Banking & Finance

Posicionamiento del sector hotelero mexicano: *perspectivas y consideraciones clave*

CREEL GARCÍA-CUÉLLAR AIZA Y ENRÍQUEZ



Alejandro Isaac Beas
(*Partner*)
alejandro.isaac@creel.mx



Martín Pavón Pérez
(*Associate*)
martin.pavon@creel.mx

En 2024, México experimentó un crecimiento cercano al 50% en las inversiones en el sector hotelero de lujo, consolidando su posición como destino predilecto para el turismo de lujo. Las proyecciones globales muestran un panorama positivo para este mercado, con un valor estimado de EUA$107.77 billones en 2024, que podría alcanzar los EUA$157.59 billones en 2029, según *Mordor Intelligence*.

México se ha posicionado como un destino competitivo para el turismo de lujo y uno de los más codiciados de Latinoamérica. El apetito de los inversionistas ha incrementado significativamente y, por ende, la banca nacional y extranjera ha ampliado su exposición en este sector. La inversión en proyectos hoteleros de lujo no solo responde a la demanda local, sino que busca captar turistas internacionales interesados en experiencias únicas y personalizadas. La ubicación geográfica del país permite desarrollar comunidades rodeadas de vegetación con servicios de primer nivel.

Según CBRE, más del 50% de los inversionistas contempla aumentar sus participaciones en el sector hotelero, siendo los mercados más atractivos Los Cabos, Yucatán, el corredor Tulum-Cancún y Punta Mita/Riviera Nayarita. "Alrededor del 64%de los inversionistas considera los hoteles de lujo como las opciones más prometedoras, mientras que más del 90% percibe los resorts como los lugares más rentables, superando a otros activos inmobiliarios", señala CBRE. Durante 2025, el sector turístico y específicamente hotelero en México continúa consolidándose como uno de los pilares de la economía nacional. El país atrae cadenas y hoteles "*premium*" y sostenibles, especialmente en destinos como Los Cabos, Puerto Vallarta, Riviera Maya, Riviera Nayarita y Cancún, que cada vez reciben un mayor número de visitantes con alto poder adquisitivo.

Nuestra experiencia en operaciones en los principales destinos turísticos y de negocios del país nos ha permitido brindar valor a agregado que todo participante debería tomar en cuenta en la estructuración de financiamientos garantizados y/o inversiones en la industria hotelera mexicana. Desde una perspectiva estructural, existe una clara preferencia por financiamientos senior garantizados con garantía real y/o fiduciaria sobre los inmuebles, combinados con una prenda sin transmisión de posesión sobre el FF&E y OS&E, así como derechos de cobro derivados de la operación. Los acreedores suelen aplicar cash sweeps automáticos para dotar reservas de CAPEX y FF&E, con triggers accionables ante incumplimiento de índices financieros (e.g. RevPAR).

Ante un mercado en crecimiento, hemos identificado la necesidad de financiamientos subordinados o *mezzanine* y componentes híbridos como el "*preferred equity*", en esquemas donde los sponsors buscan maximizar apalancamiento sin perder control operativo. La demanda de financiamientos *mezzanine* ha exigido un alineamiento minucioso de intercreditor agreements, periodos de cura, *step-in-rights* y mecanismos ordenados en una posible ejecución de garantías.

Un punto relevante es el rol de las cadenas hoteleras globales como operadoras. En un financiamiento, resulta fundamental revisar los contratos de operación respecto a la factibilidad y estructuración de garantías, bajo la premisa de continuidad operativa después de un incumplimiento. El equilibrio se logra mediante la negociación de "*non-disturbance and subordination agreements*" que prevean bases para casos de ejecución y cambios de titular, reconociendo los derechos del operador sin comprometer la marca. Documentar estos acuerdos desde fases iniciales reduce tiempos y desgaste en el cierre.

En cuanto a la propiedad de la tierra, es importante contar con una cadena de título clara y continua. Operaciones que involucren fracciones ejidales o concesiones en Zona Federal Marítimo Terrestre requieren un due diligence adecuado. Paralelamente, la proliferación de financiamiento vinculado a ESG ha llevado a negociar *covenants* de sostenibilidad como la certificación *LEED Silver* o el uso de energías renovables, según criterios del inversionista o del producto. Dichos indicadores suelen estar ligados a *step-ups/step-downs* de tasa que impactan las métricas económicas y financieras si no se planifican con antelación.

En el plano fiscal, persisten retos relacionados con la acreditación oportuna de IVA en proyectos que mezclan componentes de tiempo compartido y hotel tradicional. Una correcta estructuración fiscal resulta fundamental para etiquetar flujos y minimizar contingencias fiscales futuras.

El dinamismo y sofisticación del sector hotelero en México presenta tanto oportunidades como retos. Nuestra experiencia acumulada demuestra que el éxito radica en anticipar riesgos, alinear intereses entre participantes, así como en una adecuada documentación legal. Un entendimiento profundo de las particularidades del sector resulta esencial para estructurar operaciones sólidas, sostenibles y alineadas con las mejores prácticas internacionales. Estamos convencidos de que nuestra área de práctica cuenta con la experiencia necesaria para implementar proyectos de esta naturaleza.

About the Firm

By clicking this button, you will unveil the Law Firm's history, success, biggest achievements, and more in an especially produced video. **Welcome to the *Creel, García-Cuéllar, Aiza y Enríquez* experience.**

WATCH NOW

In the Firm

• **Creel, García-Cuéllar, Aiza y Enríquez** es ampliamente reconocida como una de las firmas legales de mayor prestigio en México. Sus prácticas líderes son identificadas en el mercado como referentes en las áreas de fusiones y adquisiciones, financiero y fiscal. Asimismo, cuenta con una amplia gama de áreas de práctica que, gracias a su especialización, trabajan de manera conjunta bajo un verdadero esquema de colaboración para ofrecer a los clientes un equipo único de abogados con profundo conocimiento, capaces de anticipar y resolver problemas, así como de alcanzar de manera eficiente los objetivos legales y comerciales de sus clientes.

Nuestra práctica, ha logrado asesorar a sponsors, desarrolladores, instituciones financieras y fondos en diversos financiamientos e inversiones en este sector que, en su conjunto, superan los EUA$2 billones y abarcan proyectos de adquisición, expansión, refinanciamiento y "*greenfield*" en los principales destinos turísticos y de negocios del país. Nuestra experiencia en dichas operaciones nos ha permitido brindar valor agregado mediante una adecuada estructuración legal e identificar tendencias de mercado, elementos contractuales sensibles y riesgos regulatorios que todo participante debería tomar en cuenta al estructurar financiamientos garantizados y/o inversiones en la industria hotelera mexicana.

Conoce más sobre nuestra firma **AQUÍ.**

CREEL GARCÍA-CUÉLLAR AIZA Y ENRÍQUEZ

Torre Virreyes Pedregal No. 24, Piso 24 Col. Molino del Rey, Ciudad de México, 11040
www.creel.mx