculo lo consideran como mobiliario, y como tal no lo incluyen en la valuación. Quizá es compleja la obtención de datos reales y sobre todo de mercado real y es por ello que se manejaron supuestos, con bases de experiencia de varios colaboradores.

Cabe mencionar que se han aplicado los conocimientos adquiridos en las Maestría en Valuación, impartida por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, los cuales han aportado de manera significativa la base para el desarrollo de cada uno de los capítulos que aquí se presentaron y que han aportado un impulso profesional y ético en mi persona. Así mismo se realizaron recomendaciones que nos permitan obtener de manera clara y sencilla aspectos que deberán tomarse en cuenta para que al realizar un avalúo de este tipo de inmuebles, no se vean afectados los valores de conclusión en base a su funcionalidad arquitectónica. Por lo que considero que este trabajo puede ser complementado por algún especialista en la materia, cuya aportación sería de mucho beneficio para todos los profesionales de la valuación.

REFERENCIAS

- ¹ Cuaderno Virtual de Turismo: Apropiación, funcionalización y Homogenización del Espacio para el desarrollo turístico en Quintana Roo. México. Muñoz, Uribe y Villarreal, < <http://www.ivt.coppe.ufrj.br> >
- ² Artículo: El turismo en Cancún Quintana Roo.
Fuente: < <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs>. >
- ³ Fuente:
< <http://www.Cancun.gob.mx/html/principal/serviciosciudad/hospedaje3.htm> >
- ⁴ Fuente: < <http://www.factor-delta.com> >
- ⁵ Fuente: < <http://cancun.travel/es/2010/10/29/obtine-le-blanc-spa-resort-cancun-la-certificacion-bronze-de-earthcheck-benchmarking/> >
- ⁶ Valoración Agraria, Teoría y Práctica, Vicente Caballer, 2008.
- ⁷ Valoración de Inmuebles Compaginado Teoría y Práctica, Carlos Andrés Silva, Universidad Tecnológica de Pereira, Agosto de 2010.
- ⁸ Conceptos en Definición, Disponible 2 de Marzo de 2012.
<<http://www.definicionabc.com/economía/valor-de-mercado.php>>
- ⁹ Valoración de Inmuebles de Naturaleza Urbana, José v. Ferrando Corell, Universidad Politécnica de Valencia, 2008.
- ¹⁰ Valoración de Inmuebles Compaginado Teoría y Práctica, Eduardo A. Cruz Trejos, Universidad Tecnológica de Pereira, Agosto de 2010
- ¹¹ Valoración de Inmuebles Compaginado Teoría y Práctica, Pedro Daniel Medina V., Universidad Tecnológica de Pereira, Agosto de 2010.
- ¹² Valoración de Inmuebles de Naturaleza Urbana, José v. Ferrando Corell, Universidad Politécnica de Valencia, 2008.
- ¹³ BBVA Bancomer, Servicios, manual de normatividad de la dirección de la unidad de avalúos y servicios México 2000.

¹⁴ Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales, Gobierno Federal, Glosario de Términos sobre el Patrimonio Inmobiliario, Indaabin.gob.mx, Disponible 2 de Marzo de 2012.

¹⁵ Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales, Gobierno Federal, Glosario de Términos sobre el Patrimonio Inmobiliario, Indaabin.gob.mx, Disponible 2 de Marzo de 2012.

¹⁶ Fuente: < <http://http://es.wikipedia.org/wiki/LIBOR> >

¹⁷ Fuente: Fideicomiso de Rivera Anaya, Asoc. De Hoteles de Cancún, Dirección de Turismo Municipal de Isla Mujeres, SEDETUR: