

POSEIDONIA

BY NOVAL PROPERTIES

HOTELS & RESIDENCES
BY ASTON

PARA NUESTROS SOCIOS



ARCHIPELAGO

HOTELS • RESORTS • SOLUTIONS

- Flexible, creativo y dinámico en nuestro enfoque, presentamos propuestas imaginativas, marcas y modelos de negocio centrados en el propietario y el socio.
- Cuando te asocias con Archipelago International, obtienes acceso a nuestra experiencia incomparable en áreas clave del desarrollo y operaciones hoteleras.
- Desde el 2019, hemos desarrollado una cartelera de productos que incluye más de 20 proyectos previsto a abrir en los próximos años.
- Actualmente contamos con 5 hoteles en Cuba con las mejores ocupaciones y posicionados en el top 5 de sus destinos.
- Contamos con un pipeline de mas de 30 propiedades entre México y República Dominicana.
- Este mismo año (2024) tenemos proyectadas dos aperturas en República Dominicana y dos en México.

ARCHIPELAGO IN NUMBERS

NO. 1 Privately Owned and Independent Hotel Operator in SOUTHEAST ASIA



\$6 Billion

Assets Under Management



SENTECH PMS
50+ Hotels



Ranked Among the **Top 40**
Hotel Groups Globally



5+ MILLION
Members



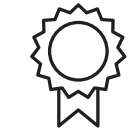
25+ Years of Industry
Innovation and Leadership



20,000+
Dedicated Team Members



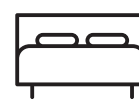
200+ Destinations Across
15 Countries



12 Multi-Award
Winning Brands



270 Operating Properties
+ Pipeline of **80**



45,000 Rooms +
Pipeline **16,000**



Presence Across
5 Continents

AMERICAS



5 Operating Hotels
3,242 Rooms



Pipeline
30 Projects **9,500** Rooms



Opening in Next 12 Months
4 DR, **2** Mexico, **1** Cuba

BRANDS AT A GLANCE

HIGH-END

GRAND ASTON

HUXLEY

The Royal Alana
BY ASTON

Royal Kamuela

UPMARKET

ASTON

HARPER | BY ASTON

The Alana
BY ASTON

Quest Prime

Kamuela
VILLAS

collection
by ASTON

MIDRANGE

ASTONINN

ASTONCITY

Quest Hotel

HOTEL NEO+

ESSENTIAL

favehotels

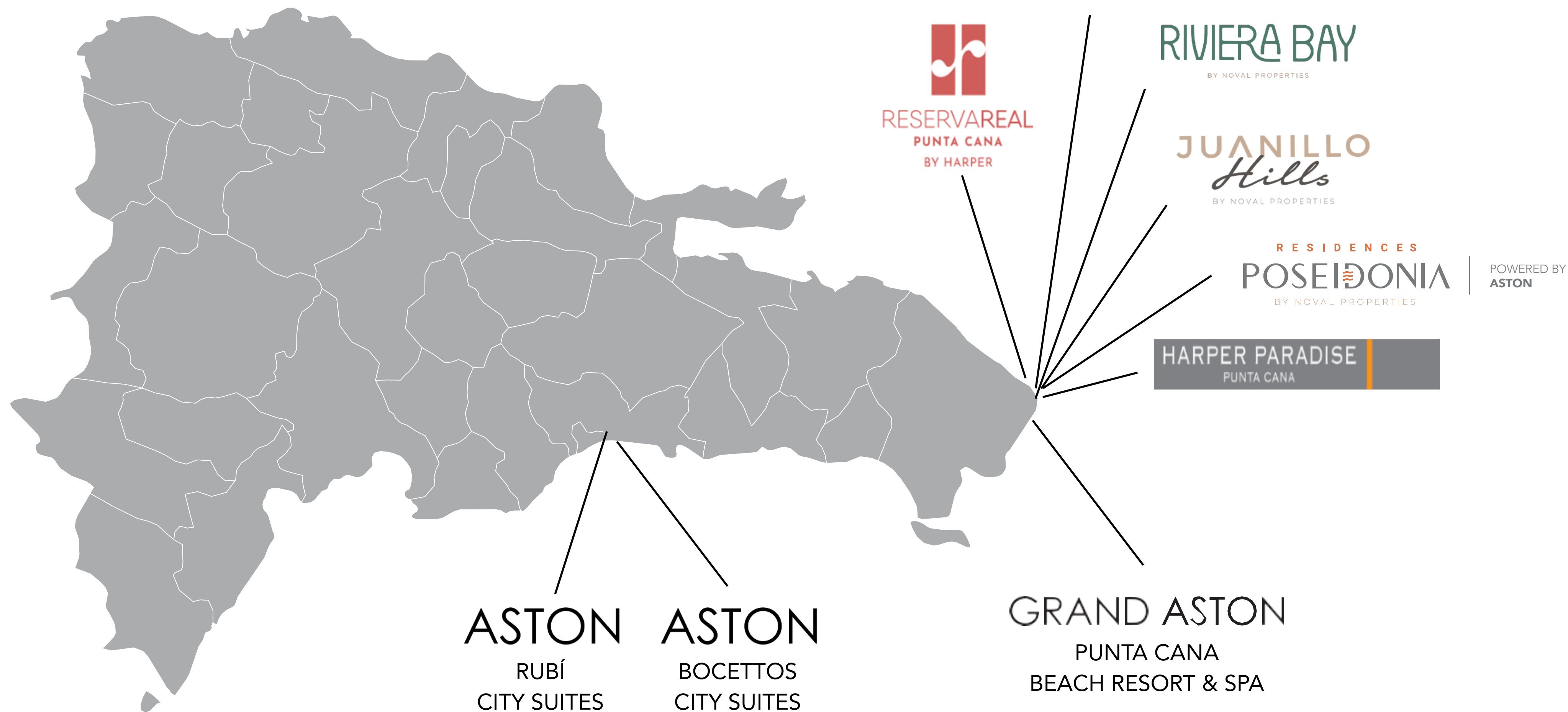
HOTEL NEO

Quest Vibe

BUDGET

NORDIC

PROYECTOS DE PRÓXIMA APERTURA EN REPÚBLICA DOMINICANA



PROYECTOS DE PRÓXIMA APERTURA

MÉXICO



GRAND ASTON Tulum
Tulum
México

The Alana Hotel & Residences
Playa del Carmen
México

Gonna Beach Resort & Residences
Playa Del Carmen
México

ASTON Bao Riviera Maya
Riviera Maya
México

Itch by ASTON
Tulum
México

Pipeline en Las Américas: más de 30 proyectos, con más de 9,500 Habitaciones Hoteleras

ASTON

HUXLEY

Alana

Kamuela
VILLAS

HARPER

AVANIKA

ASTON COLLECTION
HOTELS

Quest

HOTEL
NEO

fave

NORDIC

powered by
ARCHIPELAGO

POSEIDONIA RESIDENCIAS BY ASTON



Disfruta donde la arquitectura evoca la grandeza de la antigua ciudad de Poseidonia, fusionando la majestuosidad del estilo greco-romano con el lujo contemporáneo en el Caribe con 1,319 apartamentos bien equipados.

- Ubicación estratégica, que ofrece acceso privilegiado a las amenidades de Cana Bay.
- Experiencias culinarias le esperan en su lujoso restaurante y piscina.
- Disfrutarán de un excelente minisuper y acceso al club de playa.
- Ofrece 24 horas de seguridad.
- Seremos administradores y operadores de la propiedad.
- La apertura se realizará en cinco fases.
- Las unidades deben contar con el paquete mobiliario de Noval o, por el contrario, uno muy similar al mismo.

PROGRAMA DE RENTA POSEIDONIA RESIDENCIAS BY ASTON

Mediante el uso de sistema hotelero exclusivo de la gestora , el modelo de renta Pool por rotación garantiza que todas las propiedades obtengan ocupación acorde a las tarifas asignadas. La distribución de los beneficios se realiza basada en el coeficiente de inversión. El Rental Pool recibe el 70% de los ingresos netos y la Gestora percibe el 30% a manera de comisión por Gestión.

En el modelo de Branded Residences, los propietarios estarán viviendo en una propiedad meramente hotelera, es decir, tendrán todos los servicios propios de un hotel y podrán hacer uso de su unidad como mejor les convenga.

De este 70% a distribuir entre los Primeros Adquirientes, debe considerarse lo siguiente:

- Los Ingresos Netos se calculan en base a la tarifa bruta menos impuestos y comisiones a agentes.
- Al Rental Pool (sobre este 70% de los ingresos) se descuentan los gastos variables de limpieza, mantenimiento puntual de la unidad por uso, cuota del condominio por mantenimiento, seguro de responsabilidad civil y la limpieza de las áreas comunes, así como los servicios: Cable, Luz, WiFi, etc. Al momento de firmar contrato con el Desarrollador, se presenta una proyección de Ingresos y Gastos para los Propietarios, donde se determina lo que sería el ROI de su unidad.

Además de esto, hay que tomar en cuenta la revalorización de la unidad al convertirse en un modelo de explotación por una Cadena Hotelera, y sin contar la plusvalía natural del inmueble.

— VENTAJAS PARA EL PROPIETARIO DE BRANDED RESIDENCES/ CONDOHOTEL BAJO NUESTRAS MARCAS

- El apartamento se convierte en una unidad de negocio generando ROI a través de una correcta explotación.
- Optar por una compañía hotelera de renombre internacional garantiza una revalorización significativa de la plusvalía de las unidades (aprox. 20-25%).
- Plusvalía propia del mercado y del sector donde se encuentre el proyecto. Agrega valor a la unidad del propietario a través de los años.
- Estándares hoteleros ASTON/ HARPER: Óptimas condiciones de limpieza y mantenimiento en todo el inmueble así como en sus respectivas unidades, amenities y servicios hoteleros, asistencia al propietario 24 horas.

CONDICIONES GENERALES PARA EL PROGRAMA DE RENTA VACACIONAL EN PROYECTOS EXCLUSIVOS, BAJO LA MODALIDAD DE BRANDED RESIDENCES.

- Todas las unidades del proyecto vienen con el mismo Furniture Package y sus complementos
- El mobiliario así como los complementos están pensados y destinados a la explotación hotelera: cerradura hotelera, complementos, etc.
- Estas unidades se comercializan como unidades hoteleras a través de más de 30,000 canales de distribución.
- Las retribuciones serán pagadas de manera trimestral (recomendado) o mensual, partiendo de lo acordado por los propietarios.
- En los meses que los ingresos no logren cubrir los gastos, los propietarios deben asumir cualquier diferencia.
- Bajo este programa, cada propietario firma un contrato de gestión de su unidad con Archipelago .
- La modalidad de Branded Residences es Exclusiva, el propietario tendrá conserjería, limpieza, mantenimiento, al igual que si se tratase de un hotel.
- La cuota de HOA es superior, ya que todos los servicios son exclusivos.
- Los propietarios tendrán acceso a reportes de su unidad, proporcionando una seguridad total y fomentando confianza en la gestión.

ADMINISTRACIÓN INTEGRAL CONDOMINIO

POSEIDONIA BY ASTON

En ambas propiedades, el propietario podrá decidir si desea vivir su unidad o entrar al "Pool de Renta". En ninguno de los proyectos el propietario podrá rentar su unidad por cuenta propia.

A partir de la entrada de LA UNIDAD en el programa de renta de EL PROYECTO, EL PROPIETARIO recibirá una retribución del 70% del ingreso neto del "Pool de Renta" de EL PROYECTO, multiplicado por el ratio de distribución preestablecido para LA UNIDAD, teniendo en cuenta los siguientes puntos:

- El ingreso neto se calcula en base a la tarifa bruta menos impuestos y menos los porcentajes de comisiones comerciales de OTAS, Agencias de Viajes y Tour Operación.
- Adicional al punto mencionado, se deben deducir todos los gastos en que se incurrirán con respecto al uso de las unidades que incluyen, pero no se limitan a: limpieza, mantenimiento puntual de la unidad por uso, servicios (cable, luz, internet, telefonía, etc.), entre otros. En cuanto al mantenimiento y limpieza habrá un tarifario preferencial para estos fines determinado por LA OPERADORA (Tarifario de limpieza y mantenimiento en el ANEXO del contrato).
- El valor restante se distribuye entre todos los propietarios pertenecientes al Programa de Renta, tomando en cuenta el ratio de distribución en base al precio de compra y/o categoría de la unidad (coeficiente). Este ratio es calculado por EL DESARROLLADOR tomando en cuenta varios factores de diferenciación de las unidades.
- Todos los aptos. que entren al "Pool de Renta" deben contar con un seguro de Responsabilidad Civil.

MODELO CONDOMINAL POSEIDONIA BY ASTON

- La Cuota de Mantenimiento condominal será deducida del beneficio neto que genera la unidad dentro del Programa de Renta, salvo en el caso de que en un mes determinado no se generen ingresos suficientes. En tal eventualidad, EL PROPIETARIO estará obligado a abonar el importe correspondiente al mantenimiento y los gastos operativos de la unidad en dicho mes.
- Las retribuciones finales al propietario serán pagadas de manera mensual/ bimestral o trimestral según se establezca.
- Es responsabilidad exclusiva del PROPIETARIO de la Unidad amueblar la misma con muebles, enseres, equipos y lencería que deberán estar acordes con el "Paquete de Mobiliario", parametrizado en el Programa de Renta y aprobado por LA OPERADORA.

BENEFICIO DE USO PARA EL PROPIETARIO

Los derechos del uso de su unidad se repartirán en 30 puntos por año para disfrute de su unidad o de similares, dentro del proyecto.

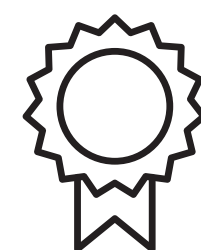
- Dichos puntos podrán canjearse en función de las temporadas turísticas:

TEMPORADA	CANJE DE PUNTOS POR NOCHE
TEMPORADA REGULAR	1 PUNTO POR NOCHE
TEMPORADA ALTA	2 PUNTOS POR NOCHE
PEAK SEASON	3 PUNTOS POR NOCHE

-
- Los propietarios podrán distribuir sus puntos en reservas que se deberán solicitar, preferiblemente, con tres meses de anticipación para conseguir que le sea asignada su propia unidad. En su defecto, se deberá asignar una de igual categoría (siempre basado en la disponibilidad).
 - Los puntos sólo pueden ser utilizados por el propietario o su familia directa (padres, hijos y/o hermanos), de lo contrario, no podrán hacer uso de sus puntos de canje.
 - Podrán otorgarse descuentos de un 15% a familiares y amigos del propietario que deseen hospedarse en el proyecto, basándose en la tarifa rack y las fechas en las que deseen reservar.
 - Los puntos no son acumulativos, tendrán 30 puntos por año. En caso que no sean utilizados no pueden canjearse al año siguiente.
 - Los puntos canjeados deben ser siempre en la categoría de su unidad, de necesitar algo superior, deberán cubrir los suplementos de categoría.
 - Todos los propietarios contarán con una tarifa preferencial con un descuento de un 30% sobre la tarifa rack para casos en que deseen reservar unidades para uso propio fuera de sus canjes o deseen reservar más días de los que los puntos le permiten.
 - En los casos de propietarios que deseen utilizar su unidad por períodos largos de tiempo, deben salirse del programa de Renta, de querer incorporarse nuevamente, tendrán que pagar la suma de 250 USD de reincorporación. En estos casos, el propietario no recibirá ingreso alguno del rental pool y deberá cubrir todos los gastos de los servicios (luz, WIFI, internet, etc..)
 - Los propietarios tendrán un descuento de 10% en los servicios extras dentro del proyecto, tales como: restaurantes, bares, spa, etc.

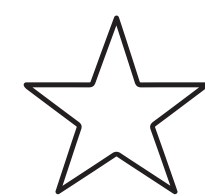
CARIBBEAN CONNECTION

Los propietarios podrán rentar su propiedad bajo el modelo de rentas cortas, con todas las ventajas que te ofrece esta gran cadena, garantizando un excelente retorno de inversión y el mantenimiento óptimo de la propiedad. Esta alianza asegura que tu inversión esté siempre en las mejores manos, generando ingresos mientras disfrutas de la tranquilidad del Caribe.



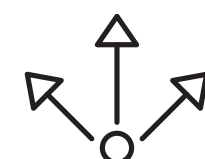
TU PROPIEDAD CON SELLO DE CALIDAD

Nuestra alianza estratégica con los mejores gestores hoteleros añade a tu propiedad las marcas más prestigiosas del mundo.



PRESERVACIÓN DE TU UNIDAD

El gestor de tu propiedad estará pendiente de su óptimo estado, asegurando el mantenimiento y buen funcionamiento de tu propiedad.



PRESENCIA EN CANALES DE DIFUSIÓN

Tu propiedad será promocionada en los canales de difusión de los gestores, asegurando una mayor ocupación.



EFICIENCIA DE TU INVERSIÓN

Esta alianza estratégica te permite una mayor ocupación de tu propiedad, ofreciendo un mayor retorno de inversión (ROI).



TRANSPARENCIA Y COORDINACIÓN PROFESIONAL

Todo el proceso administrativo, de gestión, mantenimiento e información estará en manos de expertos.

ARCHIPELAGO

HOTELS • RESORTS • SOLUTIONS

EQUIPO EJECUTIVO:

“Somos lo suficientemente pequeños para valorar cada uno de nuestros hoteles, pero lo bastante grandes y hábiles para competir con éxito en el escenario global”.

John Flood, CEO Archipelago International



ASTON

HUXLEY

Alana

Kamuela
VILLAS

HARPER

AVANiKA

ASTON COLLECTION
HOTELS

Quest

HOTEL
NEO

fave

NORDIC

powered by
ARCHIPELAGO