

Hotel Suites La Siesta

Activo para Desarrollo Vertical — Centro Histórico

Escritura Directa · Libre de Gravámenes	Licencias Vigentes	Precio Abierto a Ofertas	Valor Agregado · Vendedor Motivado	Plazo de 6 Meses
---	--------------------	--------------------------	------------------------------------	------------------

MÉTRICAS CLAVE

1,094 m²	4,201 m²	11	22
Superficie de terreno	Metros de construcción	Niveles	Suites totales
MXN \$1,120	35%	~30	Escritura directa
Tarifa promedio (ADR)	Ocupación promedio	Cajones de estacionamiento	Régimen de propiedad

PROGRAMA DEL EDIFICIO

N10		Rooftop — eventos y entretenimiento
N9		Terraza abierta
N8		Cocinas comerciales
N7		Restaurante panorámico
N1–6		Suites — 22 llaves (6 niveles)
PB		Lobby, alberca, estacionamiento (504 m²)

PUNTOS CLAVE DE INVERSIÓN Y TESIS DE VALOR AGREGADO

Puntos clave de inversión ■ Libre de gravámenes, escritura directa — transacción limpia ■ Todas las licencias operativas vigentes y en regla ■ Hotel en operación — genera ingresos durante la transición ■ Ingresos mixtos: hotel + alimentos y bebidas + eventos ■ Elevador instalado; estructura lista para modernización ■ Ubicación céntrica, a pasos del Malecón y Playa Los Muertos	Tesis de valor agregado ■ ADR de MXN \$1,120 (~USD \$56) muy por debajo del techo de mercado — potencial de incremento post-remodelación ■ Ocupación del 35% vs. 60–75% de la competencia — claro potencial de reposicionamiento ■ Restaurante panorámico + rooftop para eventos: centros de utilidad de alto margen, actualmente subutilizados ■ Ideal para franquicia hotelera, incorporación a portafolio FIBRA o redesarrollo integral
--	--

PERFIL DEL COMPRADOR OBJETIVO

Desarrollador Privado Remodelación y reposicionamiento completo. Potencial de franquicia hotelera. Retención a largo plazo o venta post-estabilización.	FIBRA Adquisición para portafolio institucional en destino turístico de primer nivel. Rendimiento post-remodelación.	Fondo de Inversión Estrategia de valor agregado. Adquirir por debajo del costo de reposición, modernizar, estabilizar y desinvertir.
---	--	--

ESTRUCTURA DE VENTA

- ✓ Compra de contado
- ✓ Financiamiento por parte del vendedor / pagos estructurados (abierto a negociación)
- ✓ Joint venture con participación accionaria del vendedor
- ✓ Venta con arrendamiento posterior (sale & leaseback)

PRECIO DE VENTA

ABIERTO A OFERTAS

El vendedor considera todas las propuestas serias. El alcance y costo de la remodelación deberán determinarse mediante due diligence del comprador. Se analizan estructuras de transacción flexibles.

■ **Vendedor motivado — ventana de transacción de 6 meses.** El vendedor está comprometido a cerrar en un plazo de 6 meses. Los compradores calificados tendrán acceso prioritario a los materiales de due diligence.

CONTACTO

Carlos Urzúa

Biencom Real Estate · Puerto Vallarta

Basilio Badillo 332, Emiliano Zapata, Puerto Vallarta

realtorzromantica@gmail.com

Oficina: 322 223 0334

Celular: 322 208 0311

Este documento es de carácter estrictamente confidencial y está dirigido únicamente a inversionistas calificados. No constituye una oferta de venta ni una solicitud de compra de ningún activo inmobiliario o valor. Toda la información fue proporcionada por el vendedor y debe verificarse de manera independiente. Sujeto a cambios sin previo aviso.