WWW.OCEANPARADISERD.COM



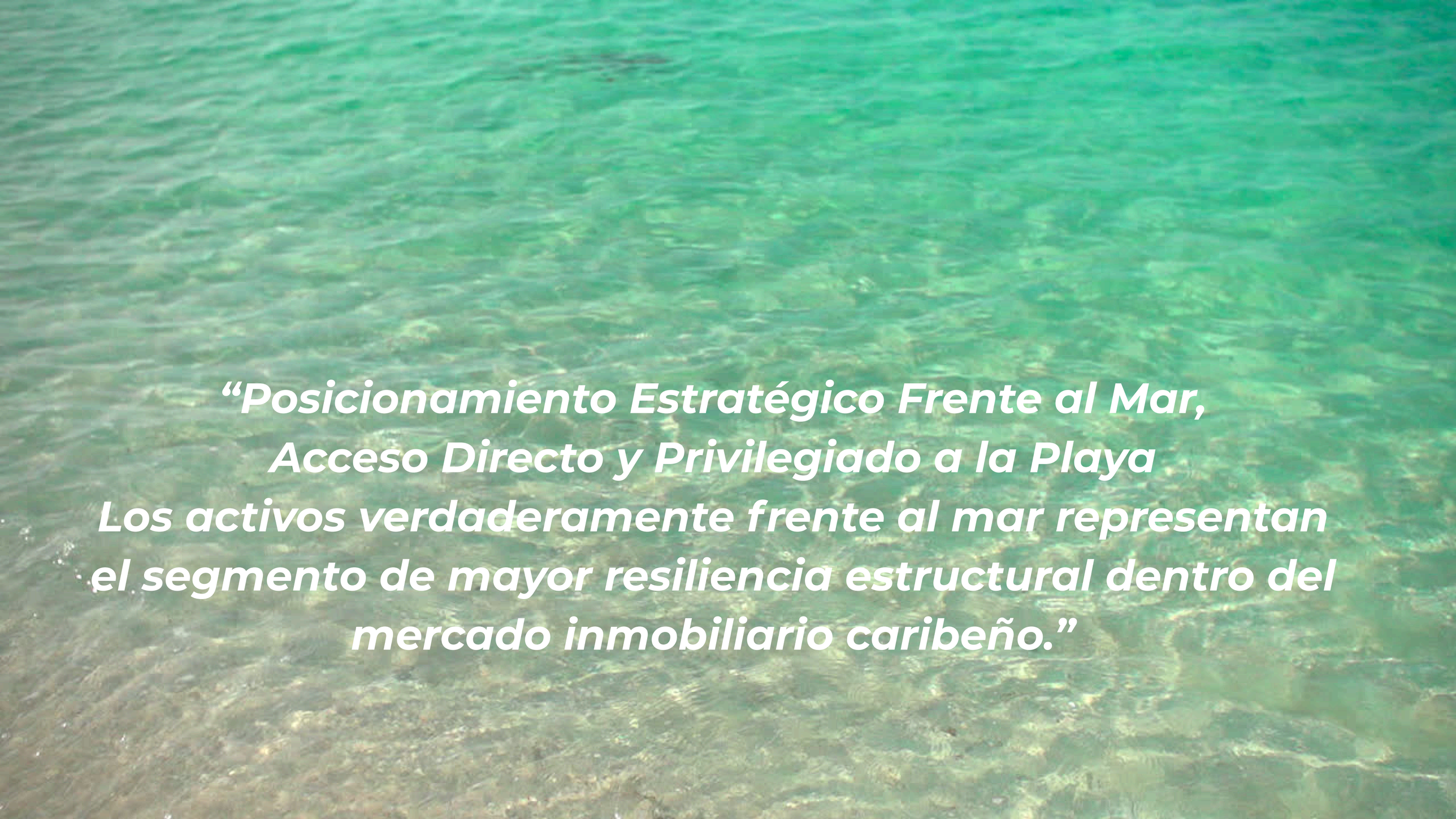
B I E N V E N I D O A

OCEAN PARADISE LUXURY BEACH CONDOS

Memorando Informativo Confidencial - Ocean Paradise – Uvero Altoo

UVERO ALTO PUNTA CANA


“La propiedad inmobiliaria frente al mar no se expande. La demanda, sí.”



“Posicionamiento Estratégico Frente al Mar, Acceso Directo y Privilegiado a la Playa
Los activos verdaderamente frente al mar representan el segmento de mayor resiliencia estructural dentro del mercado inmobiliario caribeño.”



“ACTIVO ESTRATÉGICAMENTE SITUADO FRENTE AL MAR, INTEGRADO EN UN CORREDOR DE EXPANSIÓN TURÍSTICA CON APOYO INSTITUCIONAL DEL ESTADO.”

República Dominicana – Liderazgo en Infraestructura Turística

Indicadores Clave

- Más de 11 millones de visitantes en 2024
- Proyección superior a 12 millones en 2025
- El Aeropuerto Internacional de Punta Cana concentra el 64% de todas las llegadas aéreas al país
- Principal puerta de entrada turística del Caribe
- Mercado inmobiliario estructurado en dólares estadounidenses
- Segundo aeropuerto con mayor tráfico en el Caribe



Ventaja Estratégica por Concentración de Conectividad Aérea

- El Aeropuerto Internacional de Punta Cana constituye el principal punto de ingreso aéreo de la República Dominicana.
- Conectividad directa con Estados Unidos, Canadá, América Latina y Europa.
- Expansión continua de rutas internacionales y aumento sostenido de capacidad aérea.
- Flujo turístico entrante de alta frecuencia y carácter estructural.

Indicadores Cuantitativos del Sector Turístico

En 2025, la República Dominicana estableció un nuevo máximo histórico en llegadas internacionales, registrando 11.6 millones de visitantes. Este crecimiento interanual del 4.7% reafirmó su liderazgo como el destino turístico de mayor dinamismo y escala en el Caribe.

La arquitectura acuática de categoría resort no solo eleva la experiencia del usuario, sino que incrementa la percepción de valor del activo y su competitividad en el segmento de renta vacacional de alta gama. La diferenciación estética y conceptual incide directamente en los niveles de ocupación y en la capacidad de sostener tarifas premium.



CORREDORES VERDES DE PLANIFICACIÓN INTEGRAL

La planificación de baja densidad, combinada con senderos paisajísticos y un diseño arquitectónico abierto, mitiga la concentración vertical, protege la privacidad del residente y eleva la calidad percibida del entorno, elemento clave en el segmento inmobiliario costero de alta gama.





Integración de Bienestar

Instalaciones de Spa y Fitness

La integración de infraestructura de bienestar —incluyendo spa y fitness de estándar internacional— responde a una demanda estructural del segmento premium, incrementando la deseabilidad del activo y fortaleciendo su capacidad de sostener tarifas y ocupación en mercados de hospitalidad de alta gama..



ATRACTIVO PARA ESTADÍAS PROLONGADAS
INFRAESTRUCTURA ORIENTADA A LA FAMILIA

LA INCORPORACIÓN DE SERVICIOS COMUNITARIOS Y GUARDERÍA DENTRO DEL COMPLEJO AMPLÍA LA FLEXIBILIDAD DE USO PARA PROPIETARIOS Y VISITANTES MULTIGENERACIONALES.

LAS ESTADÍAS PROLONGADAS FORTALECEN LA RESILIENCIA DEL FLUJO DE INGRESOS POR ALQUILER Y AMPLÍAN EL ESPECTRO DE COMPRADORES POTENCIALES, DIVERSIFICANDO LA DEMANDA DEL ACTIVO.



Creación de Valor Impulsada por Amenidades

Ocean Paradise ha sido concebido como un activo residencial con estándares de hospitalidad internacional, no simplemente como un proyecto de condominios.

- Posicionamiento privilegiado frente al mar
- Amenidades de categoría resort
- Servicios integrados
- Infraestructura orientada al bienestar
- Planificación comunitaria estructurada

Las amenidades de alta gama respaldan un posicionamiento premium tanto en el mercado de reventa como en el segmento de alquiler vacacional, fortaleciendo la sostenibilidad del valor del activo.



Aprobación bajo el Régimen CONFOTUR

Ocean Paradise califica y cuenta con aprobación formal bajo la Ley de Incentivo al Desarrollo Turístico (CONFOTUR), la cual contempla:

- Exención del Impuesto sobre la Propiedad Inmobiliaria (IPI) por un período de 15 años
- Exoneración del impuesto de transferencia inmobiliaria (3%)
- Respaldo institucional al desarrollo turístico por parte del Estado
- Mayor confianza y liquidez en el mercado secundario

Los incentivos fiscales respaldados por el Estado mejoran sustancialmente la eficiencia de tenencia del activo.

CONFOTUR impacta directamente el retorno sobre la inversión mediante la optimización tributaria y la reducción estructural de costos durante el período de exención.

ocean
PARADISE
LUXURY BEACH CONDOS

“Cuando la infraestructura converge con la escasez frente al mar, el valor a largo plazo se capitaliza de manera exponencial.”





Migración de Capital

Migración de Capital hacia Uvero Alto

• Inventario frente al mar limitado y en progresiva reducción
• Menor densidad relativa en comparación con Bávaro
• Corredor de expansión de marcas de lujo
• Trayectoria sostenida de expansión de infraestructura
• Fase temprana de apreciación del ciclo inmobiliario

Posicionamiento Estratégico

“Los mercados tienden a generar retornos superiores durante las etapas iniciales de conformación y consolidación de un corredor.”

Ejecución por Fases

A continuación, detallo las fases de construcción con sus respectivas fechas de entrega estimadas:

Fase I – 2028
* Edificios J & I
* Piscina de playa
* Restaurante de Playa

Fase II – 2029
* H & G - Espacios Comerciales
* Edificios E & F
* Otra Piscina
* Lobby

Fase III – 2030
* Edificios A & B
* Edificios C & D

Escala del Proyecto

Ocean Paradise – Desarrollo de Escala Institucional

• 468 unidades residenciales
• 64 unidades de uso mixto
• Aproximadamente 60,000 m² de construcción
• Amenidades frente al mar de categoría resort
• Comunidad concebida bajo un plan maestro integral

Posición de Entrada

Desde USD $162,500
Vigente hasta el 31 de marzo de 2026
A partir del 31 de marzo:
Se activará el siguiente nivel de precios conforme al esquema escalonado del proyecto.
“El precio de entrada determina la compresión del rendimiento a largo plazo.”

Ocean Paradise Luxury Beach Condos
Uvero Alto | Punta Cana

Contexto de Referencia de Mercado
Investigaciones independientes sobre el segmento residencial prime en el Caribe reportan un crecimiento aproximado del 27% en precios acumulados durante los últimos cinco años en los mercados analizados.
Referencia: Savills – Caribbean Research Report.
Lo anterior equivale a una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) aproximada de 4.9% anual.
Adicionalmente, datos oficiales de turismo de la República Dominicana confirman que:
• El Aeropuerto Internacional de Punta Cana concentró más del 70% de las llegadas aéreas de no residentes entre enero y abril de 2025 (temporada alta).
• Punta Cana se mantiene como la principal puerta de entrada nacional para el turismo internacional.
Esta concentración estructural de demanda respalda la estabilidad de precios a nivel de corredor y fortalece la sostenibilidad del valor inmobiliario en la zona.

Estructura de Capital

• 20% al momento de la firma (anticipo)
• 40% durante el período de construcción
• 40% contra entrega de la unidad

Escenario de Apreciación - A
(Carácter Ilustrativo)

Supuesto de Precio Inicial:
USD $162,500

Horizonte de Inversión: 5 años
Escenario A — Caso Base
Referenciado en Investigación de Mercado
Apreciación anual estimada: 5%
Año 1: USD $170,625
Año 2: USD $179,156
Año 3: USD $188,114
Año 4: USD $197,520
Año 5: USD $207,396

Incremento total acumulado en 5 años: USD $44,896
Apreciación total estimada: ˜27.6%
Este escenario se alinea estrechamente con el desempeño reportado en el segmento residencial prime del Caribe durante los últimos cinco años.

Escenario B — Caso de Expansión del Corredor (Carácter Ilustrativo)

Supuesto de Precio Inicial:
USD $162,500
Horizonte de Inversión: 5 años
Apreciación anual estimada: 7%
Año 1: USD $173,875
Año 2: USD $186,046
Año 3: USD $199,069
Año 4: USD $213,004
Año 5: USD $227,914
Incremento total acumulado en 5 años: USD $65,414
Apreciación total estimada: ˜40.2%
Este escenario refleja la maduración estructurada del corredor inmobiliario, la consolidación progresiva de infraestructura y la activación de incrementos de precio por fases constructivas.

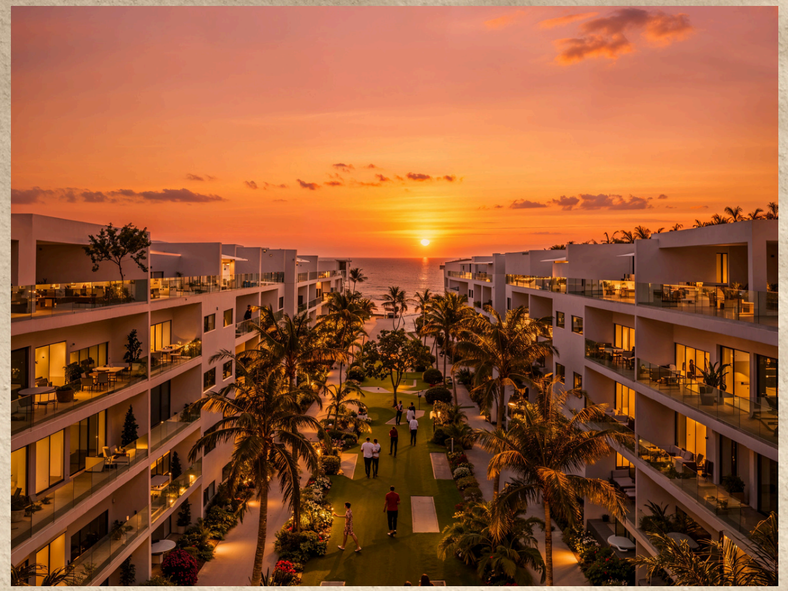
Factores Estructurales que Sustentan Estos Escenarios

- Incentivos fiscales respaldados por el Estado bajo el régimen CONFOTUR
- Liderazgo del Aeropuerto Internacional de Punta Cana en las llegadas aéreas nacionales
- Oferta limitada de inventario auténticamente frente al mar

(Al momento solo Ocean Paradise Luxury Beach Condos en el area de Punta Cana)

- Desarrollo por fases con incrementos de precio vinculados a hitos constructivos
- Incremento en los costos de reposición durante el ciclo de construcción
- Si desea una formulación aún más técnica, podemos sustituir “incremento en los costos” por:
- Presiones inflacionarias sobre los costos de reposición durante el ciclo constructivo









Análisis de Sensibilidad Basado en Tasas de Crecimiento Anuales

Divulgación Importante
Los escenarios anteriormente expuestos constituyen modelos de sensibilidad con fines exclusivamente analíticos.

No representan proyecciones, garantías de desempeño ni asesoramiento de inversión.
El rendimiento real estará sujeto a las condiciones del mercado, al proceso de maduración del corredor inmobiliario, al crecimiento del sector turístico y a factores macroeconómicos de carácter más amplio.



OCEAN PARADISE LUXURY BEACH CONDOS

Infraestructura de Seguridad y Privacidad

Comunidad Privada y de Acceso Controlado
Ocean Paradise ha sido concebido como un entorno residencial completamente privado, con control de accesos en toda la comunidad.

• Acceso exclusivo para propietarios mediante dispositivos electrónicos de seguridad (fobs)
• Ingreso de visitantes gestionado exclusivamente a través del lobby principal
• Personal de seguridad presencial las 24 horas
• Sistema inteligente de videovigilancia
• Iluminación estratégicamente distribuida en todas las áreas comunes

La infraestructura de seguridad en capas fortalece la privacidad, protege el activo inmobiliario y refuerza la confianza del propietario en el largo plazo.

Infraestructura con Estándares de Hospitalidad Internacional



Infraestructura con Estándares de Hospitalidad Internacional

Ocean Paradise ha sido estructurado no simplemente como un proyecto de condominios, sino como un ecosistema residencial concebido bajo estándares de hospitalidad internacional.
El posicionamiento directo frente al mar constituye el ancla estructural del valor a largo plazo del desarrollo.

Los entornos acuáticos de estilo resort, las instalaciones de bienestar y la infraestructura comercial integrada fortalecen tanto la experiencia residencial como el posicionamiento competitivo en el mercado de alquiler.

En el segmento inmobiliario frente al mar, las amenidades no son elementos estéticos; inciden directamente en la resiliencia de ocupación, la capacidad de sostener tarifas superiores y la liquidez en el mercado secundario.







La Ventaja Estratégica de Archipelago

“THE ALANA OCEAN PARADISE Beach Resort & Residences Punta Cana”



Estructura de Integración Profesional en Gestión Hotelera

La ejecución operativa constituye el diferencial entre un activo inmobiliario y un vehículo de generación de rendimiento estructurado. La incorporación de Archipelago International profesionaliza la operación, fortalece la estrategia de distribución y consolida la estructura de renta, posicionando a Ocean Paradise como un activo residencial con perfil hotelero de gestión especializada.











The Alana

Ocean Paradise Beach Resort & Residences Punta Cana

Escala e Infraestructura de Archipelago International

Archipelago International es un operador global de relevancia con la siguiente presencia y capacidad instalada:

- Más de 350 propiedades a nivel internacional
- Más de 40,000 habitaciones bajo operación
- Presencia en más de 70 destinos
- Operaciones en el Sudeste Asiático, el Caribe, Medio Oriente, Oceanía y América Latina
- Las propiedades bajo la marca The Alana registran niveles de satisfacción del huésped superiores al promedio dentro de sus respectivas categorías
- Las valoraciones positivas y consistentes impulsan la recurrencia de reservas, la demanda por recomendación y un mejor posicionamiento en plataformas digitales, factores que inciden indirectamente en la ocupación y en la solidez tarifaria

📌 *Declaración Clave de Síntesis*

La marca The Alana, gestionada por Archipelago International, evidencia niveles de satisfacción del huésped superiores al promedio de su categoría y se encuentra respaldada por una de las plataformas independientes de gestión hotelera más extensas a nivel global.

Si bien los datos específicos de ocupación son de carácter confidencial, las valoraciones consistentes en plataformas digitales y las proyecciones de retorno estimadas por terceros en activos comparables administrados por Archipelago refuerzan su credibilidad operativa y resiliencia en la demanda — elementos que constituyen un indicador favorable para los inversionistas de Ocean Paradise.



DE LOS FUNDAMENTOS AL RETORNO

Modelo Estructurado de Rendimiento bajo Esquema de Hospitalidad



Potencial de ADR en Uvero Alto

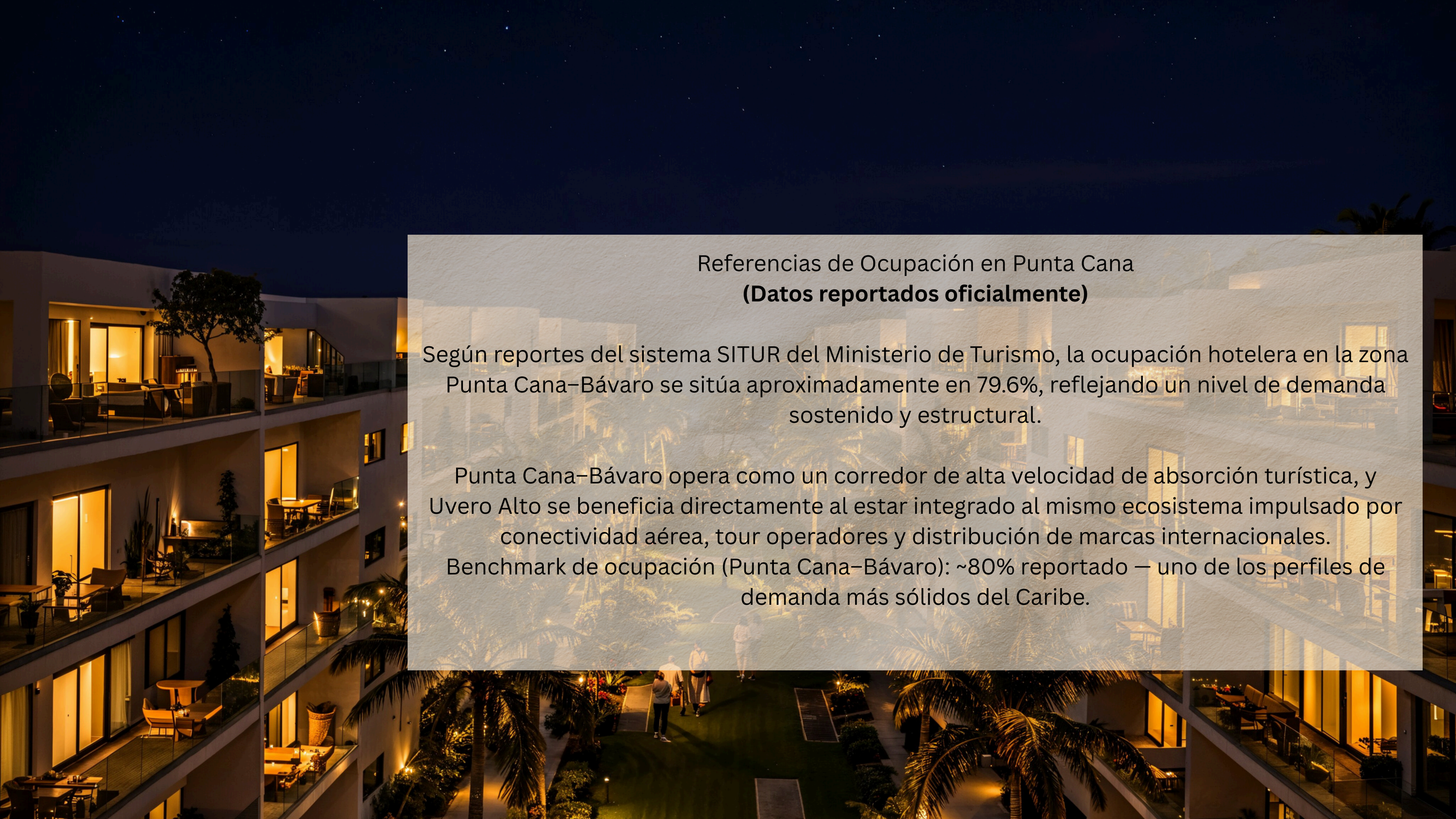
(Estimación basada en benchmarks de mercado)
Uvero Alto forma parte del motor macro de demanda de Punta Cana, pero opera como un submercado con mayor orientación a resort y privacidad. La estimación de ADR se ancla en:

• ADR hotelero promedio de la República Dominicana
• Fortaleza de ocupación en Punta Cana–Bávaro
• Prima asociada a operación profesional y posicionamiento frente al mar
Benchmark Reportado

ADR promedio República Dominicana (12 meses finalizados diciembre 2023): ~USD $209.87
Rangos de Estructuración para Uvero Alto
Para un producto nuevo, frente al mar y operado profesionalmente:
Base (Upscale): USD $225–$275 ADR
Sólido (Upper-Upscale): USD $275–$350 ADR
Premium (Alta temporada / semanas de lujo): USD $350–$475+ ADR

Conclusión

Dado que el ADR nacional se sitúa alrededor de USD $209.87, un activo nuevo frente al mar en Uvero Alto, con amenidades de categoría resort y gestión profesional, se posiciona estructuralmente por encima del promedio nacional.
Potencial estimado de ADR bajo operación profesional:
Rango base de USD $225–$350, con precios estacionales superiores en períodos de alta demanda.



Referencias de Ocupación en Punta Cana
(Datos reportados oficialmente)

Según reportes del sistema SITUR del Ministerio de Turismo, la ocupación hotelera en la zona Punta Cana–Bávaro se sitúa aproximadamente en 79.6%, reflejando un nivel de demanda sostenido y estructural.

Punta Cana–Bávaro opera como un corredor de alta velocidad de absorción turística, y Uvero Alto se beneficia directamente al estar integrado al mismo ecosistema impulsado por conectividad aérea, tour operadores y distribución de marcas internacionales.
Benchmark de ocupación (Punta Cana–Bávaro): ~80% reportado — uno de los perfiles de demanda más sólidos del Caribe.



Lógica Comparativa: Condo-Hotel de Marca / Gestión Profesional

(Desempeño y Poder de Fijación de Precio)

Al analizar el desempeño de activos comparables bajo esquemas de marca y gestión profesional, el indicador público más defendible es el denominado “branded premium effect”, es decir, la prima de valor asociada a activos respaldados por marca y operador reconocido.

Prima Reportada en Activos de Marca

Investigación de Savills indica que las residencias de marca registran, en promedio, una prima aproximada del 30% frente a productos comparables no marcados (la magnitud varía según mercado, marca y ejecución).

Implicaciones para el Underwriting

La incorporación de un operador sólido y una experiencia consistente del huésped tiende a fortalecer:

• Integridad tarifaria (capacidad de sostener ADR superior)

• Distribución comercial (acceso a canales de reserva más robustos)

• Confianza del propietario (mayor liquidez en reventa y posicionamiento premium)

En términos estructurales:

Los activos inmobiliarios de marca y operación profesional suelen captar una prima medible; Savills estima aproximadamente un 30% frente a productos comparables no marcados.



El inmobiliario de lujo solo cumple su propósito cuando está sujeto a una gestión profesional y control estructurado. En Ocean Paradise, la preservación de estándares cinco estrellas y la integridad tarifaria constituyen principios no negociables.
Por esta razón, la actividad de alquiler dentro de la comunidad se centraliza bajo la plataforma de gestión de Archipelago.

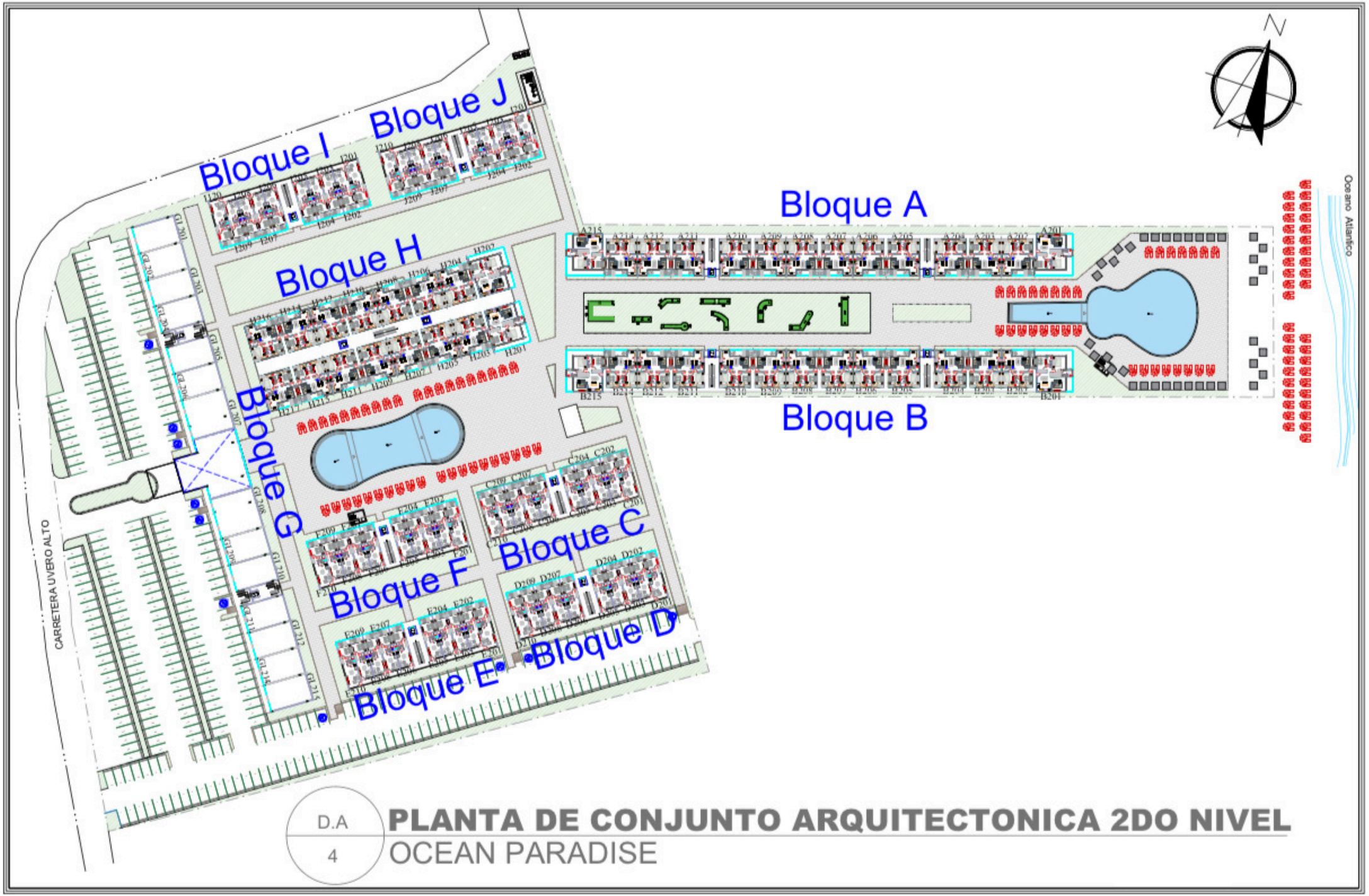
La participación en el programa de renta es opcional para aquellos propietarios cuyo uso principal sea residencial. No obstante, cualquier unidad destinada a alquiler de corta duración deberá operar exclusivamente dentro del sistema de gestión de Archipelago. Este esquema garantiza uniformidad en los estándares de servicio, disciplina en la fijación de precios, control en la selección de huéspedes y preservación de la integridad comunitaria.

Asimismo, previene la competencia interna desordenada, experiencias inconsistentes y fragmentación operativa — factores que, de no controlarse, erosionan el valor patrimonial a largo plazo.

La estructura de gestión y optimización de ingresos de Archipelago opera bajo un esquema del 30% sobre los ingresos brutos por alquiler, alineando directamente los incentivos del operador con el desempeño del activo. Esta comisión incluye la distribución centralizada de reservas, la gestión de ingresos, estándares operativos de personal, servicios al huésped y supervisión integral de la operación.
Una comunidad de categoría cinco estrellas no puede operar como un mercado fragmentado de alquileres. Debe funcionar como un ecosistema de hospitalidad profesionalmente gobernado.

“El diseño puede capitalizar valor — o erosionarlo.
Así es como Ocean Paradise lo capitaliza.”





D.A
4

PLANTA DE CONJUNTO ARQUITECTONICA 2DO NIVEL

OCEAN PARADISE



Ocean Paradise ha sido concebido bajo una estrategia de doble capa estructural:

Frente Comercial Público (Edificio G)

• Corredor de uso mixto orientado a comercio y estilo de vida
• Acceso abierto al público
• Bares de vino, boutiques, farmacia, clínica, restaurantes y servicios bancarios
• Zona comercial activada a lo largo de la vía principal de acceso

Esta configuración genera:

• Flujo peatonal constante
• Valor comercial independiente
• Sinergia de ingresos vinculada al flujo turístico
• Visibilidad de marca desde la vía principal
• Mayor atractivo para la renta debido a servicios integrados dentro del complejo



Comunidad Privada Integral Bajo Concepto Resort

- Control de Acceso y Experiencia del Huésped
- Comunidad completamente cerrada y privada
- Acceso exclusivo para propietarios mediante sistema electrónico de seguridad
- Recepción de huéspedes a través de un lobby centralizado de categoría premium
- Seguridad presencial 24 horas y puntos de acceso monitoreados
- Servicio de asistencia y traslado interno en carritos eléctricos hacia las unidades
- Ausencia de tránsito vehicular externo dentro del núcleo residencial

Este modelo de llegada y control protege:

- El posicionamiento de marca
- La integridad del sistema de renta
- La valorización del activo
- La percepción de seguridad (factor determinante para sostener ADR en segmento premium)

El Edificio G ha sido estratégicamente concebido como un frente comercial orientado al público. Activa el conjunto, incrementa la visibilidad de marca y genera valor comercial independiente.

No obstante, el elemento verdaderamente determinante ocurre detrás de esta franja comercial.
Una vez superado el acceso controlado, el núcleo residencial permanece completamente cerrado y bajo gobernanza privada. Sin tránsito externo. Sin acceso público irrestricto. Sin fragmentación en la gestión de alquileres.Esta separación estructural permite que Ocean Paradise capitalice la energía comercial y el flujo turístico sin comprometer la exclusividad residencial.

“Penthouse 2 Bedroom / 2 Bath – Premium Tier Asset”



- Configuración de dormitorios separados que optimiza la privacidad
- Dos baños completos con diseño funcional
- Espacio social de concepto abierto con cocina integrada
- Transición armónica entre interior y terrazaw



El Elemento Diferenciador

Terraza privada en azotea con jacuzzi independiente

- *Espacio lounge elevado*
- *Área de comedor exterior*
- *Solárium*
- *Baño auxiliar independiente*
- *Experiencia privada tipo spa*

Lo que distingue a este penthouse del inventario estándar es su jacuzzi privado en la azotea.

En mercados tipo resort, este atributo por sí solo permite posicionar la unidad en una categoría superior de tarifa nocturna, sin asumir la carga operativa y de mantenimiento asociada a una piscina privada de mayor escala.

Ofrece la experiencia de lujo por la cual el huésped está dispuesto a pagar una prima, al tiempo que preserva la eficiencia operativa y protege los márgenes del activo.



2 Dormitorios / 2 Baños – Activo Premium Central

Esta configuración de 2 dormitorios / 2 baños ha sido diseñada para:

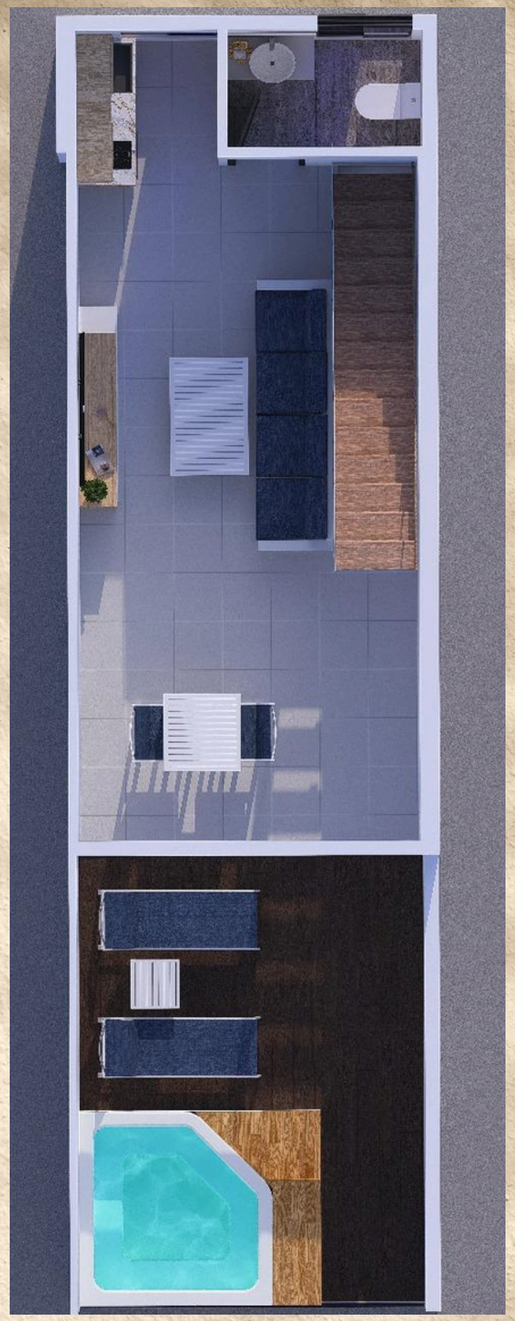
- Viajes familiares
- Reservas de dos parejas
- Estadías prolongadas
- Segmentos de huéspedes con mayor capacidad de gasto

Características del Diseño

- Distribución de dormitorios independientes que favorece la privacidad
- Dos baños completos
- Cocina y comedor de concepto abierto
- Área social integrada
- Terraza privada

La planificación espacial permite una ocupación confortable de 4 a 6 huéspedes sin generar sensación de congestión, optimizando tanto la experiencia del usuario como el desempeño en renta.





Esta configuración de 1 dormitorio / 1 baño ha sido concebida para maximizar la eficiencia en renta y sostener niveles sólidos de ocupación.

Características del Diseño

• Dormitorio privado con almacenamiento integrado

• Baño completo

• Cocina y área social de concepto abierto

• Terraza privada

El diseño prioriza:

✓ Fluidez funcional en la distribución

✓ Optimización del espacio

✓ Ocupación confortable para 2–3 huéspedes

✓ Estructura operativa de bajo costo

Esta tipología representa un activo de alta rotación y eficiencia dentro del portafolio del proyecto.

El Impulsor de Valor: Terraza Privada en Azotea

Este penthouse incorpora:

• Amplia terraza privada en azotea

• Jacuzzi independiente

• Solárium

• Área lounge

• Espacio exterior de relajación

Esta configuración transforma una unidad estándar de un dormitorio en:
Una experiencia tipo sky-villa privada diseñada para parejas, con capacidad de posicionamiento en un rango tarifario superior.



Esta configuración de 1 dormitorio / 1 baño ha sido diseñada para maximizar la eficiencia en renta y sostener un desempeño sólido en ocupación.

Características del Diseño

• Dormitorio privado con almacenamiento integrado
• Baño completo
• Cocina y área social de concepto abierto
• Terraza privada

El diseño prioriza:

✓ Fluidez funcional en la distribución
✓ Optimización inteligente del espacio
✓ Ocupación confortable para 2–3 huéspedes
✓ Estructura operativa de bajo costo

Esta tipología representa un activo de alta rotación y eficiencia dentro del portafolio del proyecto, favoreciendo estabilidad en ocupación y control de gastos operativos.

Relevancia Financiera de Esta Tipología

En mercados tipo resort del Caribe:

• Las unidades de un dormitorio suelen registrar los niveles más altos de ocupación
• Atraen principalmente a parejas y viajeros individuales
• Generan demanda constante durante todo el año
• Presentan menor volatilidad en periodos de vacancia

Este tipo de unidad suele caracterizarse por:

• Mayor facilidad de reventa
• Mayor rapidez de colocación en renta
• Costos de mantenimiento relativamente inferiores
• Mayor rendimiento proporcional por dólar invertido

En términos estructurales, representa una tipología eficiente en generación de flujo y estabilidad operativa dentro del portafolio del proyecto.

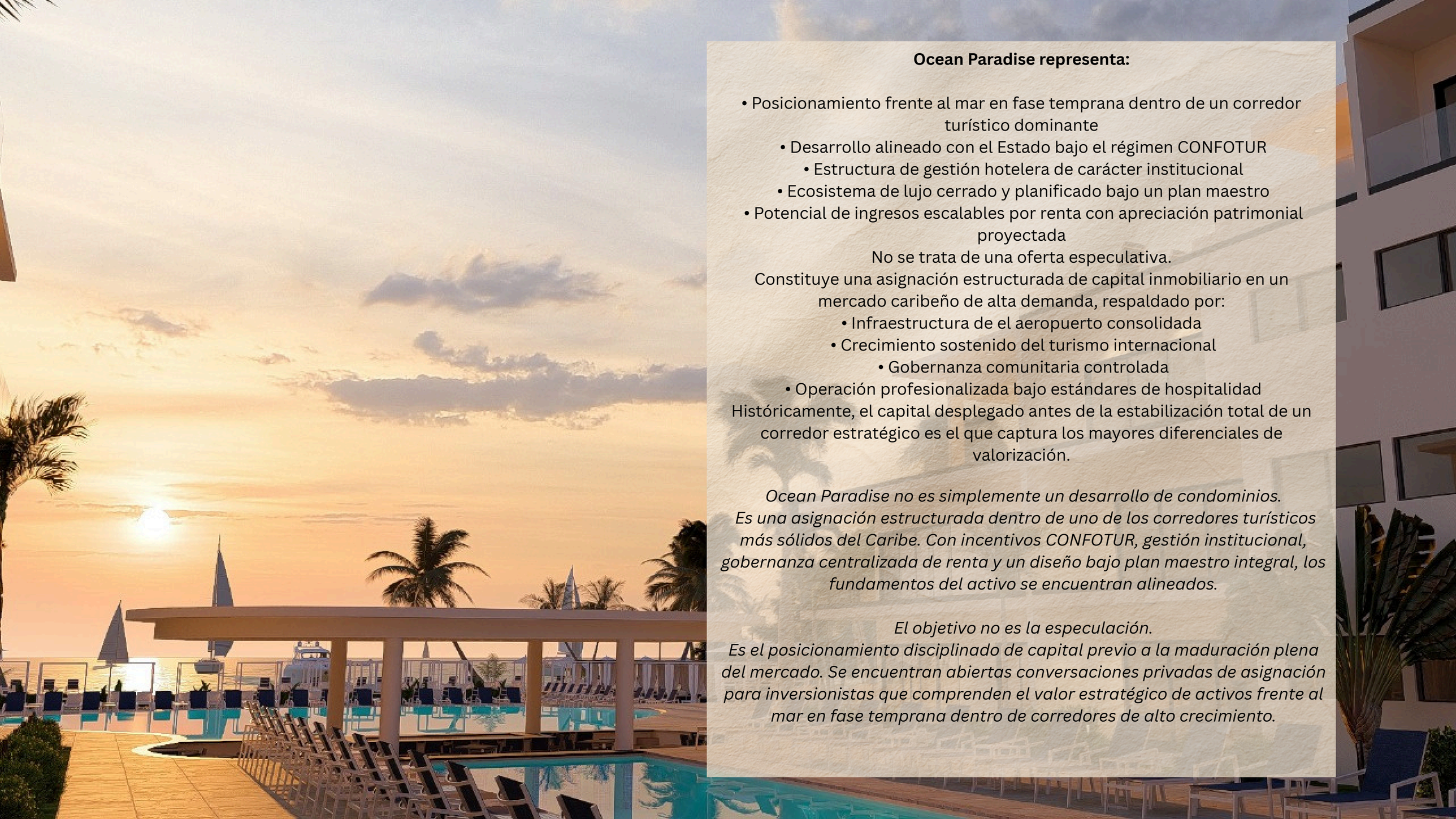


Con base en datos regionales de desempeño en Punta Cana — que consistentemente registra niveles de ocupación hotelera superiores al 80% y ADRs sostenidos en rangos medios a altos — se modeló un escenario de desempeño en renta conservador pero realista para Ocean Paradise bajo el esquema de rental pool.

Bajo este modelo, una unidad con precio de adquisición de USD $272,000, con un objetivo neto de USD $110 por noche ocupada y una ocupación proyectada que evoluciona del 65% al 80%, podría generar más de USD $129,000 en ingresos netos acumulados durante cinco años.

Al incorporar un supuesto razonable de apreciación anual del 5%, el retorno total proyectado se aproxima al 75% en un horizonte de cinco años — equivalente a un rendimiento anual compuesto estimado entre 12% y 13%.

Estas cifras tienen carácter ilustrativo y no constituyen garantía de desempeño; no obstante, se fundamentan en las condiciones actuales del mercado y en indicadores estructurales verificables.



Ocean Paradise representa:

• Posicionamiento frente al mar en fase temprana dentro de un corredor turístico dominante
• Desarrollo alineado con el Estado bajo el régimen CONFOTUR
• Estructura de gestión hotelera de carácter institucional
• Ecosistema de lujo cerrado y planificado bajo un plan maestro
• Potencial de ingresos escalables por renta con apreciación patrimonial proyectada

No se trata de una oferta especulativa.
Constituye una asignación estructurada de capital inmobiliario en un mercado caribeño de alta demanda, respaldado por:

• Infraestructura de el aeropuerto consolidada
• Crecimiento sostenido del turismo internacional
• Gobernanza comunitaria controlada
• Operación profesionalizada bajo estándares de hospitalidad

Históricamente, el capital desplegado antes de la estabilización total de un corredor estratégico es el que captura los mayores diferenciales de valorización.

Ocean Paradise no es simplemente un desarrollo de condominios.
Es una asignación estructurada dentro de uno de los corredores turísticos más sólidos del Caribe. Con incentivos CONFOTUR, gestión institucional, gobernanza centralizada de renta y un diseño bajo plan maestro integral, los fundamentos del activo se encuentran alineados.

El objetivo no es la especulación.
Es el posicionamiento disciplinado de capital previo a la maduración plena del mercado. Se encuentran abiertas conversaciones privadas de asignación para inversionistas que comprenden el valor estratégico de activos frente al mar en fase temprana dentro de corredores de alto crecimiento.

“La diferencia entre oportunidad y validación es el momento de entrada.”

