



20

ESTUDIO
MERCADO

PROYECTO LAGOON BY LOOP

22

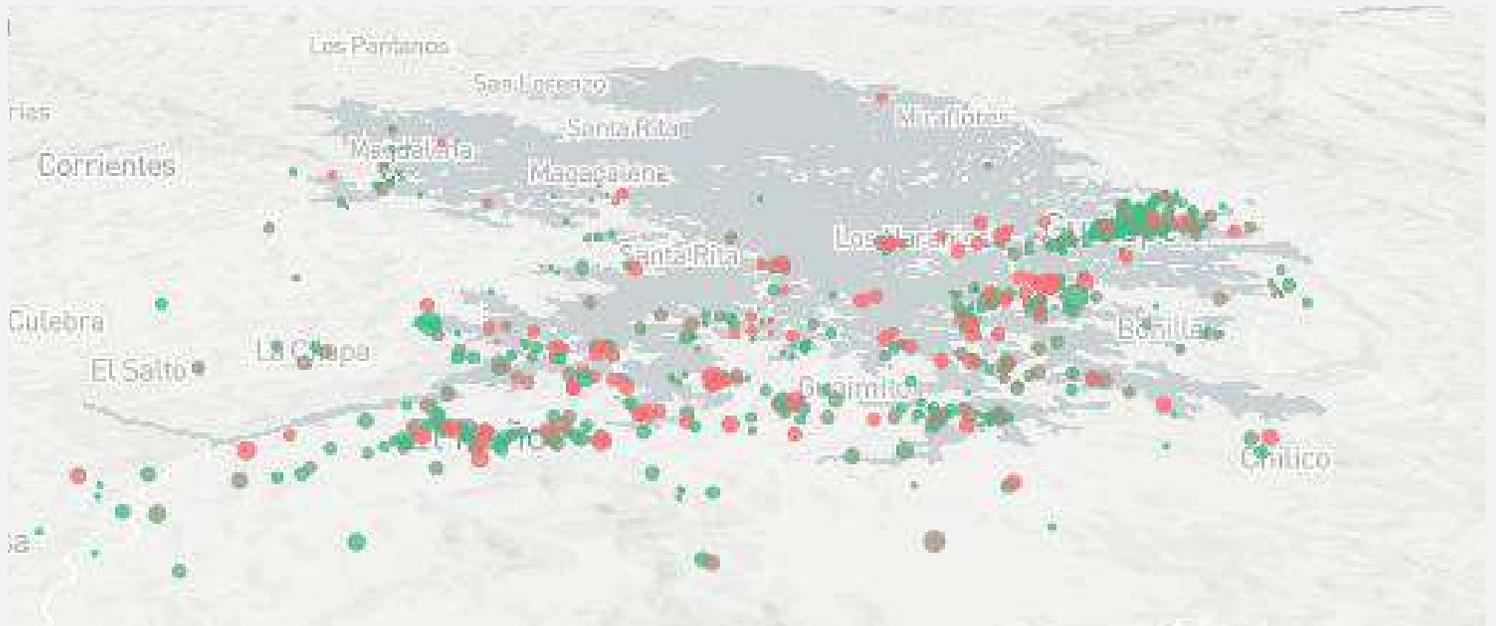
WELCOME

Happy guests, happy owners!

ZONA DE ESTUDIO



El estudio se realizó para las zona del peñol y Guatapé, las cuales en conjunto concentran la oferta de proyectos y alojamientos del destino. Para efectos del estudio, ambos serán referidos como la "Zona de Estudio" de aquí en adelante.



Como se puede observar, la zona de concentración de propiedades se encuentra en la zona sur de la represa cerca al pueblo de Guatapé y la Piedra del Peñol, las zonas de mayor interés turístico de la zona.

ESTUDIO DE DEMANDA

Rentas Cortas y Vacacionales

1 Noche

1 Año

Hotel	SHORT TERM RENTAL	Arriendo Tradicional
Estadías entre 1 y 15 noches Reservación y registro Hab. en Hotel Amoblados Con Servicios Adicionales	Estadías entre 1 noche y 6 meses Sin Necesidad de Contratos No necesita Codeudores Sin Depósitos Amoblados	Arriendo Anual Contratos Codeudores Depósitos Amoblado/ sin amoblar Sin servicios adicionales



Crecimiento vs.
Alojamiento tradicional

2X

Viajeros



Del hospedaje a nivel
mundial es un

20

%



Tamaño Mercado

5

Billones USD



Consumidor

1 X 5

Personas



PROPIEDADES

850

Propiedades por Número de Habitaciones



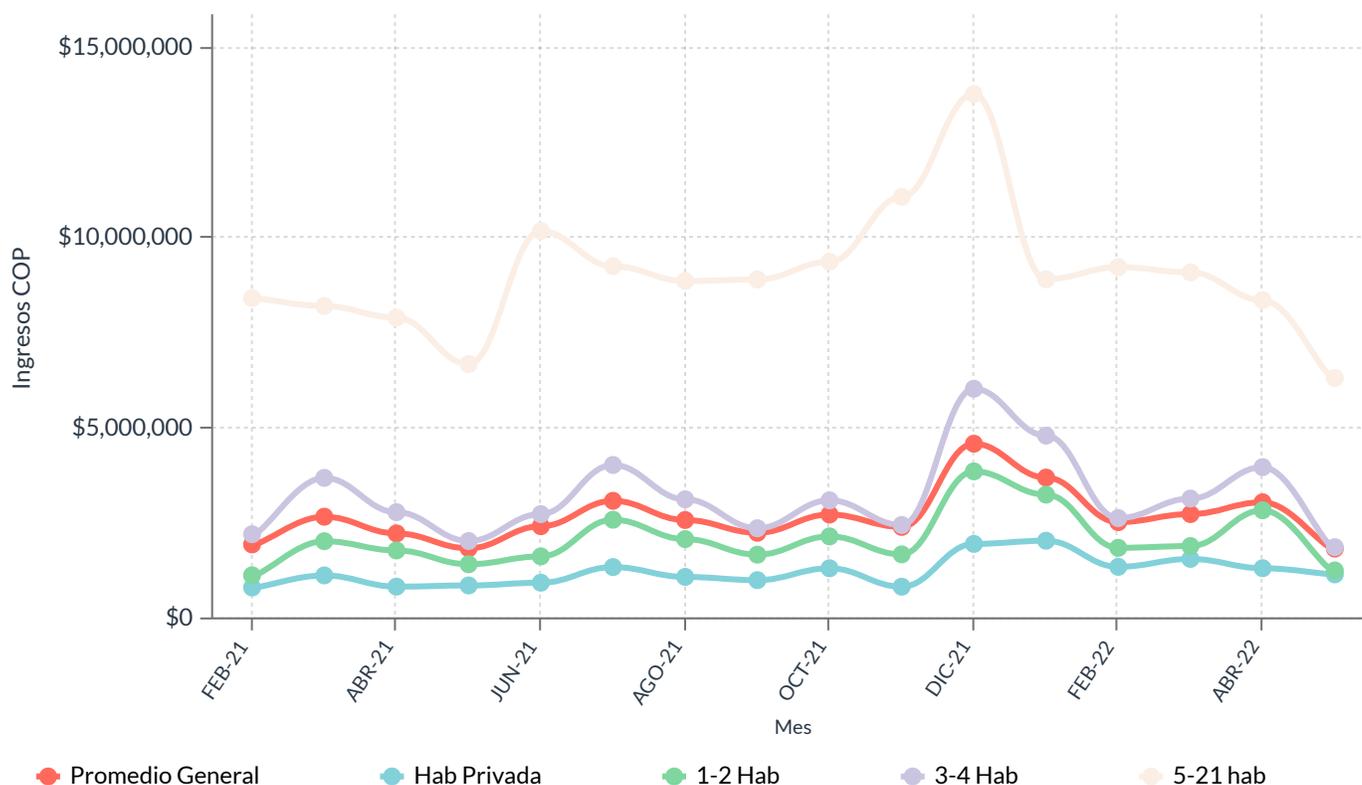
En la zona de estudio se encontró una oferta de 850 propiedades que se alquilan para rentas cortas y vacacionales por plataformas online como airbnb, booking.com o vrbo.

Del total de la oferta, un 34% corresponden a habitaciones privadas, ya sea en propiedades tradicionales de alojamiento como hoteles, o habitaciones privadas en fincas.

En segundo lugar, luego de las habitaciones privadas, las propiedades de 2 habitaciones son las que cuentan con mayor oferta en el destino, con un 21%; seguidas de las de 3 habitaciones con un 16%. Propiedades con 4 hasta 6 habitaciones componen el 18% de la oferta. Por otra parte, se encontró que propiedades privadas de una habitación corresponden a tan solo un 10% de la oferta de alojamiento del destino. El restante 1% corresponde a propiedades con más de 7 habitaciones.

Ingresos Histórica

Promedio Mensual Feb 21- May 22



TIPO PROPIEDAD	INGRESO PROMEDIO MENSUAL
Promedio General	\$ 2.742.557,00
Hab Privada	\$ 1.250.995,73
1-2 Hab	\$ 2.150.264,20
3-4 Hab	\$ 3.299.968,80
5-21 hab	\$ 9.238.635,27

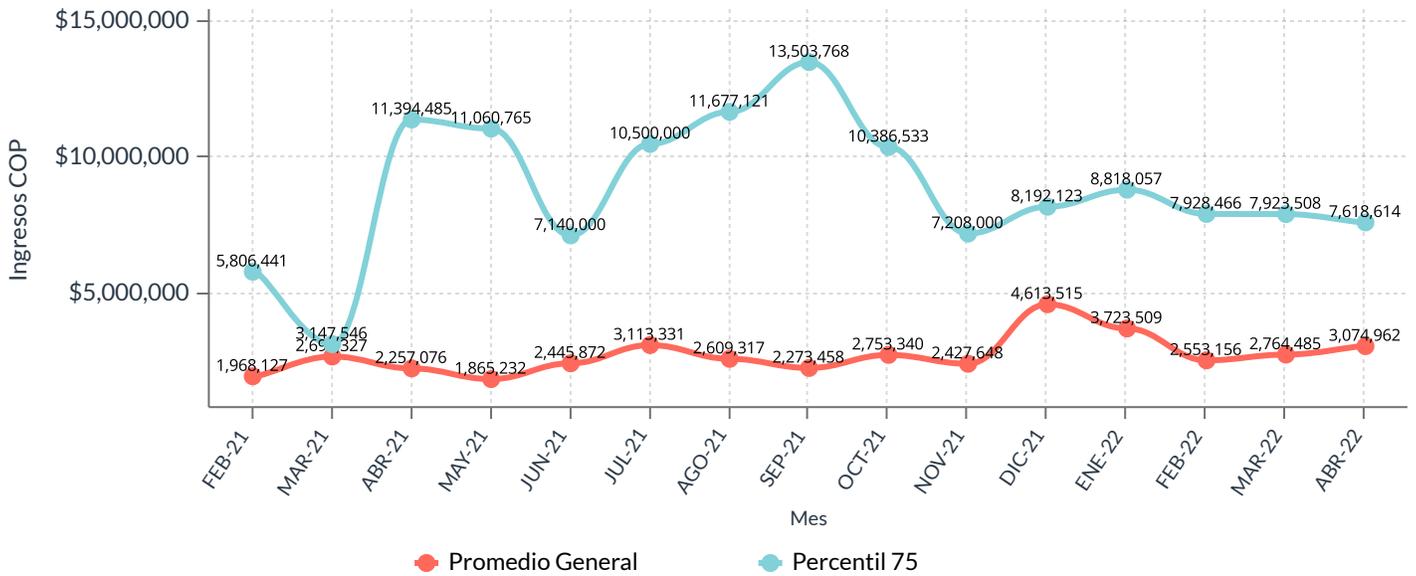
En cuanto a ingresos de las propiedades, se encuentra que históricamente el promedio general de la zona de estudio ha sido de \$2.742.557 con temporadas altas en los meses de diciembre y enero y julio que corresponden a meses de temporada de vacaciones de fin de año y navidad y vacaciones escolares de verano.

Por otra parte, se encuentra que a pesar de que la mayor cantidad de propiedades son tipo hotel con una oferta de "habitaciones privadas", estas generar en promedio un 42% menos de ingreso que propiedades de 1 o 2 habitaciones.

Este es un factor clave para la investigación, ya que se encuentra que el mercado está teniendo una preferencia por propiedades no convencionales tipo hotel o, como se verá más adelante en el estudio, tipo glamping, sino que están prefiriendo propiedades privadas de 1 o 2 habitaciones, las cuales encajan en la categoría del proyecto en cuestión.

Ingresos Histórica

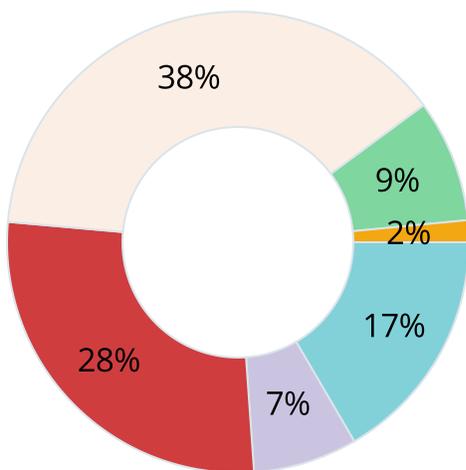
Enero 2021- Marzo 2022



Sin embargo, se encuentra que existe una diferencia marcada entre las propiedades que generar mayores ingresos en el mercado vs. las que no. Por ejemplo, para el mes de septiembre de 2021, mientras que las propiedades que generaban mejores ingreso de la zona produjeron \$13.503.768, la media del mercado fue de tan solo 2.753.340.

Ingresos Anuales Generados (COP)

Abr 21- May 22



\$0	141	\$1-\$1K	62
\$1k-\$10k	234	\$10k-\$100K	327
\$100k-\$300K	73	\$300K+	13

Al analizar esta tendencia, y para comprender mejor la distribución de los ingresos en el destino, se realizó una descomposición de la oferta actual por nivel de producción de ingresos anuales.

De acuerdo con los resultados, se encuentra que a pesar de que el destino tenga en total una oferta de 850 propiedades listadas para alojamiento, el 17% de ellas, que corresponde a 141, no recibió ningún ingreso en los últimos 365 días. Este es un resultado importante para la investigación, dado que esto reduce sustancialmente las propiedades "competencia" en el destino.

Por otra parte, la mayoría de los ingresos de las propiedades oscila en el rango de 10 millones a 100 millones de pesos con un 38%, mientras que un 28% se concentra en el rango entre 1 millón a 10 millones.

No obstante, se encuentra que 13 propiedades producen más de 300 millones anuales y otras 73 entre 100 y 300 millones con un total conjunto del 11%.

Juntos, ambos fenómenos explican la gran diferencia que existe entre los ingresos generados por propiedades que se encuentran en el percentil 50 o superior vs. el promedio del destino. Además, analizar estas propiedades más adelante en la investigación contribuirá positivamente a determinar las características que debería tener el proyecto.



Casa frente al lago • 15 huéspedes • 7 habitaciones • 9 camas • 7,5 baños • Producción anual \$582.684.446



Ecovilla • 6 huéspedes • 2 habitaciones • 2 camas • 2 baños • Producción anual \$446.612.704

Continuando con el estudio, también se encontraron cifras positivas en el desarrollo de proyectos en la zona en los últimos 2 años. Desde el primer trimestre de 2020 al primer trimestre de 2022 se encuentra que la oferta de alojamientos aumentó un 95,8%, pasando de 434 alojamientos a 850, con una tasa promedio de crecimiento trimestral de un 10,3%.

Crecimiento Oferta Alojamiento Completo

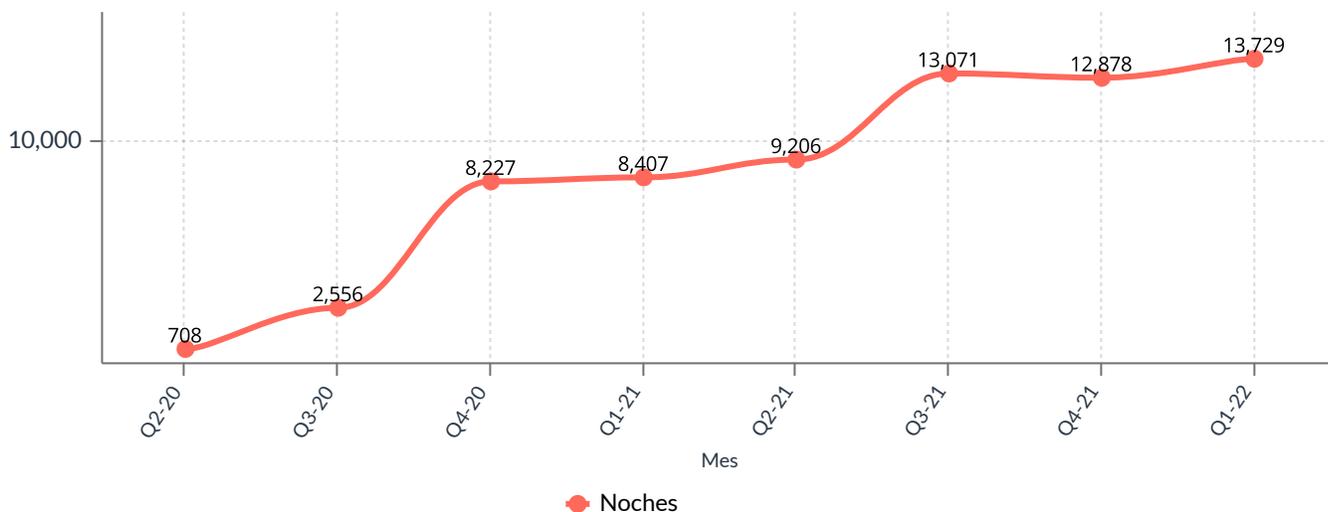
Q1-20 - Q1-22



Por otra parte, se encuentra que el destino ha tenido una recuperación acelerada luego de la pandemia generada por el Covid-19. Luego de los meses más críticos y cierres, se encuentra que para el último trimestre de 2020 el destino ya producía 8.407 noches, y en el primer trimestre de 2022 estas aumentaron a 13.729. Se evidencia también un factor estacional en el tercer trimestre de 2021 (Q3-21) con 13.071 que corresponden a los meses de julio, agosto y septiembre que coinciden con vacaciones de verano y mitad de año.

Crecimiento Demanda Alojamiento Completo

Enero 2021- Marzo 2022





OCC

23%

ADR

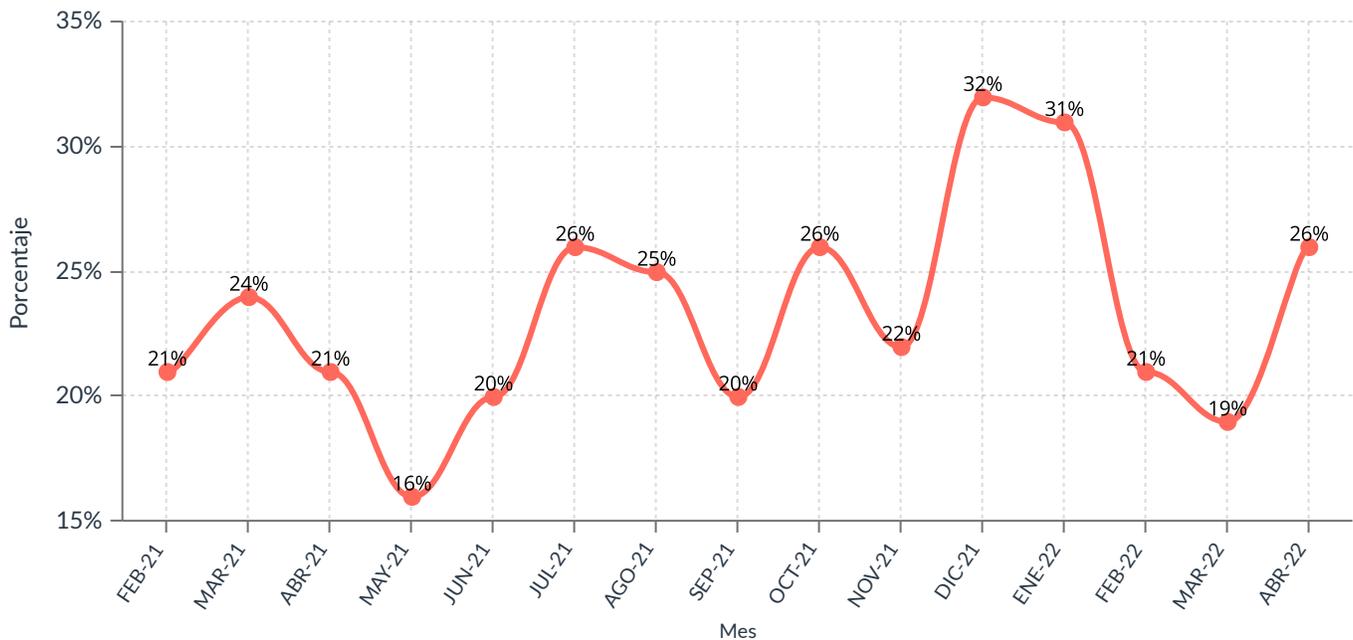
\$299.440

INGRESOS

\$2.096.080

Ocupación

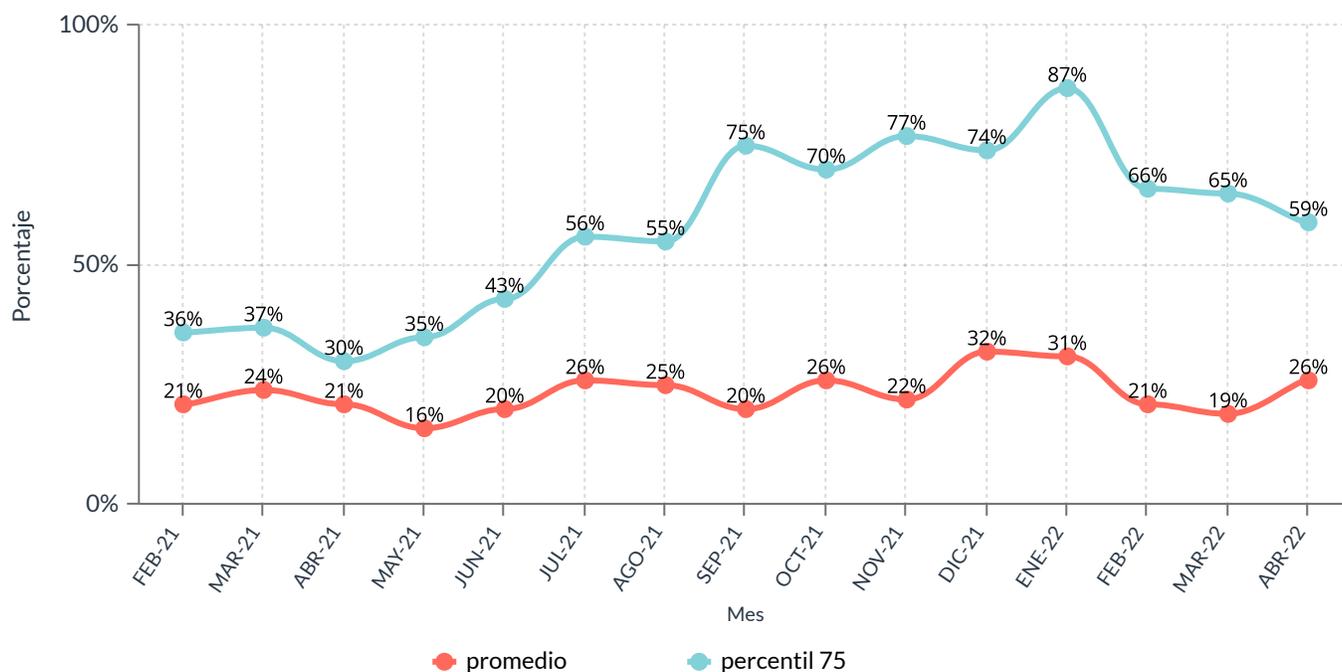
Enero 2021- Marzo 2022



Para las propiedades de 1 y 2 habitaciones se encuentra una estacionalidad marcada para vacaciones de fin de año y Navidad, vacaciones de mitad de año y semana de receso y semana santa. Este comportamiento en Colombia es muy común en destinos turísticos de descanso de fin de semana y vacacional. Estos factores deben ser tenidos en cuenta para el desarrollo del proyecto, dado que además se evidencia que las ocupaciones promedio no superan el 32%

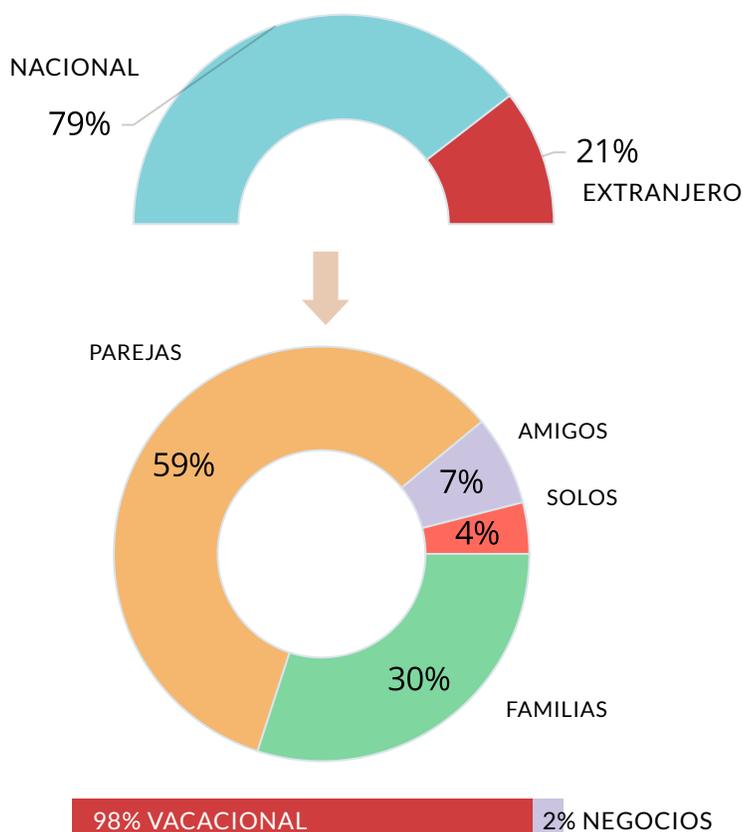
Ocupación 1-2 Habitaciones

Feb 21- Abr 22



No obstante, se encuentra que los porcentajes de ocupación mejoran radicalmente con propiedades en el percentil 75, en las cuales los porcentajes de ocupación llegan a un 87% en meses de alta demanda como enero de 2022.

Por esta razón, se encuentra nuevamente la importancia de desarrollar un proyecto que cumpla con las necesidades y expectativas del viajero actual a la zona de estudio, que permita obtener resultados superiores y que hagan atractiva la oferta.

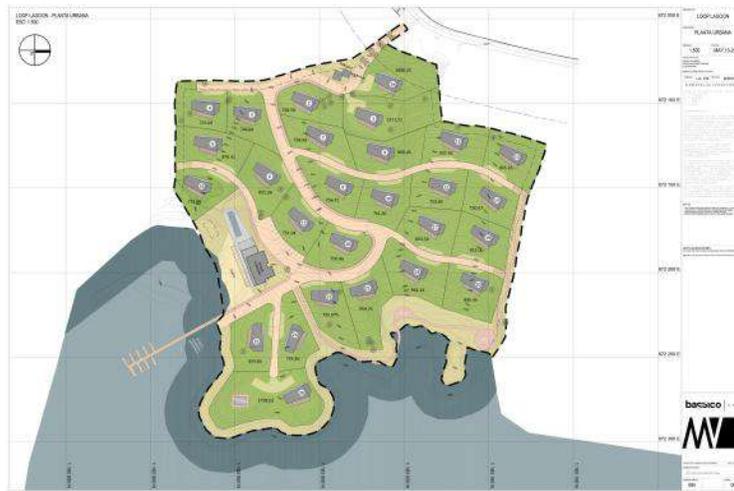


En cuanto al perfil del viajero, se encuentra que un 79% son nacionales y un 21% extranjeros. Esto representa una ventaja importante para el desarrollo del proyecto en la diversificación de mercados. Mientras que el huésped nacional viaja los fines de semana y en su temporada de vacaciones, los extranjeros ayudan a la desocupación en días en los cuales los nacionales no viajan.

Por otra parte, nuevamente se reafirma el propósito de viaje y tipo de viajeros. Tan solo un 2% de los viajeros lo hace por negocios, mientras que el 98% lo hace por fines vacacionales.

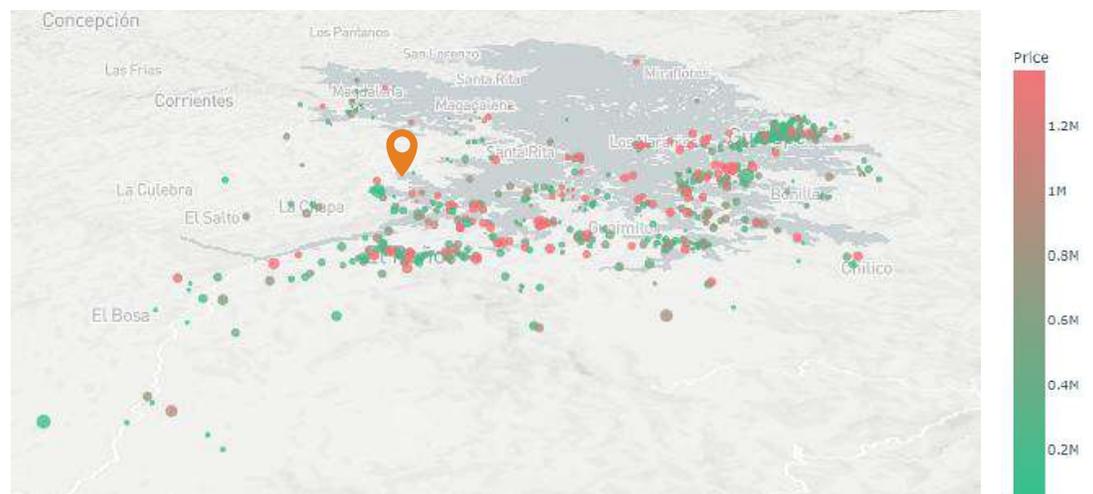
De este total de viajero un 59% son parejas y un 30% familias. Este dato, junto con el de número de personas por reservación que se explicará más adelante, son cruciales para el desarrollo e infraestructura del proyecto, debido a que va a determinar el tipo de propiedad más adecuada para este tipo de viajeros.

ANÁLISIS PROYECTO



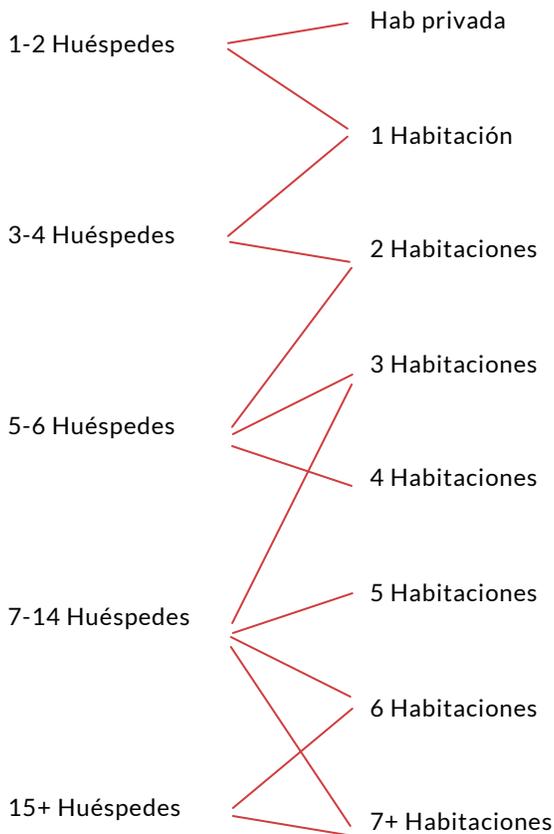
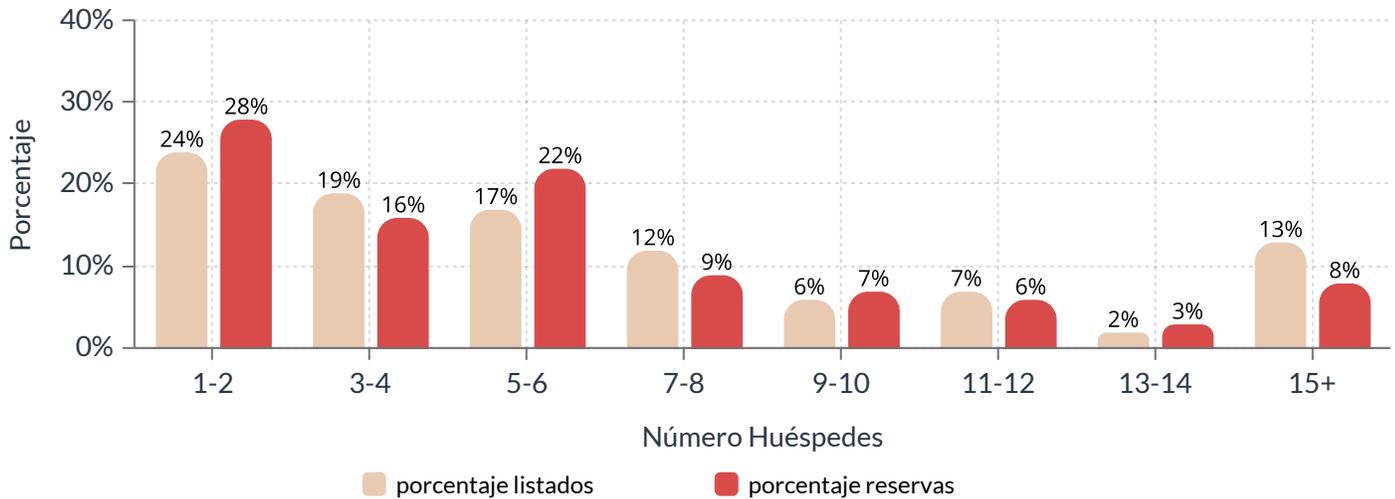
conclusion que toca decir bonito

El proyecto está ubicado frente a y tiene acceso a la represa, esto es un punto super importante, porque ahí es donde está la concentración de estos proyectos para renta corta y vacacional.



Número de reservas por número de Huéspedes

Últimos 30 días



El 28% de los huéspedes vienen solos o en parejas, por lo cual, al analizar los planos del proyecto, se encuentra que es correcto y se deberían tener casas tipo A de 60 metros con deck, ya que estas serían ideales para 2 personas, ya que como vimos en el estudio del viajero, el porcentaje de viajeros que viajan solos es de tan solo el 2%.

Conforme a esta idea, se encuentra que la mayor competencia de estas cabañas, aunque no pareciera a simple vista, no son las propiedades con una habitación, sino aquellas llamadas "habitación compartida", en donde se clasifican a hoteles o glampings, que al momento de clasificar, aunque sean cabañas independientes que no están en una sola estructura, se clasifican como "habitación privada" en hotel.

Continuando con el análisis, se encuentra de vital importancia que ha habido más porcentaje de reservas que de propiedades listadas para 1 o 2 personas, esto quiere decir que hay una posibilidad de entrar al mercado a suplir con las casas tipo A del proyecto ese mercado que está necesitando una oferta diseñada para ellos.

En segundo lugar, se encuentra que también llegan al destino grupos de entre 5 y 6 personas y sin embargo, lo que más se ofrece en la zona son propiedades de 2 habs. En este factor es vital comprender la diferencia en el mundo del alojamiento entre número de habitaciones y CAPACIDAD DE HUÉSPEDES. Este concepto se ilustra con la figura a la izquierda.

Es posible tener una propiedad de 2 habitaciones, pero que por sus espacios y amueblamiento pueda alojar hasta 6 huéspedes, así que eso es lo que se debe buscar con el proyecto: espacios amplios que permitan acomodar más huéspedes aunque el número de habitaciones no aumente. Además, si ya se cuenta con un espacio donde caben 5 o 6 huéspedes, ese mismo se puede usar para que quepan 3 o 4.



Uno de los mejores productores de la zona es Boata hotel, con una producción anual de \$148.632.054. También tiene cabañas pero son tipo loft de 1 solo ambiente.

También se encuentran propuestas como Bosko que son glampings, con una producción anual de \$465.990.323. Que este sea el top productor de la zona nos indica el estilo y amenidades que buscan las parejas.



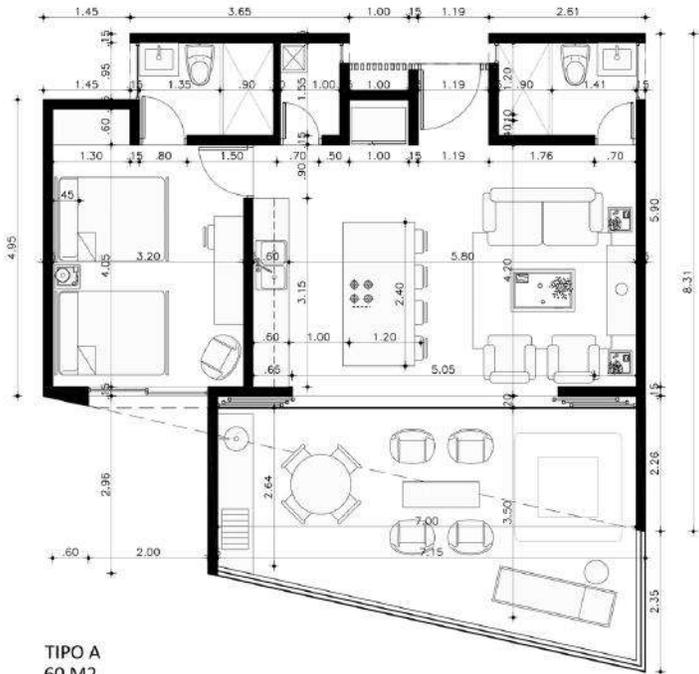
Top producer para 2 habitaciones que se tiene capacidad hasta para 6 personas y con amplia terraza y vista a la represa.



Para propiedades de 5 a 6 huéspedes tienen unas de mucho diseño como ésta, toda en bambu, se da mucho énfasis en la terraza.

LAGOON BY LOOP

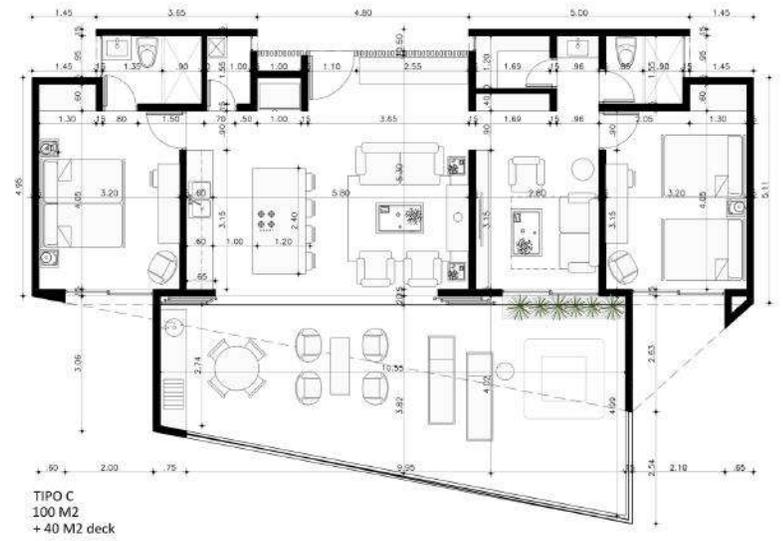
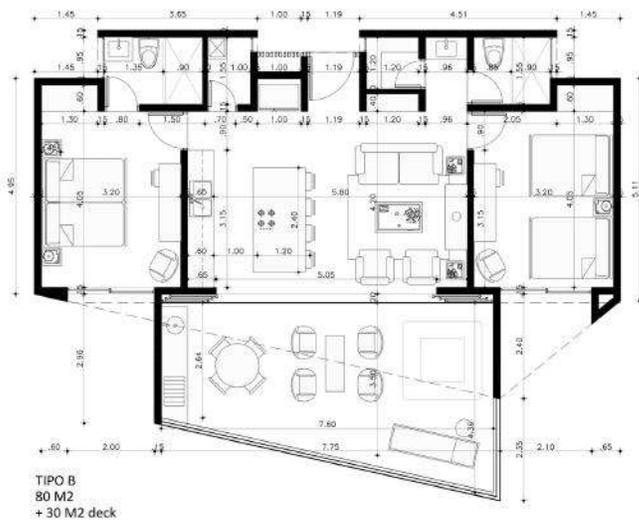
CABAÑAS



TIPO A
60 M2
+ 25 M2 deck

De acuerdo a la demanda de propiedades en la zona, se encuentra que las casas tipo A de 60 metros con deck de 25 son ideales para el segmento más predominante de la zona que son parejas que viajan por motivos recreacionales. La disposición de cada propiedad permite a las parejas disfrutar de privacidad y un ambiente de relajación que se ajusta a los estándares de los mejores productores de la zona. Para asegurar el mejor desempeño posible se deberían tener en cuenta las siguientes recomendaciones:





Para las tipo B, con el metraje establecido de 80 m2 con dos habitaciones es muy bueno para viajes en familias de 3 a 4 integrantes.

Por su parte, el diseño de las casas tipo C cuenta con la amplitud en metros necesaria para alojar reservas de 5 a 6 huéspedes.



LAGOON BY LOOP

ZONAS COMUNES

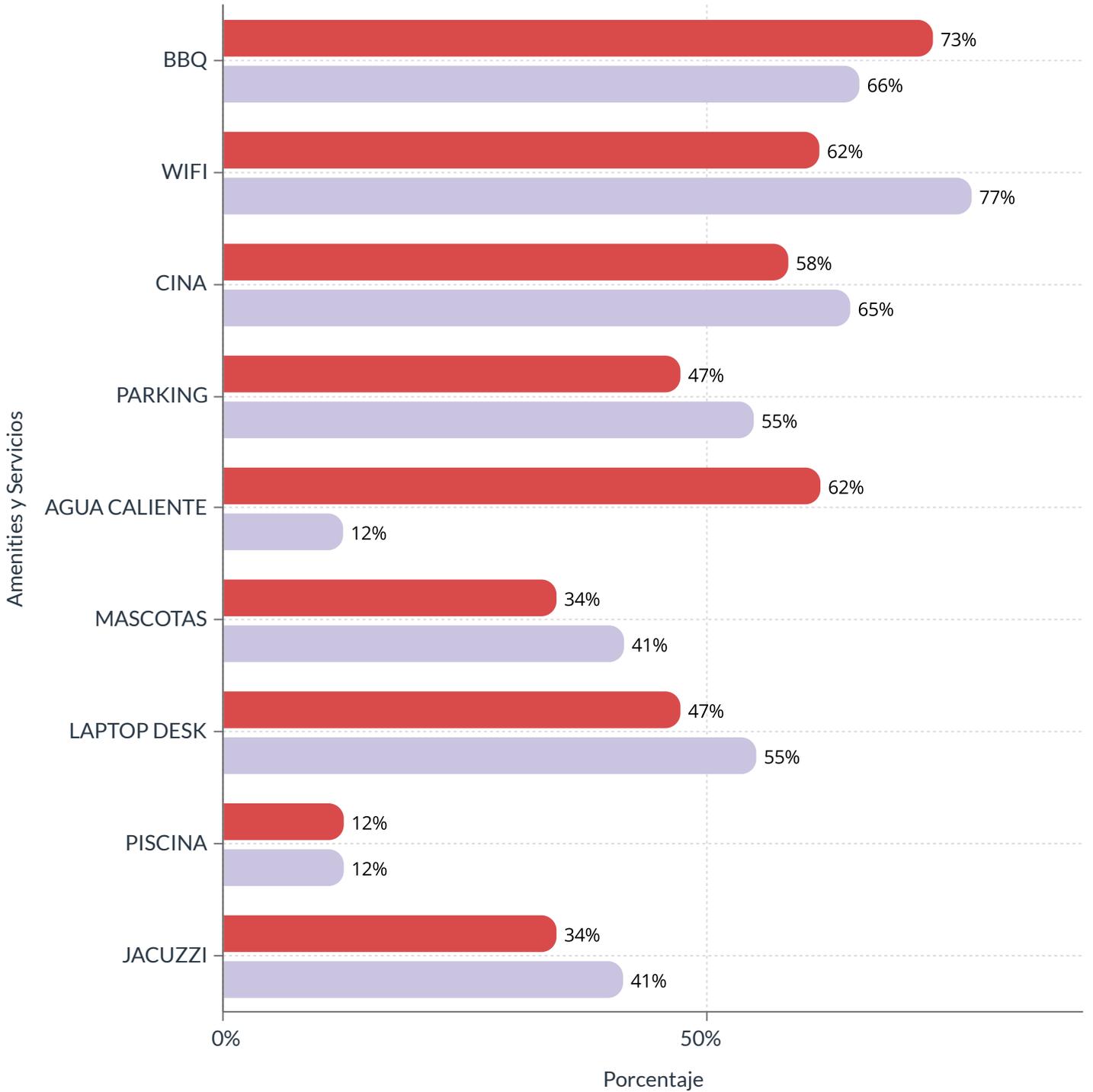


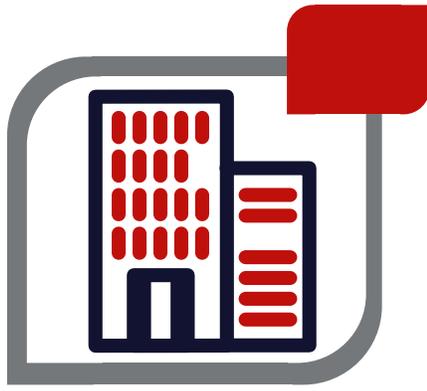


Ningun hotel en el sector cuenta con este tipo de zonas comunes, proyectando el posicionamiento del proyecto dentro de los Top Properties del Municipio de El Peñol y Guatapé en un corto periodo de tiempo.

Amenities y Servicios

Acumulado Anual (Mayo 2021-Abril 2022)





Hotel

Cabañas exclusivas para
uso hotelero

Pros y Contra



- Mayor (Tarifa media)
- Mayor porcentaje de ocupación. Diversas fuentes de ingresos (F&B y eventos).
- Administración manejada por un operador.
- Estandarización del servicio y mobiliario
- Bajos costos variables (Desfavorable en estacionalidad)



- Capital de trabajo Inicio
- No uso de la propiedad dueños
- Menor control del activo por parte propietarios
- Contratos a largos periodos de tiempo.
- Alto Fee del operador.
- Menor margen de utilidad.
- Amplios requerimientos para la venta posterior compra(Fiducia)
- Altos Costos Fijos (Empleados, Mecadeo, Comercial)

ON SITE LAGOON BY LOOP



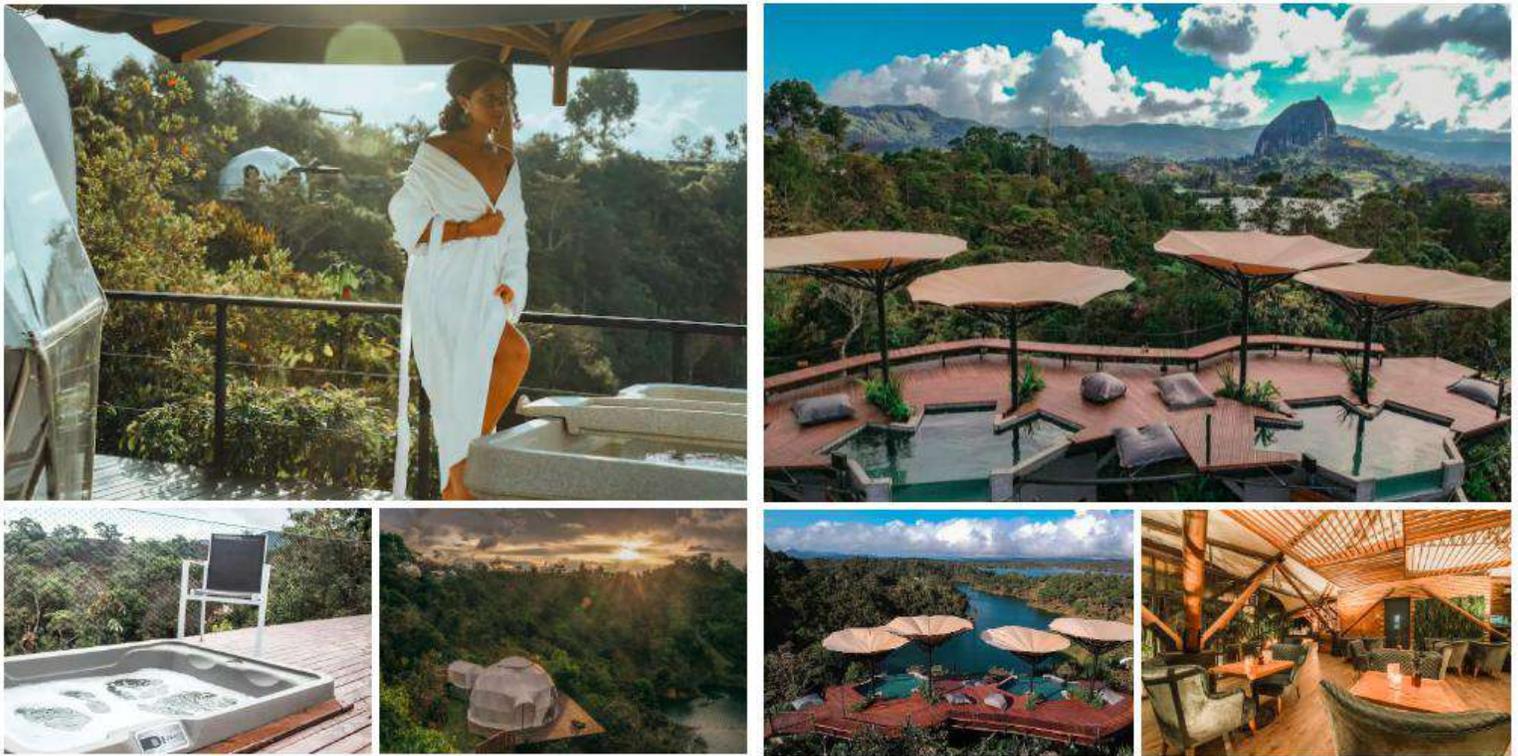
Ubicación

- Evita vías muy congestionadas
- Se encuentra en un área privada lejos de otros proyectos.
- La ubicación brinda exclusividad y tranquilidad.
- Excelente vista y naturaleza.
- Acceso vial y náutico.
- Pocos vecinos, que son casas familiares o proyectos pequeños de alojamiento.

Atractivos Proyecto

- Deportes acuáticos
- Zonas comunes para recreación.
 - Privacidad por la distribución de las cabañas.
 - Vistas desde todos los ángulos del proyecto.
 - Exclusividad lejos de todos los otros turistas.

Propiedades similares en la media del mercado



ADR	OCC	INGRESO ANUAL	INGRESO MENSUAL	NOCHES ACTIVAS
\$ 1.292.668,00	96%	\$ 465.990.323,00	\$ 38.832.526,92	365
\$ 2.651.205,00	87%	\$ 446.612.704,00	\$ 37.217.725,33	243
\$ 2.017.221,00	52%	\$ 352.120.294,00	\$ 29.343.357,83	335
\$ 1.049.778,00	82%	\$ 323.558.033,00	\$ 26.963.169,42	364
\$ 1.589.076,00	53%	\$ 322.158.384,00	\$ 26.846.532,00	335



Es importante resaltar que para lograr llegar a los mismos niveles que produce una Top Property es necesario realizar un proceso de consolidación de marca y, además, generar alianzas operacionales para poder ofrecer servicios adicionales de VALOR para los huéspedes que se estarán hospedando.

Productos como Bosko ofrecen incluido dentro de la tarifa un viaje de ida y vuelta al pueblo de guatapé, y un viaje de ida y vuelta a la piedra del Peñol.

Propiedades similares en la media del mercado

ADR	OCC	INGRESO ANUAL	INGRESO MENSUAL	NOCHES ACTIVAS
\$ 1.589.076,00	39%	\$ 235.561.979,00	\$ 19.630.164,92	335
\$ 1.589.076,00	43%	\$ 218.497.949,00	\$ 18.208.162,42	335
\$ 650.450,00	55%	\$ 209.161.047,00	\$ 17.430.087,25	365
\$ 1.589.076,00	41%	\$ 207.819.018,00	\$ 17.318.251,50	334
\$ 584.582,00	82%	\$ 180.694.902,00	\$ 15.057.908,50	365

