



POSADA TURÍSTICA RURAL

La Vista

Finca Halcones — Pereira, Risaralda

Concepto del proyecto · Proceso constructivo · Inversión (CAPEX/OPEX) · Estimación de tiempos · Levantamiento de capital

Septiembre 2026 — documento de planeación (modelo v10)

► Recorrido inmersivo 3D · la-vista-experiencia.netlify.app



Visión del proyecto

Una posada boutique de bajo impacto, integrada al paisaje agroforestal de Pereira

- Pabellones sociales en guadua — recepción, comedor, café y coworking — más granja agropecuaria y administración.
- 8 cabañas estándar (40 m² c/u) y 2 cabañas familiares (65 m² c/u) prefabricadas, ubicadas sobre el potrero abierto, al costado este de los pabellones sociales.
- Piscina compartida (~70 m²) junto a los pabellones sociales.
- Predio total de 44 ha (uso agroforestal/ganadero); las construcciones del proyecto se ubican en una zona de 8 ha asignada — la observación de fauna y las caminatas se realizan tanto ahí como en las 36 ha restantes del predio.
- Modalidad normativa: Posada Turística Rural / Alojamiento Rural (la figura "Hotel" no está permitida en esta zonificación).

8 ha

Asignadas al proyecto

10

Cabañas (8 est. + 2 fam.)

~1.020 m²

Área construida

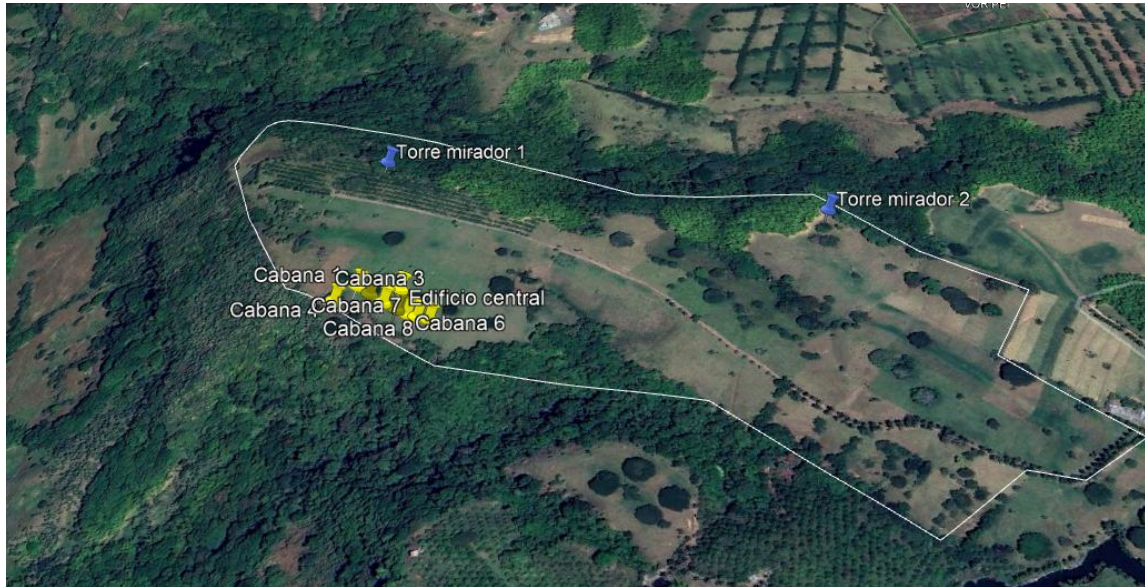
~20%

Del tope de edificabilidad



El sitio y marco normativo

POT Pereira — Ficha CP 08, Zona de Protección y Producción Agroforestal (ZPS)



Polígono aproximado del predio con las 2 torres/miradores de avistamiento (Google Earth)



Izq.: ubicación de referencia de cabañas y pabellones sociales · Der.: coordenada del sitio (4,776178, -75,842636)



Tope de alojamiento

Máx. 15 habitaciones / 30 personas por predio — la Etapa Inicial usa 12 habitaciones (24 personas); el techo legal (15/30) se alcanza en la Etapa 3.



Índice de ocupación

Máx. 8% del predio (44 ha) para servicios — el proyecto usa una fracción de las 8 ha asignadas al hotel.



Edificabilidad

Tope absoluto de 5.000 m² construidos — la Etapa Inicial usa ~1.020 m² (≈20% del tope).



Altura máxima

3 pisos / 10 m para uso de servicios.



Modalidad viable

"Hotel" no está permitido; la figura correcta es Posada Turística / Alojamiento Rural.

El entorno: vistas, bosques de guadua y acceso

Un mirador natural del Paisaje Cultural Cafetero, entre Risaralda y el Valle del Cauca

VISTAS DEL PREDIO

El lote mira a Cartago (Valle del Cauca), a Pereira, al Nevado del Ruiz y al Nevado Santa Isabel, y al cañón del Río Consota, encañonado entre Risaralda y el Valle del Cauca.

BOSQUES DE GUADUA

El predio conserva bosques nativos de guadua — el material y el paisaje que definen la arquitectura y las experiencias de La Vista.

ACCESO

A 1 hora 15 minutos del Aeropuerto Internacional Matecaña (Pereira) por carretera, vía Cerritos.



La finca, hoy

Fotografías y video reales del predio — lo que ya existe



El terreno · video real



Caballos entre los guaduales, con las montañas al fondo



Palmas reales al atardecer

Esto ya existe

Los guaduales, los caballos y el paisaje no son un render: son la finca hoy.

Los Pabellones Sociales

Comedor, café, coworking y recepción en pabellones abiertos de guadua



Las cabañas

10 unidades prefabricadas — 8 estándar (40 m²) y 2 familiares (65 m²) — privadas, con piscina y vista al bosque de guadua, al río y al cañón



Suite tipo loft, cielo en guadua vista y muro en piedra



Piscina privada con deck en piedra



Cerramientos en vidrio hacia el bosque

El proceso: 10 fases

De F0 (saneamiento legal) a F9 (contingencia transversal del 15%)

FASES PREVIAS



F0

Legal y saneamiento de título



F1

Estudios previos y trámites normativos (CARDER, topografía, suelos)



F2

Diseño arquitectónico, bioclimático, estructural y MEP



F3

Licencia de construcción

FASES DE EJECUCIÓN



F4

Infraestructura de sitio (vía, energía/solar, acueducto, PTAR, transporte)



F5

Construcción pabellones sociales y piscina



F6

Construcción / instalación de cabañas prefabricadas



F7

Dotación y mobiliario (FF&E)



F8

Permisos operativos y preapertura (RNT, bomberos, sanidad, marketing)



F9

Contingencia transversal (15% del subtotal)

Cómo se ahorra tiempo: paralelización

El presupuesto identifica frentes que pueden avanzar simultáneamente en vez de en secuencia

1

F0 + F1 desde el día 1

Legal y estudios/trámites corren en paralelo desde el arranque del proyecto.

2

3 trámites CARDER en paralelo

Concesión de aguas, vertimientos y aprovechamiento forestal se tramitan simultáneamente.

3

F2 inicia con F1

El diseño arquitectónico arranca en paralelo tan pronto hay topografía preliminar.

4

F4 + F5 + F6 en paralelo

El mayor ahorro: infraestructura, pabellones sociales y cabañas avanzan en frentes de obra simultáneos.

5

F7 + F8 al cierre

Dotación y permisos operativos/preapertura se gestionan en paralelo.

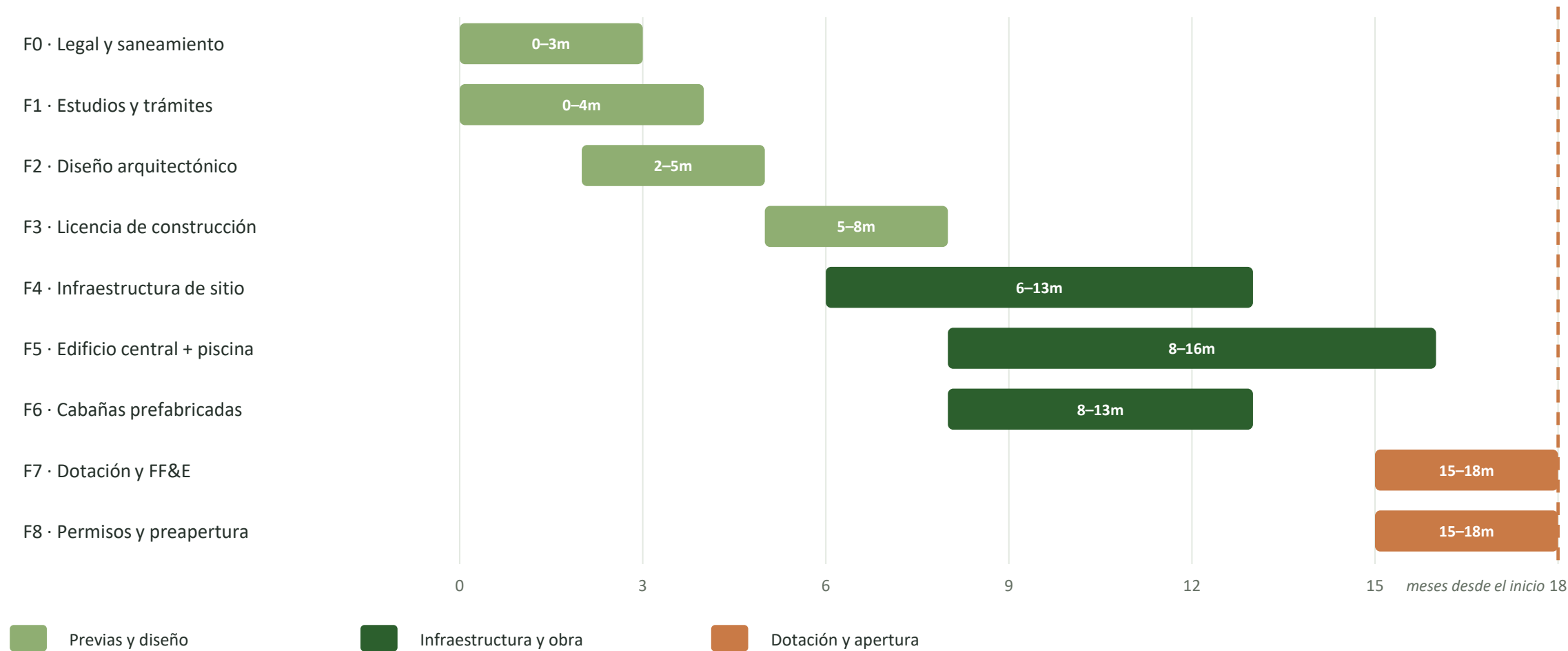
6

Lo que NO se puede saltar

F3 depende de cerrar F1+F2; la obra civil depende de licencia (salvo vía y factibilidad eléctrica).

Estimación de tiempos

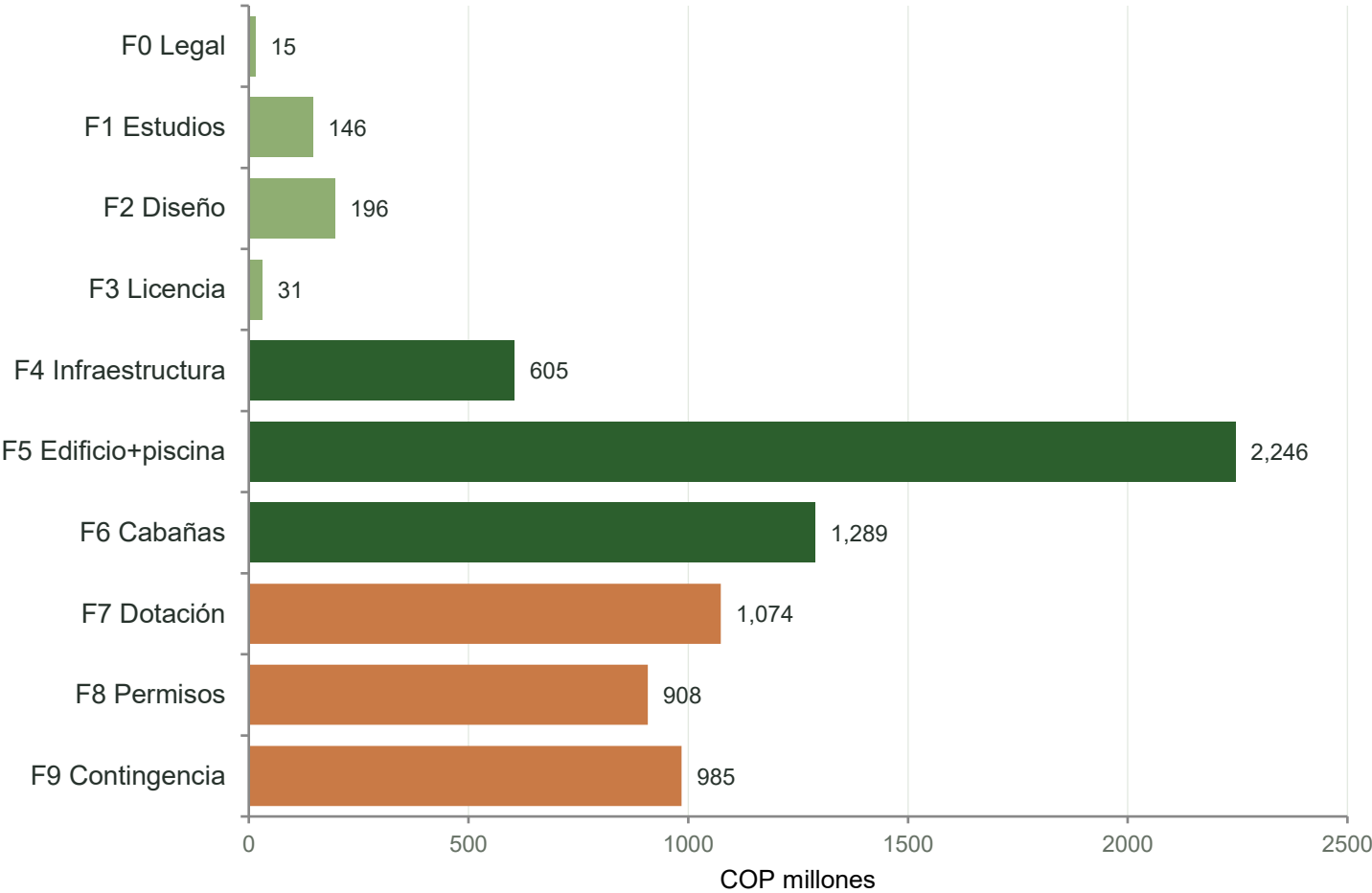
~20 a 28 meses en el cronograma realista (v9); el gráfico muestra el escenario acelerado de 14–18 meses con frentes en paralelo



Estimación propia a partir de la lógica de paralelización del presupuesto — no es un cronograma contractual; debe validarse con el equipo constructor y las entidades (CARDER, Planeación, EEP).

Inversión (CAPEX) por fase

Promedio del rango bajo/alto de mercado, en USD (TC 3.300 COP/USD)



PRINCIPALES DRIVERS DE COSTO

24,5%

F5 • Edificio central + piscina

Mayor partida — obra civil del volumen principal

17,6%

F6 • Cabañas prefabricadas

10 unidades: 8 estándar + 2 familiares

16,6%

F7 • Dotación y FF&E

Dotación de habitaciones, cocina, circuito de bienestar y granja

Inversión total del proyecto

CAPEX (F0–F9), incluye contingencia del 15%

USD \$2,55 millones

promedio estimado (TC 3.300 COP/USD) — Etapa Inicial, 10 cabañas, con servicios

USD \$2,06 M

Escenario bajo

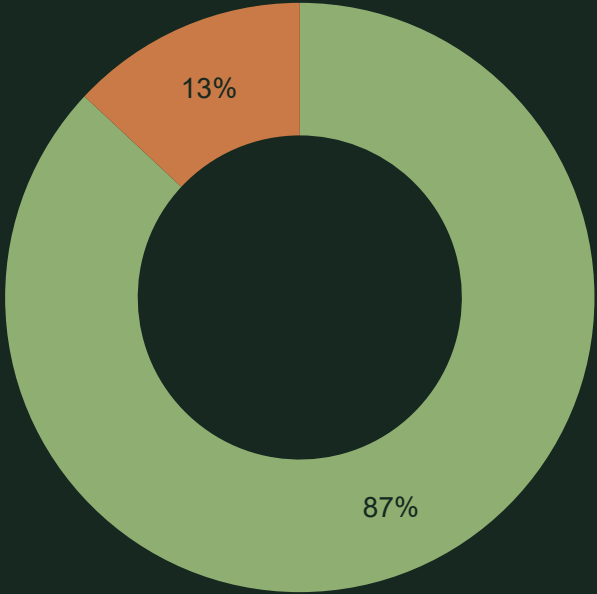
USD \$2,95 M

Escenario alto

Composición del promedio

Subtotal fases F0–F8 · USD \$2,21 M (87%)

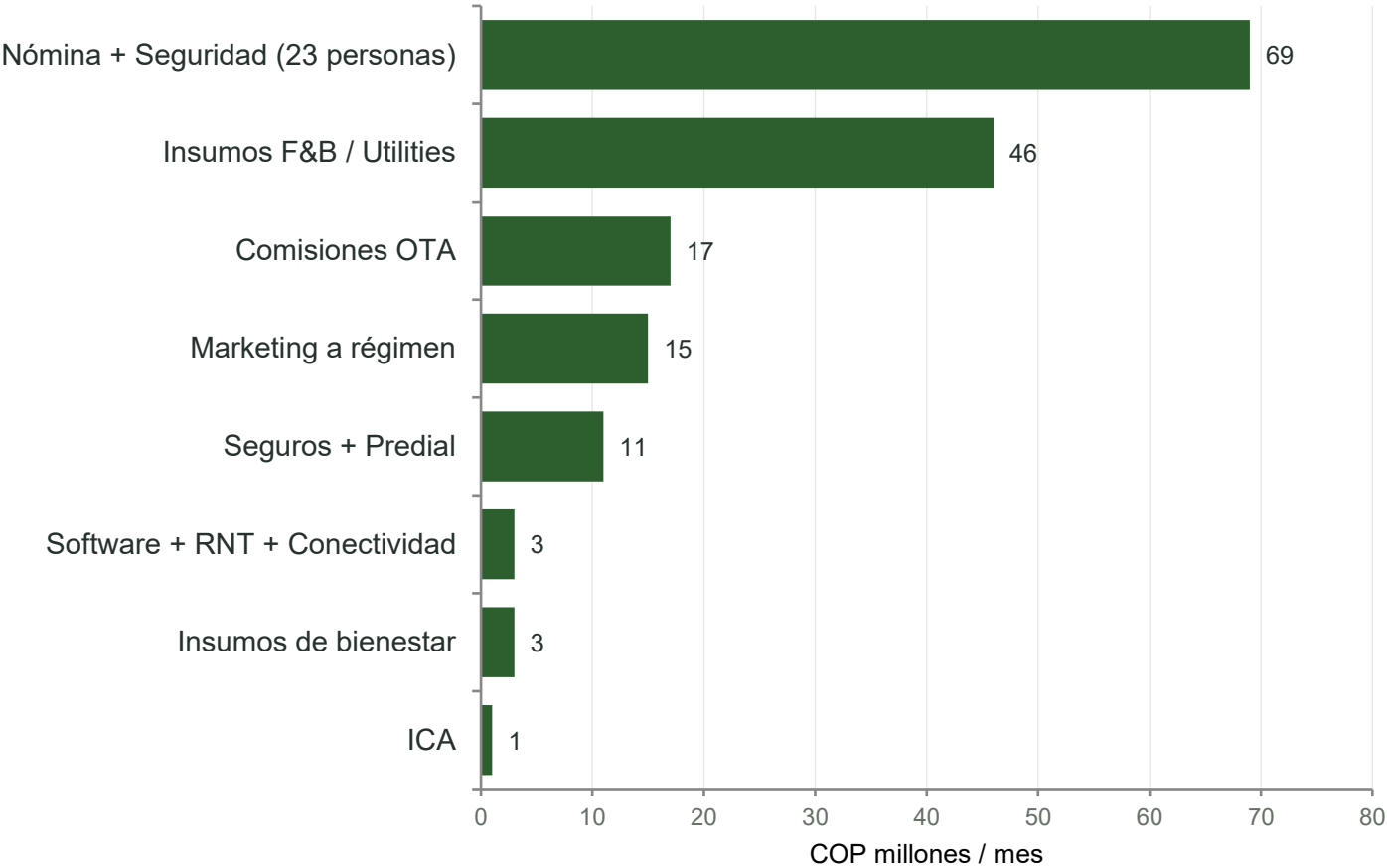
Conting. 13%



■ Subtotal fases F0–F8 ■ Contingencia (F9)

Costos de operación (OPEX)

Hotel ya operando · Etapa Inicial (8 cabañas estándar + 2 familiares, 12 habitaciones, 24 personas) · ocupación 50% · incluye spa, cabalgatas y granja



~USD \$54,7 mil / mes

OPEX mensual · ~USD \$656 mil / año

- Nómina + seguridad: gerencia, recepción, cocina, housekeeping, meseros, mantenimiento, bienestar y 2 guardas (26 personas, incluye spa, cabalgatas y granja).
- Incluye comisiones OTA (18% sobre ~35% de reservas por canal) e ICA (0,5% industria y comercio, Pereira).
- Insumos F&B/utilities escalan con la capacidad de personas de la Etapa Inicial (24 personas).
- Seguros y predial estimados como ROM — cotizar con aseguradora y confirmar avalúo catastral.



SEGUNDA PARTE

Cómo conseguir el capital

De la idea a la operación: oportunidad de inversión, el pabellones sociales, una estructura de capital en fases autofinanciadas, fuentes de financiación en Colombia e internacionales, y hoja de ruta para levantar los recursos de La Vista.

~USD \$2,55 M

CAPEX total del proyecto (Etapa Inicial, rango de mercado)

~USD \$1,92 M

Equity buscado (Fase 1 + Etapa Inicial)

~35%

Margen EBITDA estimado (Etapa Inicial)

~6 años

Payback simple estimado

La oportunidad de inversión

Turismo boutique rural en el Paisaje Cultural Cafetero, Patrimonio de la Humanidad (UNESCO)

- ProColombia lista explícitamente el "Wellness" y la "construcción de experiencias de bienestar y terapia" como prioridades oficiales para atraer IED hotelera en Colombia — La Vista está alineada con la política de inversión turística del país.
- Pereira registró su cifra más alta histórica de visitantes extranjeros en 2024 (47.448, en crecimiento; Colombia cerró 2025 con 4,68 M de extranjeros, +3,8%, y divisas récord de USD 11.166 M) y el gasto extranjero con tarjeta en actividades de spa creció +237,7% interanual — señal fuerte de demanda por wellness en la región.
- Oferta hotelera de Pereira es 84,4% pequeña/boutique (<30 habitaciones) con ocupación ~42-43% (Eje Cafetero) — hay espacio para un producto diferenciado que capture demanda por encima del promedio genérico de la oferta actual.
- Modelo de ingresos diversificado — hospedaje, F&B, coworking y eventos — que reduce la dependencia de una sola línea de negocio.
- Cifras de ingreso y retorno propias de La Vista son supuestos preliminares — deben validarse con un estudio de mercado y tarifario antes de comprometer capital. Cifras de mercado citadas: ProColombia / DANE / Migración Colombia / Credibanco (Perfiles IHT Colombia y Pereira, 2026).



Mercado en auge

Turismo rural boutique del Eje Cafetero (UNESCO)



Ingresos diversificados

Hospedaje + restaurante + coworking + eventos



~35%

Margen EBITDA neto (operador y FF&E) sobre ingresos



~6 años

Payback simple estimado (CAPEX total Etapa Inicial)

Bienestar y fauna: la propuesta experiencial

El diferenciador de La Vista frente a la oferta genérica de hospedaje rural del Eje Cafetero

- Circuito de contraste — sauna, tina fría y piscina al amanecer o atardecer — el núcleo de los modelos wellness de referencia (Six Senses, COMO Shambhala, Euphoria), con una inversión mucho menor que un spa clínico completo.
- Avistamiento de fauna guiado como eje de mindfulness: observación silenciosa y consciente, un ángulo diferenciador frente a la ruta cafetera que ya ofrece el resto de la región.
- Risaralda alberga ~45% de las aves de Colombia y 134 especies de mamíferos (25% del país) — Pereira fue declarada Centro de Importancia Mundial para el aviturismo.
- El nombre "Finca Halcones" cobra sentido literal: gavilanes y halcón peregrino sobrevuelan los potreros de la zona — la observación de fauna se realiza tanto en la zona de 8 ha del proyecto (dos miradores/torres cercanos a las cabañas) como en las 36 ha restantes del predio (senderos y caminatas más extensas).
- Cifras y especies son referencias regionales públicas (Risaralda/Pereira) — a confirmar con un inventario de fauna en el predio antes de diseñar el programa final.



~45%

de las aves de Colombia están
en Risaralda



134 especies

de mamíferos — 25% de las
especies del país



Otún Quimbaya

y Montezuma (PNN Tatamá),
reservas cercanas



Amanecer / atardecer

circuito de contraste +
avistamiento guiado

Servicios y amenities de bienestar

Catálogo de referencia de wellness resorts top, adaptado a la escala de La Vista (10 cabañas)

Circuito de agua

- Sauna seco + baño turco
- Jacuzzi y piscina fría (contraste)
- Duchas sensoriales (cromo/aromaterapia)

Spa y tratamientos

- Masajes (sueco, tailandés, en pareja)
- Rituales faciales y capilares
- Exfoliantes con ingredientes locales

Movimiento

- Yoga, pilates y meditación guiada
- Senderismo interpretativo
- Clases al aire libre

Nutrición

- Cocina saludable con huerta propia
- Menús personalizados (detox, plant-based)
- Talleres de cocina saludable

Naturaleza y desconexión

- Avistamiento de fauna guiado
- Señalización e interpretación ambiental
- Miradores y zonas de silencio

Hospitalidad wellness

- Amenities orgánicos en habitación
- Aromaterapia y música ambiental
- Bienvenida "digital detox" opcional

Modelo de ingresos y retorno esperado

Etapa Inicial (10 cabañas: 8 estándar + 2 familiares) — desglose por línea de ingreso, a validar con estudio de mercado y tarifario

SUPUESTO BASE: Estándar/Sencilla USD 400–500 + Deluxe/Familiar USD 600–750/noche (según temporada) · ocupación 50% anual

USD / MES

Hospedaje (8 estándar + 2 familiares)



USD \$73,6 mil

F&B/restaurante + servicios (spa, cabalgatas, naturaleza)



USD \$21,1 mil

= Ingreso total: USD \$94,7 mil / mes

OPEX estimado



USD \$54,7 mil

EBITDA estimado



USD \$33,0 mil

~USD \$94,7 mil / mes

Ingreso total (hospedaje + F&B + servicios)

~35%

Margen EBITDA neto (operador y FF&E) sobre ingresos

~6 años

Payback simple sobre el CAPEX total de la Etapa Inicial

Cómo se calculó: hospedaje = (8 Estándar + 2 Deluxe) × tarifa promedio de temporada (USD) × 50% ocupación × 365 ÷ 12. F&B ≈ 15,8% del hospedaje; servicios (spa, cabalgatas, naturaleza) en escenario conservador. Punto de equilibrio ≈ 21% de ocupación. Todas las cifras en USD (TC 3.500). Ver hoja 'Modelo Integrado' del presupuesto.

Sensibilidad al dólar y retorno neto

Las tarifas están en USD y la operación en COP · retornos después de deuda, impuestos y rampa de ocupación (modelo v10, TRM 3.300)

TRM (COP/USD)	EBITDA neto / mes	Margen	Payback
3.000	COP 84 M	30 %	8,3 años
3.200	COP 101 M	33 %	7,0 años
3.300 · hoy	COP 109 M	35 %	6,4 años
3.500	COP 126 M	38 %	5,6 años
3.700	COP 142 M	41 %	4,9 años

Cada 100 pesos de caída del dólar restan ~COP 9,5 M/mes de EBITDA (≈1,7 puntos de margen).

Supuestos: ocupación 35 % → 45 % → 52 % (años 1-3) · fee de operador 8 % · reserva FF&E 4 % de ventas · deuda COP 2.084 M a 15 años con 3 de gracia al 14 % E.A. · renta 35 % (Pereira > 200.000 hab., no aplica el 15 % de la Ley 2277) · promote 15 % sobre preferente 8 %. Cobertura natural del tipo de cambio: tarifa nacional en COP e internacional en USD.

~2,5x

MOIC neto del inversionista · salida 9x en el año 6 (rango 2,3–2,8x entre 8x y 10x)

~19 %

TIR neta del inversionista en COP (20 % antes del promote del founder)

2,8–4,5x

Cobertura del servicio de deuda (DSCR) · la banca exige ≥ 1,3x

Los pabellones sociales: corazón del proyecto

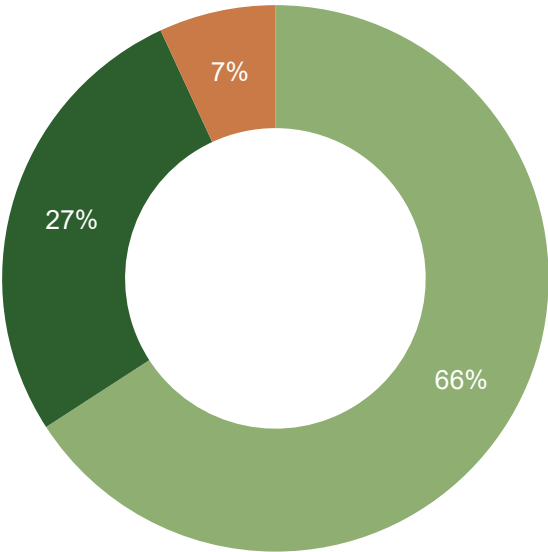
Comedor, café, coworking y recepción distribuidos en pabellones de guadua — imagen de referencia conceptual



- Pabellones abiertos conectados por decks y jardines: recepción, comedor volado al cañón, café de origen y coworking.
- Coworking y gimnasio como amenities diferenciales frente a la oferta rural típica del Eje Cafetero — atraen al segmento "workation" de fin de semana largo.
- Ajuste de marca: el motivo de acento de la imagen de referencia usa una taza de café — en La Vista se reemplaza por un ícono de fauna (aves/halcón), coherente con el pivote de bienestar y fauna de la propuesta.
- Materiales naturales (cemento, piedra y guadua) e integración visual con el paisaje, en el mismo lenguaje arquitectónico de las cabañas.
- Imagen de referencia conceptual, no un render final — el diseño arquitectónico definitivo se desarrolla en la Fase 2 (diseño e ingenierías).

Estructura de capital propuesta

El levantamiento se estructura en DOS fases secuenciales: primero una ronda semilla para llegar a la licencia de construcción, luego la ronda principal (equity + deuda) para construir y abrir la Etapa Inicial.



■ Equity (Fase 1 + Etapa Inicial) ■ Deuda bancaria (Etapa Inicial)
■ Reinversión (Etapas 2+3)

El levantamiento se divide en DOS fases. Fase 1 — Semilla (~USD \$125 mil, ahora): 100% equity; financia estudios, diseño y la licencia de construcción. Fase 2 — Ronda principal (~USD \$2,42 M, ya con licencia): ~USD \$1,71 M equity + ~USD \$596 mil de deuda bancaria (Findeter/Bancóldex); financia infraestructura, pabellones sociales, piscina, 10 cabañas, FF&E, colchón de capital de trabajo y lanzamiento de marca. Capital total ~USD \$2,55 M. Etapas 2 y 3 (~USD \$160 mil) quedan fuera de la ronda — se autofinancian con el EBITDA. Cifras reconciliadas con el Presupuesto Integrado (TC 3.500).



Fase 1 de levantamiento · Semilla (ahora) — ~USD \$125 mil

Saneamiento legal, estudios, diseño y licencia. 100% equity — sin licencia el activo no es bancable, se cubre con aportes propios, family & friends o ángeles.



Fase 2 de levantamiento · Ronda principal (post-licencia) — ~USD \$2,42 M

Infraestructura de sitio, pabellones sociales + piscina, 8 cabañas estándar + 2 familiares, seguridad, entrada, wellness, dotación/FF&E, colchón de capital de trabajo y lanzamiento de marca. ~75% equity / 25% deuda bancaria (Findeter/Bancóldex), ya con licencia en mano.



Etapas 2 y 3 · Expansión con reinversión — ~USD \$160 mil

3 cabañas adicionales (hasta el techo legal de 15 habitaciones/30 personas), financiadas con el EBITDA que genera la operación de la Etapa Inicial — no forma parte de la ronda de capital que se busca hoy.

Fuentes de financiamiento en Colombia

Rutas concretas para completar la ronda, en orden de disponibilidad temprana a tardía



Ángeles inversionistas / family office

Capital semilla flexible para F0–F3 a cambio de participación accionaria o nota convertible — tolerantes a proyectos en etapa temprana.



Crowdfunding de equity (a2censo)

Plataforma de la Bolsa de Valores de Colombia; permite emitir acciones desde ~USD 270 o notas convertibles desde ~USD 541 por inversionista — completa montos y valida marca ante el público.



Socio operador estratégico

Co-inversión con un operador boutique/posada con trayectoria, a cambio de equity o fee de gestión — aporta know-how operativo y credibilidad.



Crédito bancario / línea turismo

Bancóldex financia infraestructura turística (hasta ~USD 405 mil/empresa, hasta 12 años) y Fontur/Bancóldex ofrece "Colombia Emprende e Innova" para capital de trabajo — exige predio saneado y RNT. La deuda bancaria propuesta (~USD 596 mil) combina esta línea con leasing/crédito hipotecario u otra fuente complementaria, dado el tope de ~USD 405 mil/empresa por línea individual.



Fondos de impacto / turismo sostenible

Fondos que privilegian proyectos rurales de bajo impacto ambiental, alineados con la zonificación agroforestal y la marca UNESCO del Eje Cafetero.



Preventa de estadías / membresías

Financiamiento de clientes ancla mediante preventa de noches o membresías fundadoras a precio preferencial — genera caja anticipada y valida demanda.

Fuentes de financiamiento internacionales

Capital extranjero: mecánica legal, rutas de acceso y comparables recientes en Colombia



Diáspora e inversionistas ángel en el exterior

Familiares, amigos y colombianos residentes fuera del país como primeros aportantes de equity o nota convertible — la ruta más rápida y flexible para capital internacional en etapa temprana.



Fondos de impacto y DFIs (IDB Invest y similares)

Financian infraestructura turística sostenible en Colombia; tickets típicamente institucionales y grandes — más relevante para una fase de expansión futura que para el cierre de esta ronda.



Registro de Inversión Extranjera Directa (Banco de la República)

Todo capital extranjero que entra a la SAS debe registrarse (Decreto 119 de 2017) — habilita la repatriación futura de utilidades y capital, y exige coherencia con el capital registrado en Cámara de Comercio.



Visa M Inversionista

Incentivo adicional para inversionistas extranjeros individuales: opción de residencia en Colombia a cambio de una inversión directa mínima registrada ante las autoridades.



Comparables recientes con capital extranjero

Aria María (hotel boutique, Cartagena, ~US\$20 M) y un ecolodge en Bahía Málaga, Chocó (~US\$500.000) — muestran apetito real por turismo boutique/ecoturismo en Colombia, en escalas comparables a La Vista.



Tipo de cambio y repatriación

La inversión y las utilidades quedan protegidas bajo el régimen cambiario colombiano una vez registradas; el riesgo de tasa de cambio (COP/USD) debe modelarse explícitamente con el inversionista extranjero.

Hoja de ruta para levantar capital

Seis pasos, del data room a la expansión autofinanciada



Mes 1

Preparar el data room

Deck del proyecto, presupuesto detallado, estado del título y estudios preliminares.



Mes 1–3

Cerrar la ronda semilla

Family & friends / ángeles inversionistas financian F0–F3: saneamiento, estudios, diseño y licencia.



Mes 3–6

Gestionar crédito bancario

Con concepto de norma y diseño en mano, iniciar la solicitud de línea Findeter/Bancóldex y la visita técnica de EEP.



Mes 6–8

Levantar la ronda de la Etapa Inicial

Equity + deuda para el mínimo viable operativo (infraestructura, pabellones sociales, piscina y 10 cabañas: 8 estándar + 2 familiares), una vez exista licencia.



En paralelo

Sumar operador y/o crowdfunding

Explorar co-inversión con un operador boutique y/o campaña en a2censo para completar el monto y validar marca.



Mes 9 en adelante

Operar la Etapa Inicial y reinvertir

Abrir con 10 cabañas + pabellones sociales; reinvertir el EBITDA para financiar las Etapas 2 y 3 (3 cabañas adicionales hasta el techo legal) sin una nueva ronda de equity.

La oferta

Dos fases de levantamiento: una ronda semilla para llegar a la licencia, luego la ronda principal para construir; las Etapas 2 y 3 se autofinancian con la operación.

Buscamos ~USD \$1,92 millones en equity

Se levanta en DOS fases: Fase 1 — Semilla ~USD \$125 mil (ahora) para llegar a la licencia; Fase 2 — Ronda principal ~USD \$2,42 M (post-licencia): ~USD \$1,71 M equity + ~USD \$596 mil de deuda bancaria. Total ~USD \$2,55 M — financia saneamiento, diseño, licencia, infraestructura, pabellones, piscina, 10 cabañas, granja y servicios, FF&E, colchón y lanzamiento de marca.



Uso de fondos

F0–F3: saneamiento, estudios, diseño y licencia. F4+F5+F8 y las 10 cabañas de la Etapa Inicial: infraestructura, pabellones sociales, piscina y apertura mínima viable.



Retorno ofrecido

Participación accionaria proporcional con preferencia de flujo de caja sobre el EBITDA distribuable, o nota convertible con cupón + upside.



Expansión autofinanciada

Las 3 cabañas adicionales hasta el techo legal (~USD \$160 mil, Etapas 2 y 3) se construyen con el EBITDA reinvertido de la operación de la Etapa Inicial — sin una segunda ronda de equity.

Próximo paso: agendar reunión para compartir el data room completo — presupuesto detallado por partida, estudios preliminares y proyección financiera completa, incluyendo el detalle de las Etapas 2 y 3 autofinanciadas.

Riesgos a validar y próximos pasos

Partidas de mayor incertidumbre — cotizar con proveedores y entidades locales antes de comprometer presupuesto en firme



Vía de acceso

Mayor incertidumbre del presupuesto — cotizar con contratista local antes de comprometer cifras.



Conexión eléctrica (EEP)

Factibilidad gratuita, pero el costo depende de la distancia real a la red — solicitar visita técnica.



Trámites CARDER

Costo ligado al valor del proyecto (Res. 1280/2010) — conviene consulta previa en Ventanilla Verde.



PTAR

Dimensionamiento final depende del estudio de capacidad de carga y caudal real — cotizar con 2–3 proveedores.

PRÓXIMOS PASOS

- ▶ Cotizar vía de acceso con contratista local especializado en placa huella
- ▶ Solicitar visita técnica de factibilidad eléctrica a EEP
- ▶ Consulta previa en Ventanilla Verde (CARDER) para los 3 trámites ambientales
- ▶ Cotizar PTAR con 2–3 proveedores y definir cronograma constructivo detallado con el equipo de obra

Base de valoración de la salida

El múltiplo de 8–10x EBITDA es conservador para este tipo de activo — dos comprobaciones lo confirman

- **Rango de mercado hotelero: 8x – 15x.** La Vista (boutique wellness, mercado secundario): 8x prudente · 9x base · 10x optimista.
- **Rendimiento implícito (yield):** a 9x el comprador obtiene ~11% sobre EBITDA — en línea con los cap rates de hoteles en mercados emergentes (8–11%).
- **Precio por habitación al vender (9x):** ~USD 365 mil/hab., frente a un costo de construcción de ~USD 212 mil/hab. Se construye a valor de obra y se vende a valor de lujo estabilizado: margen de desarrollo sano.
- **Piso de valor:** el inmueble (el terreno con la vista + las construcciones) tiene valor de reventa por sí solo, que acota el riesgo a la baja independientemente del múltiplo.
- **Lo que sube el múltiplo:** llegar a la salida con el hotel estabilizado y con marca. Por eso el diferenciador wellness es central en la tesis.

