



## Programa de Renta CHUKUM LAGOON

### Preguntas Frecuentes

#### ***¿En qué consiste el Programa de Rentas de HMS?***

HMS es un grupo empresarial integral, que bajo su misma sombrilla y bajo sus diversas marcas, ofrece a los propietarios los servicios de la administración del condominio y la operación del programa de rentas. La operación del spa y restaurantes son parte de nuestro portafolio de servicio para los proyectos, donde aplique. El Programa de Rentas que ofrece Hospitality Management Solutions (HMS) en las propiedades, hoteles y proyectos inmobiliarios donde opera, consiste en ofrecer al público local e internacional la facilidad de rentar una propiedad, de corta, media o larga duración, conforme a tarifas y temporadas establecidas a lo largo del año.

El propietario pone su propiedad a disposición de HMS, que puede comercializarla mediante sus marcas: Mint Hotels & Residences y Homebelike. En otras palabras, HMS y el propietario, firmarán un acuerdo de comercialización, gestión o supervisión sobre el inmueble en cuestión. Cada parte tendrá deberes, costos, ingresos y responsabilidades que asumir.

#### ***¿Cuáles son las responsabilidades del propietario?***

El propietario deberá proveer y asumir los costos de:

- *Energía eléctrica*
- *Cuota del Condominio*
- *TV cable e Internet*
- *Gastables de la ocupación ya predefinidos al momento de iniciar el programa*
- *Gastos bancarios (de producirse)*
- *Cualquier gasto inherente a la propiedad (seguros, servicios extra de limpieza, etc)*

*Es bueno hacer notar que en los momentos donde no haya ocupaciones, el propietario no correrá con costos adicionales a los que tiene que asumir si no perteneciera al programa de renta. También que la unidad inmobiliaria debe de cumplir con los estándares de amueblamiento y equipamiento definidos/aceptados por la marca.*

#### ***¿Cuáles son las responsabilidades de HMS?***

- *Inversión Local e Internacional en: Mercadeo, Relaciones Públicas y Publicidad, creación de marca-destino, posicionamiento del producto, inclusión del proyecto en las páginas o canales de distribución a través de sus marcas HOMEBELIKE Y MINT HOTELS & RESIDENCES, participación en ferias locales e internacionales, establecimiento de relaciones comerciales con intermediarios (agencias de viajes, tour operadores, onliners, brokers).*
- *Personal Operativo Onsite: Gerencia Alta, Media y Personal de apoyo base.*

---

Operado por:





- Dirección de ventas y departamento de reservas en nuestras oficinas de Santo Domingo.
- Oficina de ventas y Representantes en los diferentes países emisores (USA, Europa y Latam).
- Limpieza y personal de apoyo durante las ocupaciones.
- Atención al huésped: Servicio antes y durante su estadía, tales como: Coordinación transportes y excursiones, compras de supermercado, reserva de espacios, contratación de chefs o cenas temáticas, reservas de eventos y restaurantes, entre múltiples opciones.

### ***¿No me llegará elevado el costo de la factura eléctrica?***

Definitivamente el costo de la energía eléctrica es un valor a considerar. Sabemos con exactitud el consumo de cada tipo de apartamento a full capacidad dentro de las ocupaciones, lo cual tenemos bien presente. No obstante, está contemplado el gasto de la energía eléctrica dentro de los beneficios, costos y tarifas proyectadas, por ende, el margen de beneficios cubre ampliamente el mismo durante las ocupaciones. Por otro lado, el personal de HMS está debidamente entrenado para incentivar el ahorro de energía durante las ocupaciones de modo que, sin afectar el disfrute de los huéspedes, vela por el economía del propietario en todo momento.

### ***¿Y si quiero usar una semana prevista para la renta?***

El programa de rentas es totalmente flexible para que el propietario pueda usar su unidad tantas veces como la necesite y puede bloquearla directamente en la plataforma de rentas; ahora bien, debemos ser conscientes que mientras menos disponibilidad se tenga para la renta, esto afecta al final el beneficio para ambas partes. Por supuesto, que solo podrá bloquear fechas disponibles y que se deberá respetar las rentas ya formalizadas en todo momento.

### ***¿Hay temporadas donde no podrán ser flexibles?***

Como todo producto a la venta de terceros, recomendamos que debe estar disponible para las fechas de alto consumo, sino los clientes se acostumbrarán a no encontrar disponibilidad y así preferir otros destinos. Es recomendable que el propietario no use su unidad en las siguientes fechas: del 20 de Diciembre hasta el 4 de Enero de cada año, B) Thanksgiving, C) Semana Santa, D) Fines de semanas largos.

### ***Al alquilar la propiedad, ¿tengo que velar por la limpieza?***

**HMS** vela por la limpieza, orden y seguridad de la propiedad durante el alquiler. Antes del huésped llegar, **HMS** hace la inspección detallada de la propiedad, verificando la limpieza de la misma y colocando las amenidades a disposición del huésped durante el alquiler (shampoo, acondicionador, gel de baño, welcome kit, papel de baño, toallas, etc.). De igual manera, dejaremos el apartamento totalmente listo y limpio para recibir próximas ocupaciones, sean estas de huéspedes o de propietarios. En algunos programas y casos, en especial los operados bajo nuestra marca Mint Hotels & Residences que tienen un foco más hotelero, las limpiezas diarias de cada propiedad son establecidas.

---

Operado por:





### ***¿Qué beneficio obtiene el propietario al formar parte del programa?***

Al formar parte del Programa de Rentas, el propietario otorga el uso de su propiedad por un beneficio monetario que le permite pagar los costos operativos mensuales de la misma y obtener un margen de utilidad por cada noche en alquiler.

Este hecho, más el costo de mantenimiento de las unidades, se convierte en razón poderosa para que muchos propietarios se interesen en obtener beneficios del programa de renta en base al alquiler de su propiedad. Mientras, el propietario según el caso y la propiedad, podrá disfrutar de descuentos en otras propiedades de la marca de **HMS** e inclusive poder intercambiar en uso su propiedad con otras en programas locales e internacionales de intercambio de propiedades.

### ***¿Hay un máximo de huéspedes permitidos por ocupación?***

Si. Este variará por número de habitaciones de los apartamentos o villas y no dependerá del número de camas disponibles. Esto lo hacemos para mantener los apartamentos en el mejor de los estados y así mantener el nivel de exclusividad que queremos establecer para la propiedad. Tradicionalmente hemos sido bien estrictos en este punto.

### ***¿Y el cuidado de mis pertenencias?***

**HMS** ofrece una estructura de operación y comercialización del programa de rentas para cada propiedad o proyecto Inmobiliario. Con esto garantiza la eficiencia en el desarrollo y evolución del mismo, así como el cuidado de la propiedad particular de cada propietario. Por ser una empresa especialista en hoteles y a la vez en el mercado de la Renta Vacacional, es donde radica la fortaleza de poder combinar ambos nichos/segmentos del mercado hotelero generando una mayor exposición y rentabilidad de la propiedad, combinado al correcto cuidado preventivo y correctivo tanto a nivel individual de cada unidad como del condominio en general.

Al incluir su propiedad en el programa de rentas, **HMS** realiza un levantamiento inicial de las pertenencias y mobiliarios dentro de su propiedad. Dicho inventario se realiza previo a cada llegada (check in) y con la salida (check out). Al inicio del programa de rentas, el propietario puede designar un closet o espacio de almacenaje para guardar sus pertenencias y se reintegran al uso del propietario al momento de la salida. Se determinan toallas y sábanas especiales para las ocupaciones, lo cual le ofrece al propietario la tranquilidad de que sus pertenencias son de uso personal en caso de requerirlo.

### ***¿Quién me responde ante cualquier daño en mi inventario?***

**HMS** se hace responsable de velar por el cuidado e integridad de la propiedad, agotando los pasos de seguridad que permite evitar situaciones, tales como: inspección de la propiedad antes de ocupación, tarjeta de registro firmada por el huésped, en los casos donde es permitido se hace un hold en la tarjeta de crédito para daños y perjuicios, inspección a la salida del huésped, etc. Recomendamos no tener artículos de alto valor dentro de las ocupaciones como cuadros y adornos de valor.

---

Operado por:





Obviamente, hay artículos que por su características de movilidad y valor mínimo, se entienden son de fácil pérdida o rotura, que se consideran como costos de la operación. En caso de pérdidas o roturas de mayor embergadura, se procede a realizar el cargo al huésped.

### ***¿Cómo es la división de beneficios(Split) del programa entre el propietario y HMS ?***

El propietario obtiene un 80% de los beneficios sobre la tarifa después de descontar impuestos, gastos variables/bancarios, y comisiones a intermediarios (agencias de viajes, tour operadores, onliners, etc); HMS obtiene el 20% de los beneficios de la tarifa. Todos los días finales de cada mes (30 ó 31) se realiza un corte y cuadro del mes transcurrido, procediendo a enviarle un reporte detallado de las ocupaciones al propietario y su fuente, para ser pagadas antes de los 15 días posteriores a este cierre. Se firma un contrato individual entre cada propietarios participante y **HMS**, que contiene las reglas, deberes y beneficios de cada parte. En ninguna forma se entenderá como la formación de una empresa conjunta o sociedad con el propietario firmante o con los otros propietarios participantes en el programa de rentas.

### ***¿ HMS garantiza unos niveles de ocupación y rentabilidad?***

Posicionar un producto hotelero toma alrededor de 12 a 18 meses, por lo cual, no es posible trabajar con garantías y es claro que hay un tiempo de sacrificio mientras el programa inicia y se ponen en marcha las herramientas de Marketing y Ventas. Siempre explicamos que en el peor de los escenarios el programa de rentas será de gran ayuda para cubrir los gastos mensuales que generarán los apartamentos. En nuestra experiencia y tradición, los programas de rentas que operamos, le generan ingresos interesantes a los participantes y al pasar de los meses va mejorando la tarifa y los niveles de ocupación. HMS tiene un sistema de rotación de propiedades, para cuando la reserva no llegue producto de selecciones específicas de una propiedad por parte de los huéspedes en los canales online (sino por vía directa o online hotelero, sin especificar ninguna propiedad en particular), mantener una proporcionalidad en el ingreso entre los distintos participantes del programa.

### ***Conclusión***

Lo más interesante de todo, es que al participar en el programa no genera costos ni restricciones innecesarias. Sin rentas no hay gastos El único costo para el propietario es la tarifa eléctrica y solo aplica cuando haya ocupación, que también trae consigo un ingreso envuelto. Así de simple. Al día de hoy tenemos el orgullo de expresar que nuestros programas de rentas establecidos, funcionan con éxito y han generado frutos palpables de un corto a un mediano plazo. Para lograrlo, se necesitan el mejor esfuerzo, sacrificio inicial y apoyo al modelo tanto del propietario como de nuestra empresa. Tenemos un departamento de Revenue Management que está muy pendiente a una filosofía nuestra que dice: " la noche más cara es la noche que no se alquila, pero tampoco se alquila a un valor que distorsione el precio del mercado ni vaya en detrimento del propietario". Por lo tanto siempre está pendiente de la competencia, el mercado y sus precios, para alquilar la propiedad al valor y al huésped mas correcto. Creemos que **CHUKUM LAGOON** cuenta con buena base de destino conocido y un éxito asegurado de un corto a mediano plazo.

---

Operado por:





---

*Operado por:*

