

LUNAH

HOTELES **EXTRAORDINARIOS**

LUNAH

LUNAH se estará consolidando como el referente en México de una nueva generación de hoteles futuristas al integrar: arquitectura icónica, naturaleza y experiencias inmersivas en ubicaciones extraordinarias a través de conceptos como cápsulas suspendidas, villas orgánicas y desarrollos en entornos privilegiados: selvas, lagunas y reservas naturales.

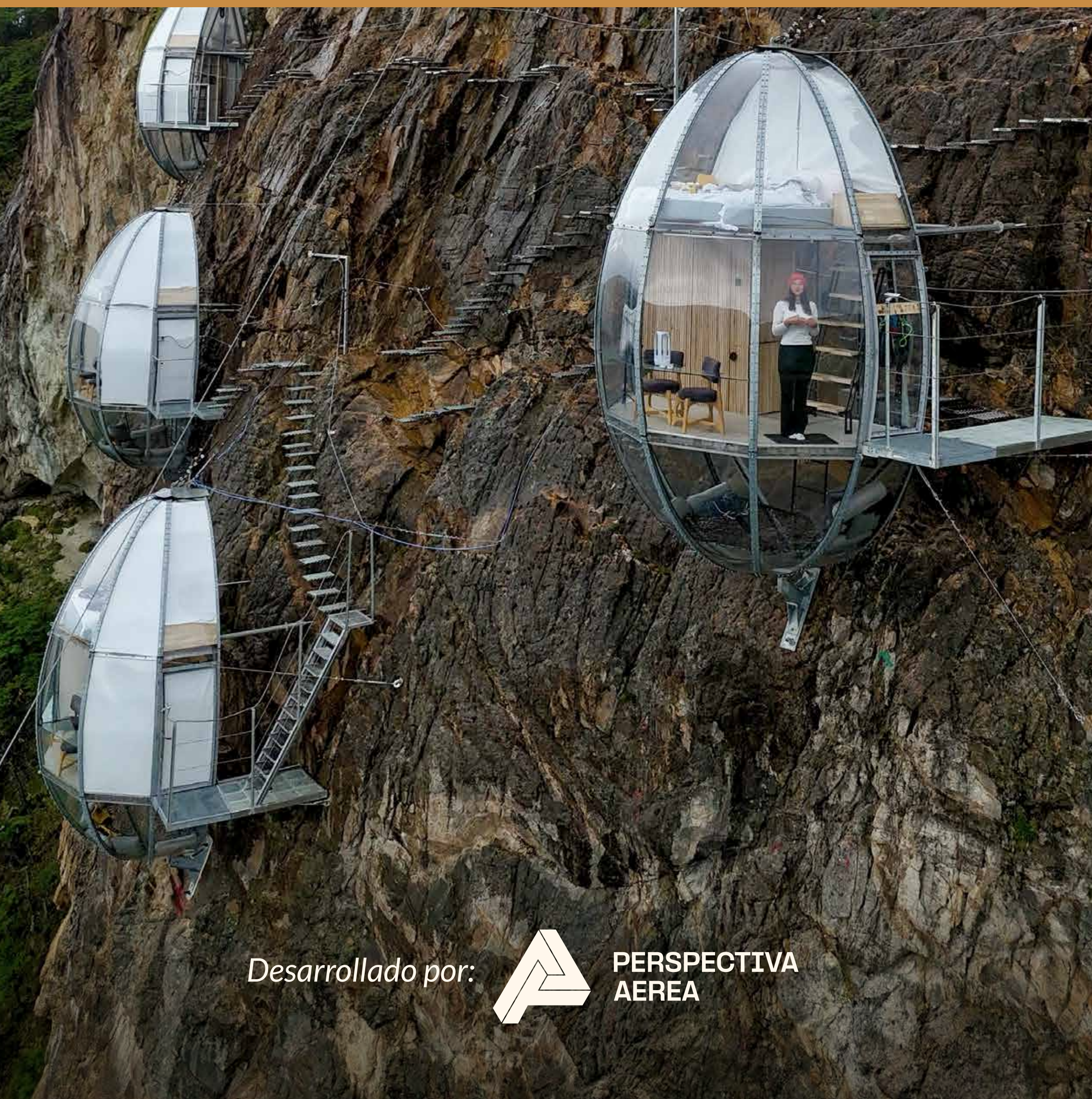


LUNAH BACALAR
Proyecto en proceso de diseño

La marca transforma el hospedaje en una experiencia sensorial y emocional de alto impacto. Su enfoque combina diseño disruptivo, sostenibilidad y narrativa aspiracional, posicionándose dentro del segmento eco-luxury con una propuesta única que eleva el valor percibido y el potencial de rentabilidad.

Con una visión clara de expansión, **LUNAH** busca replicar este modelo en destinos estratégicos, desde desiertos y montañas hasta costas y selvas tropicales. La estandarización de su ADN —experiencia, diseño y conexión con la naturaleza— permite escalar el concepto sin perder exclusividad, creando una red de activos únicos bajo una misma marca. Este crecimiento no solo responde a una demanda creciente por turismo experiencial, sino que posiciona a **LUNAH** como una plataforma regional capaz de redefinir el futuro de la hospitalidad en mercados emergentes con alto potencial.





Desarrollado por:



PERSPECTIVA
AEREA



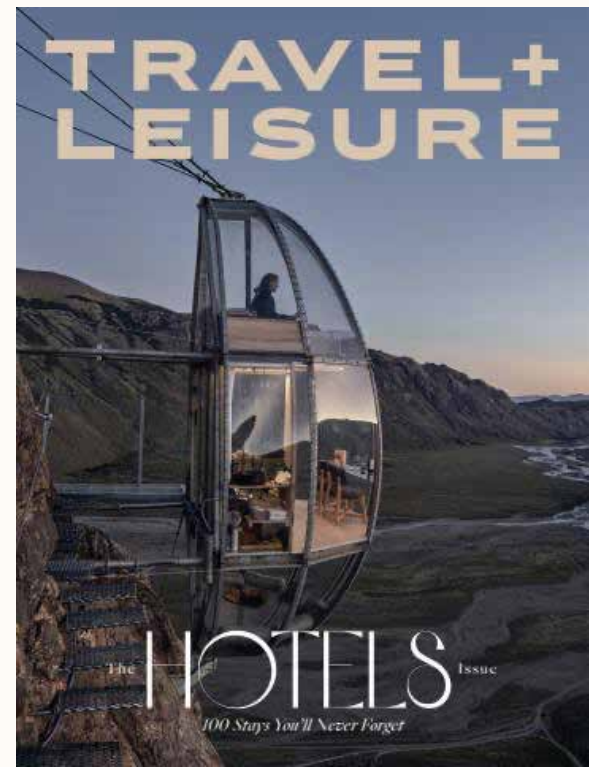
CASO DE ÉXITO

OVO Patagonia se ha consolidado como un referente global en la evolución de la hospitalidad experiencial, redefiniendo los límites entre arquitectura, naturaleza y aventura.

Su propuesta —cápsulas suspendidas a más de 200 metros sobre el suelo, ancladas directamente a la roca— no solo representa un logro técnico, sino una declaración conceptual: transformar el acto de hospedarse en una experiencia emocional extrema. Este tipo de desarrollo ha demostrado que los proyectos disruptivos, lejos de ser un nicho, pueden posicionarse en el segmento ultra premium, captando viajeros dispuestos a pagar tarifas elevadas por vivencias únicas e irrepetibles.

De los creadores de OVO Patagonia Ilega...

LUNAH SIERRA GORDA



Reconocimiento como uno de los 100 mejores hoteles del mundo.

— *Travel + Leisure*



Mejor proyecto arquitectónico del año.

— *Paris Design Awards*



Mejor nuevo concepto en la hotelería.

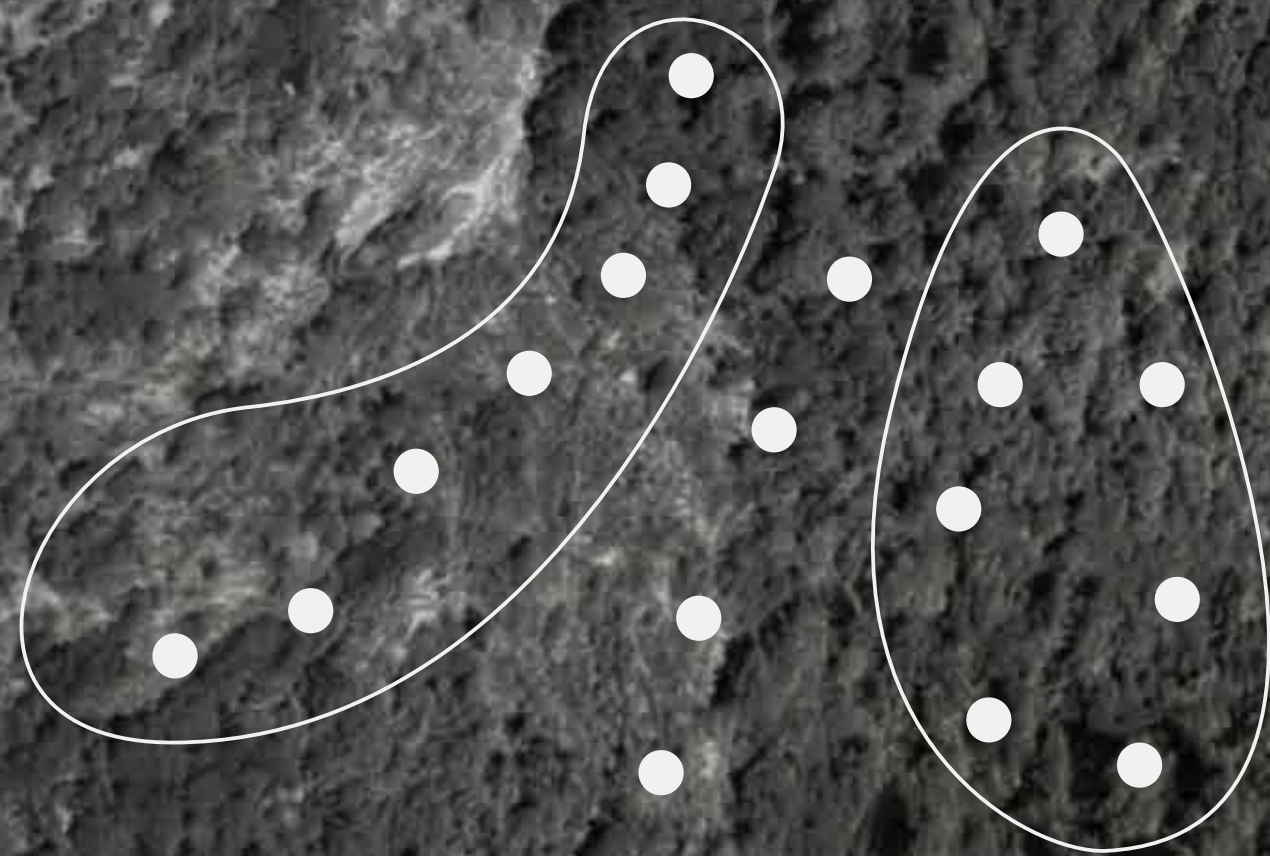
— *AHEAD Awards New York*



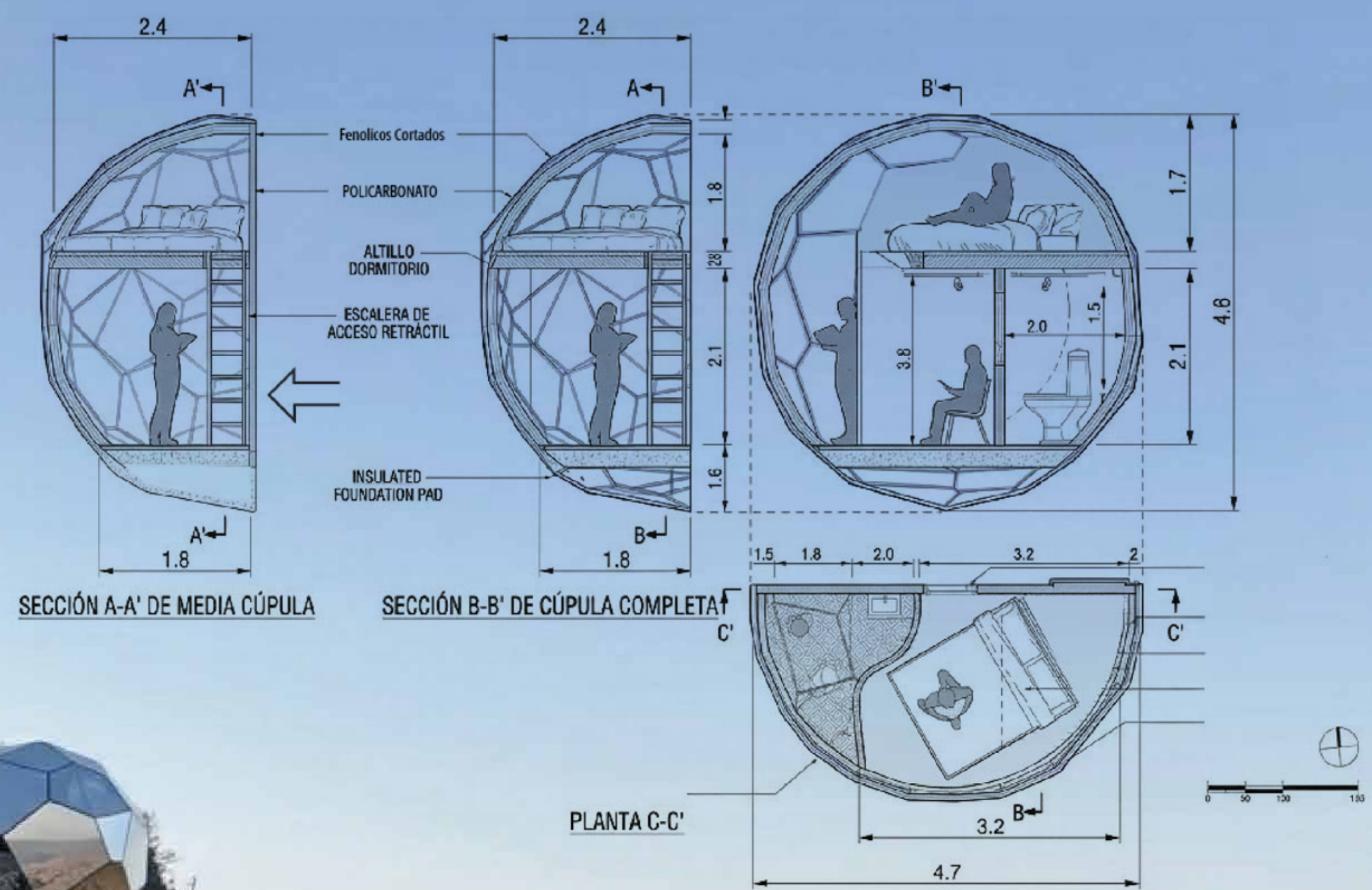
Luis, Ezequiel y Horacio Peña – Cofundadores **LUNAH Sierra Gorda**

MASTER PLAN

El **MASTER PLAN** se presenta en tres zonas principales:
La primera, 7 módulos en altura sobre la pared de piedra.
La segunda, escondidas entre la vegetación y piedras, 4 unidades que invitan al lujo y exclusividad.
La tercera, 7 módulos biomimetizados en la zona boscosa.



Imágenes actuales del terreno



CAPEX

LUNAH SIERRA GORDA

Rooms	18
Land Acquisition	\$14,000,000.00
Permits, Licenses & Regulatory	\$2,750,409.00
Architectural & Engineering Design	\$2,285,611.00
Infrastructure & Urbanization	\$5,163,900.00
Building & Structural Works	\$49,623,307.65
Development & Administrative Costs	\$19,913,185.03
HARD COST	58%
SOFT COST	42%

CAPEX \$93,736,412.68 MXN

Profit and Loss Statement (MXN P&L)

LUNAH SIERRA GORDA

7 YEARS FORECAST	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
NOCHES VENDIBLES	6570	6570	6570	6570	6570	6570	6570
OCUPACIÓN	56%	62%	65%	65%	65%	65%	67%
CTOS / NOCHE	204.4	224.84	237.25	237.25	237.25	237.25	244.55
ADR	\$8,209.83	\$8,538.23	\$8,879.76	\$9,234.95	\$9,604.34	\$9,988.52	\$10,388.06
ROOMS	18	18	18	18	18	18	18
GROSS SALES							
Rooms revenue	\$30,205,618.80	\$34,555,227.91	\$37,920,996.86	\$39,437,836.73	\$41,015,350.20	\$42,655,964.21	\$45,727,193.63
Food & Beverage	\$4,649,037.12	\$4,834,998.60	\$5,028,398.55	\$5,229,534.49	\$5,438,715.87	\$5,656,264.51	\$5,882,515.09
SPA & Activities	\$3,995,589.12	\$4,155,412.69	\$4,321,629.20	\$4,494,494.37	\$4,674,274.14	\$4,861,245.11	\$5,055,694.91
Events & Others	\$421,200.00	\$438,048.00	\$455,569.92	\$473,792.72	\$492,744.43	\$512,454.20	\$532,952.37
TOTAL REVENUE	\$39,271,445.04	\$43,983,687.20	\$47,726,594.53	\$49,635,658.31	\$51,621,084.64	\$53,685,928.02	\$57,198,356.00
SALES COST							
OTA's & Book Engine	\$3,322,618.07	\$4,838,205.59	\$5,249,925.40	\$5,459,922.41	\$5,678,319.31	\$5,905,452.08	\$6,291,819.16
Sales & Marketing	\$1,570,857.80	\$1,759,347.49	\$1,909,063.78	\$1,985,426.33	\$2,064,843.39	\$2,147,437.12	\$2,287,934.24
TOTAL SALES COST	\$4,893,475.87	\$6,597,553.08	\$7,158,989.18	\$7,445,348.75	\$7,743,162.70	\$8,052,889.20	\$8,579,753.40
OPEX							
Executive & Admin Payroll	\$1,908,600.00	\$2,004,030.00	\$2,104,231.50	\$2,209,443.08	\$2,319,915.23	\$2,435,910.99	\$2,557,706.54
Operations & Maintenance	\$1,776,624.00	\$1,865,455.20	\$1,958,727.96	\$2,056,664.36	\$2,159,497.58	\$2,267,472.45	\$2,380,846.08
Operational Supplies	\$448,800.00	\$471,240.00	\$494,802.00	\$519,542.10	\$545,519.21	\$572,795.17	\$601,434.92
Utilities & Infrastructure	\$163,680.00	\$171,864.00	\$180,457.20	\$189,480.06	\$198,954.06	\$208,901.77	\$219,346.85
Taxes & Regulatory Costs	\$98,880.00	\$103,824.00	\$109,015.20	\$114,465.96	\$120,189.26	\$126,198.72	\$132,508.66
TOTAL OPEX	\$4,396,584.00	\$4,616,413.20	\$4,847,233.86	\$5,089,595.55	\$5,344,075.33	\$5,611,279.10	\$5,891,843.05
SALES TAX	\$7,189,599.77	\$8,074,046.79	\$8,773,885.03	\$9,124,840.43	\$9,489,834.05	\$9,869,427.41	\$10,523,552.77
GOP	\$22,791,785.40	\$24,695,674.13	\$26,946,486.46	\$27,975,873.58	\$29,044,012.56	\$30,152,332.31	\$32,203,206.78
REES & REPO							
OPP. FEES	\$3,418,767.81	\$3,704,351.12	\$4,041,972.97	\$4,196,381.04	\$4,356,601.88	\$4,522,849.85	\$4,830,481.02
BRAND FEES	\$911,671.42	\$987,826.97	\$1,077,859.46	\$1,119,034.94	\$1,161,760.50	\$1,206,093.29	\$1,288,128.27
REPO CAPEX	\$866,087.85	\$938,435.62	\$1,023,966.49	\$1,063,083.20	\$1,103,672.48	\$1,145,788.63	\$1,610,160.34
TOTAL FEES & REPO	\$5,196,527.07	\$5,630,613.70	\$6,143,798.91	\$6,378,499.18	\$6,622,034.86	\$6,874,731.77	\$7,728,769.63
NOI	\$17,595,258.33	\$19,065,060.43	\$20,802,687.54	\$21,597,374.40	\$22,421,977.70	\$23,277,600.55	\$24,474,437.15
NOI %	45%	43%	44%	44%	43%	43%	43%
CAP RATE	19%	20%	22%	23%	24%	25%	26%



HORACIO PEÑA
DIRECTOR GENERAL

COMUNICACIÓN (ITESM)

ARQUITECTURA (UAD)

NEGOCIOS INMOBILIARIOS (ITESM)

DISEÑO SOSTENIBLE (U. BARCELONA)

SUSTAINABLE REAL ESTATE (MIT)



SERGIO RODRÍGUEZ
DIRECTOR FINANCIERO

GEOFÍSICO

MAESTRÍA EN PLANEACIÓN Y FINANZAS

MIEMBRO DE CONSEJOS (IAMSA, ODM, FLECHA AMARILLA)

EX-SECRETARIO DE TURISMO GTO

ESTRUCTURA FINANCIERA INMOBILIARIA +400MDD
EN MEGADESARROLLOS: PLAYACAR, MARINA
MAZATLAN, BAJAMAR



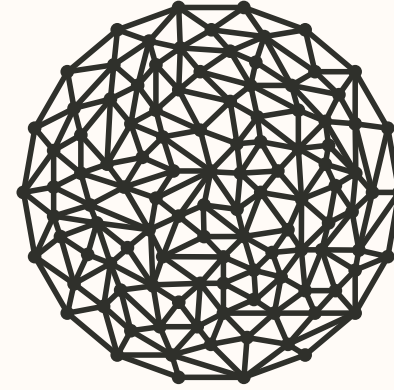
CARLOS TRUJILLO
DIRECTOR OPERATIVO

EX-PRESIDENTE AMDETUR

EX-DIRECTOR REGIONAL RCI

EX-DIRECTOR DE DESARROLLO
DE NEGOCIOS BLUEBAY RESORTS

EX-DIRECTOR DE MARKETING
SOL MELIA VACATION CLUB



LUNAH

www.lunah.mx
lunah@lunah.mx
+52 (558) 8854 8355

CORPORATIVO

Av. Armando Birlain Shaffler 2001, Centro Sur,
Corporativo Central Park, Torre 2, Piso 7 Oficina 7-A
Querétaro, Qro.

SOMOS PARTE DE 
LNH