

# Perfil de los Afiliados, 2018 Edición de México

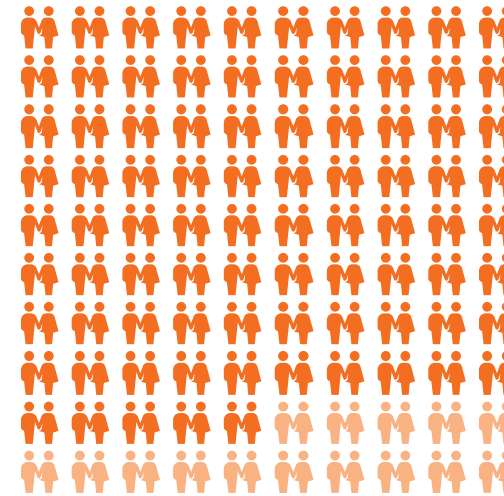


El estudio *Perfil de los Afiliados, 2018 – Edición de México* analiza ciertos indicadores claves de los afiliados de Interval International® residentes en México. Esta información incluye datos demográficos, hábitos, preferencias y patrones de viajes de recreación; características de compra futuras; el deseo de contar con experiencias vacacionales alternativas y el uso de los medios sociales y la tecnología.



## DATOS DEMOGRÁFICOS

### Estado civil



**85%**  
casados

### Núcleo familiar



El afiliado típico residente en México vive en un grupo familiar que contiene 4 personas.

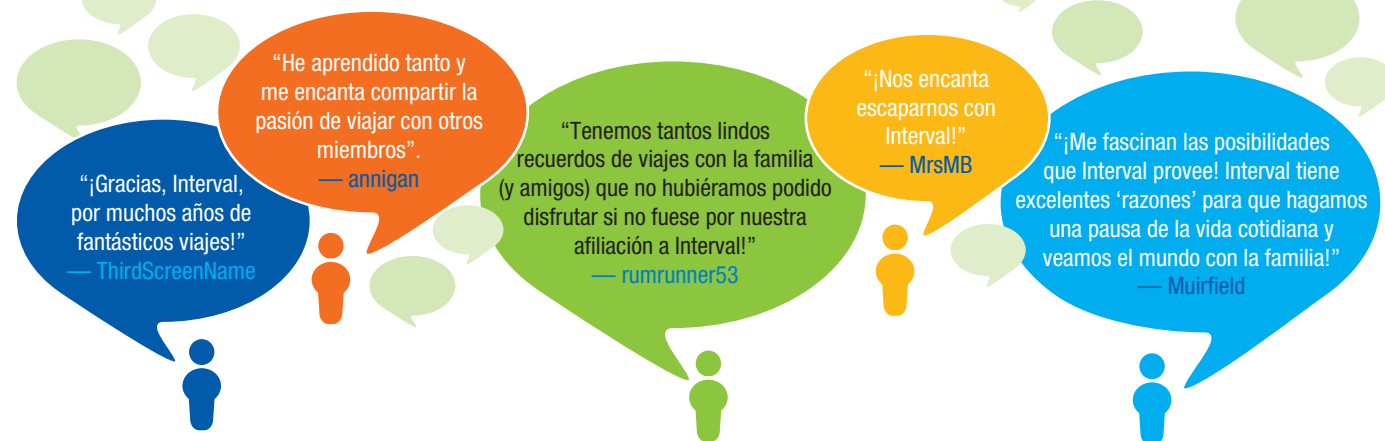
## PIENSE GLOBALMENTE

### De dónde son

Los miembros de Interval residen en todo el mundo. Y la afiliación a Interval les permite la oportunidad de viajar cerca o lejos de su país de residencia.



### Interval brinda una vida de recuerdos a sus afiliados



La información relativa a los lugares de residencia se obtuvo antes del 17 de mayo, 2018. Las citas de los afiliados (y nombres de pantalla) provienen del foro de la Comunidad en línea de Interval.

### Propiedad de viviendas



**94% son dueños**  
de su residencia principal

**28% son dueños**  
de una casa de vacaciones

## TITULARIDAD Y AFILIACIÓN

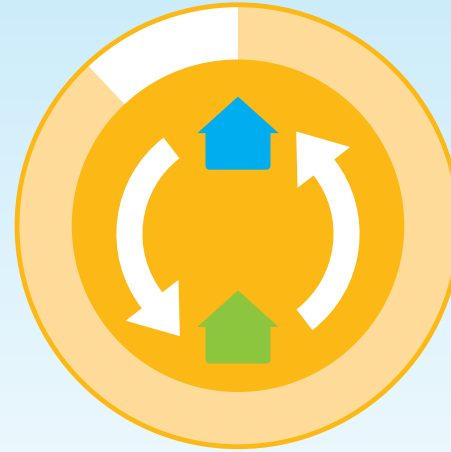
### Duración de la titularidad



**54%** dueños de tiempo compartido por más de 10 años

El 54% de los afiliados residentes en México han sido dueños de su tiempo compartido por más de una década, demostrando el beneficio de larga duración de ser propietarios y de la variedad de experiencias que brinda la afiliación a Interval.

### Importancia del Intercambio



**88%** dice que la posibilidad de intercambiar es importante

El 88% de los afiliados residentes en México dice que la posibilidad de intercambiar su tiempo compartido es importante, resaltando cómo una afiliación a Interval y la propiedad vacacional se complementan mutuamente.

El intercambio es un factor importante tanto en compras pasadas como futuras.

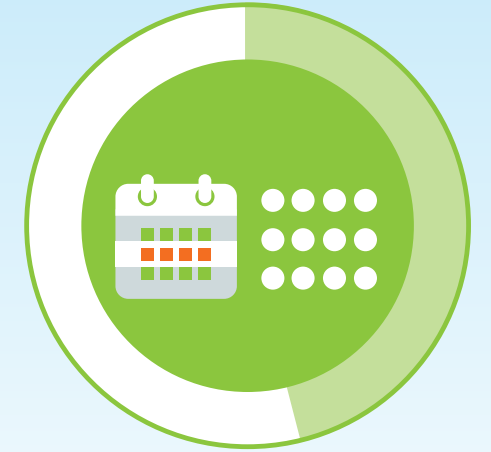
### Compra futura



Los cinco factores principales que los afiliados residentes en México tomarían en consideración si fuesen a comprar tiempo vacacional adicional, indicados en orden de importancia.

Y el intercambio es una prioridad para el futuro cercano.

### Intención de Intercambiar



**46%** pretenden intercambiar sus semanas o puntos

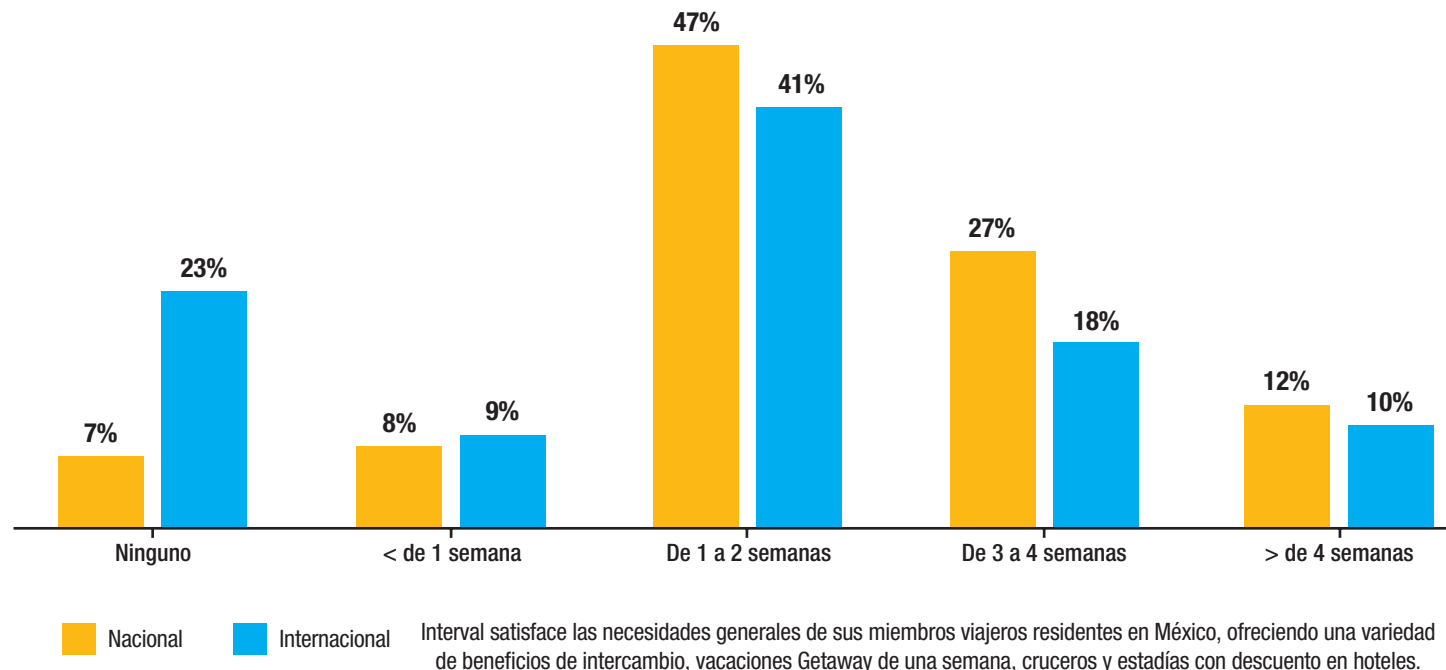
El 46% de los afiliados residentes en México dicen que tienen intención de intercambiar sus semanas o puntos con Interval en los próximos 12 meses.

## HÁBITOS DE VIAJE

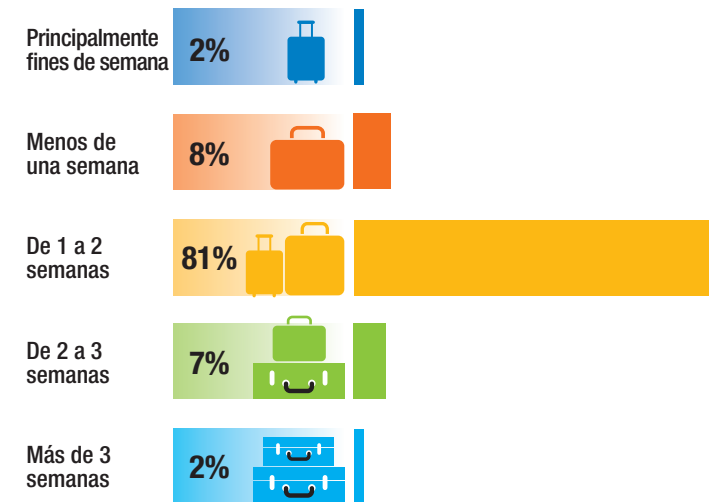
### Viajes nacionales e internacionales\*

Cantidad total de tiempo dedicado a viajes de recreación

Casi siete de 10 afiliados residentes en México indicaron que habían viajado por una semana o más al año en viajes internacionales. El 86% indicó haber viajado al menos por una semana al año en viajes nacionales.

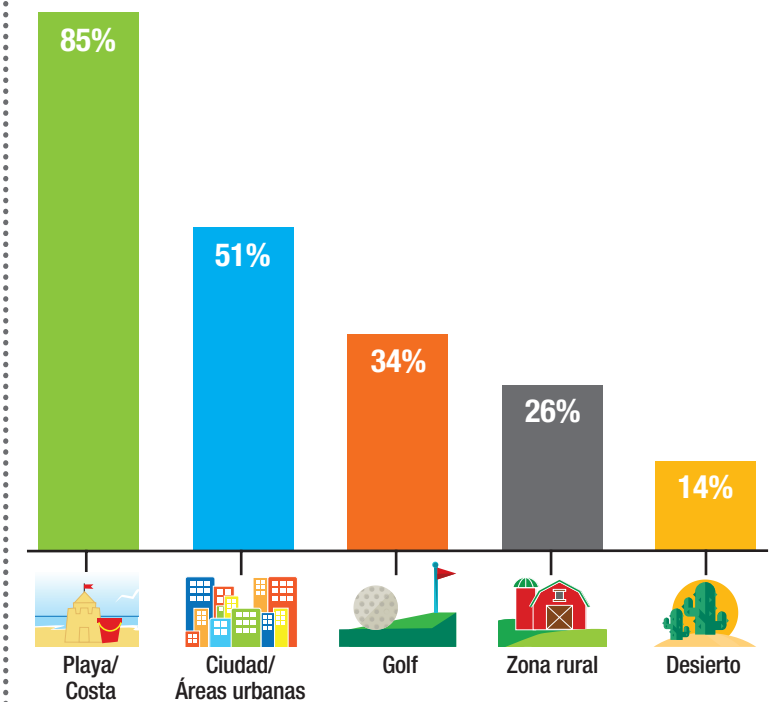


### Duración de los viajes de recreación



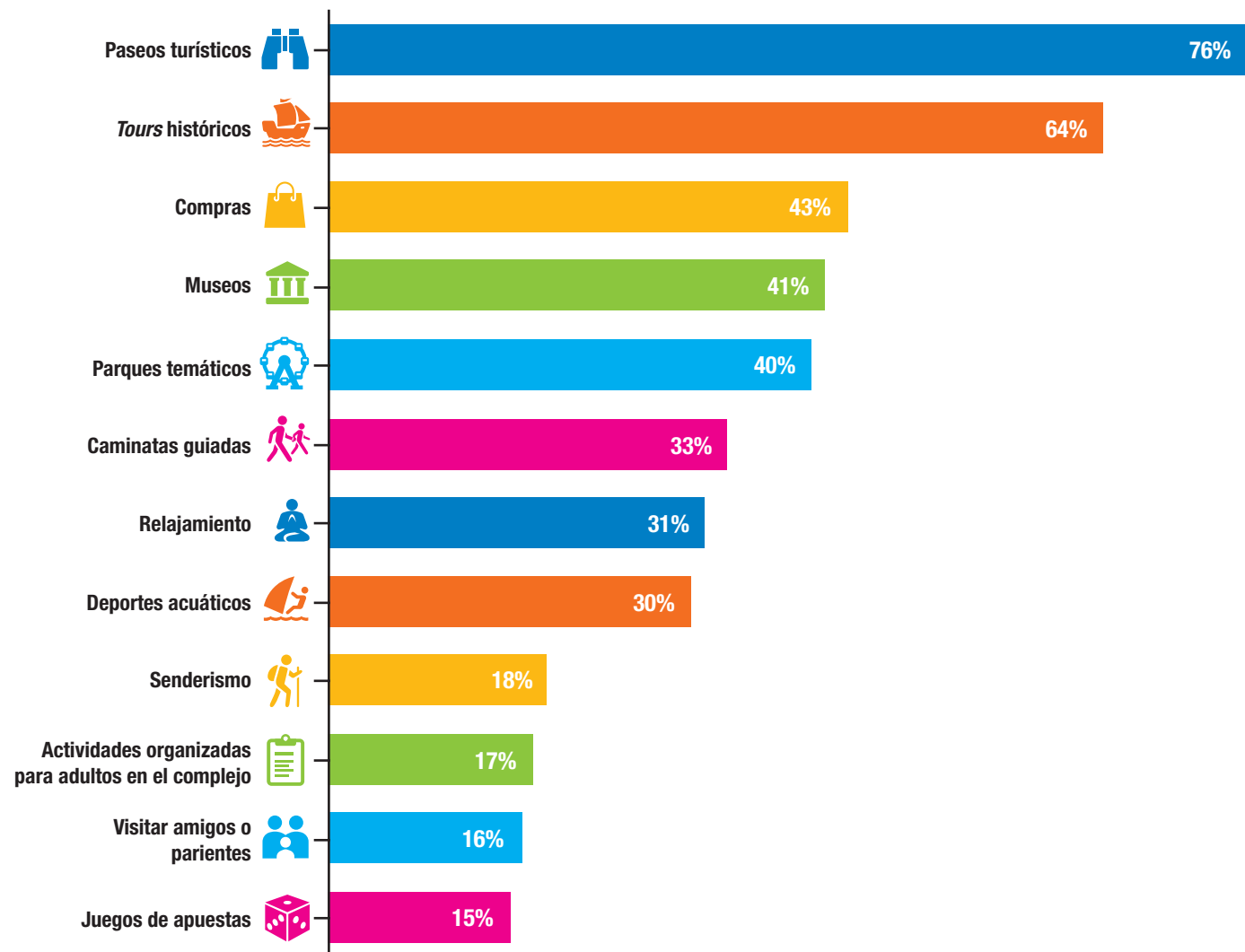
Los beneficios de intercambio y las vacaciones Getaway de Interval satisfacen las necesidades del 90% de los propietarios residentes en México que viajan, por lo menos, una semana seguida. Y los miembros residentes en México poseen bastante tiempo vacacional: el 52% es dueño, al menos, de dos semanas y el 41% es propietario de, como mínimo, dos semanas equivalentes en puntos. Además, los beneficios de intercambio de Interval —Intercambios ShortStay e intercambios de hoteles— para miembros con afiliaciones de nivel superior, satisfacen las demandas del 10% de miembros residentes en México que viajan principalmente en incrementos de menos de una semana.

### Las 5 principales experiencias vacacionales para viajes futuros\*\*



## HÁBITOS DE VIAJE

### Las 12 actividades vacacionales más deseadas\*\*



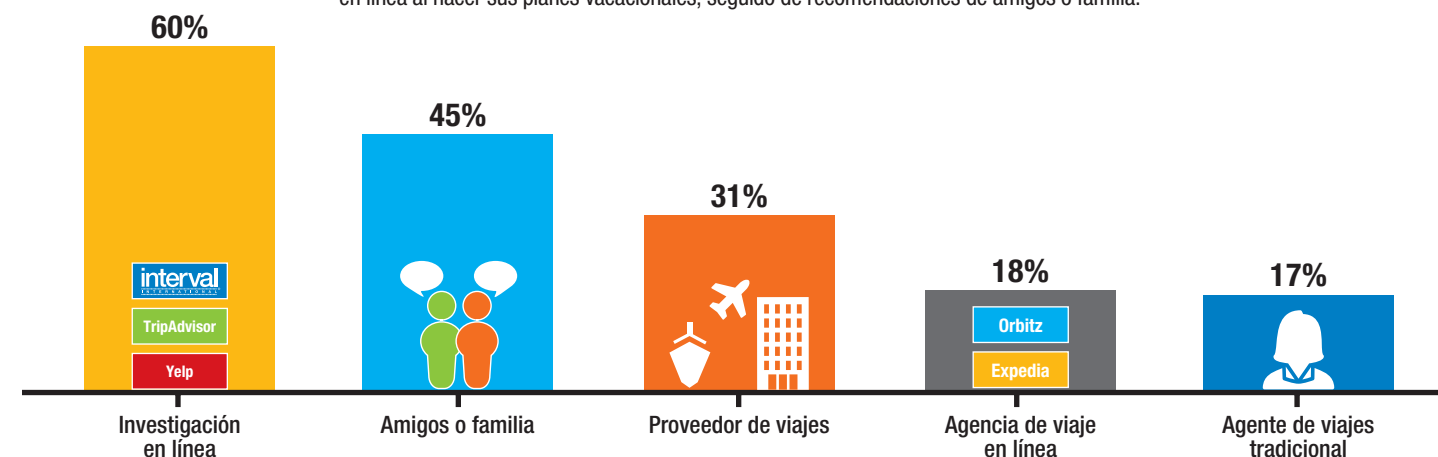
### Las 5 instalaciones y servicios preferidos en el complejo\*\*



## INVESTIGACIÓN Y TECNOLOGÍA

### Búsqueda de información de viaje\*\*

Por gran mayoría, los afiliados residentes en México se atienen a su propia búsqueda de información en línea al hacer sus planes vacacionales, seguido de recomendaciones de amigos o familia.



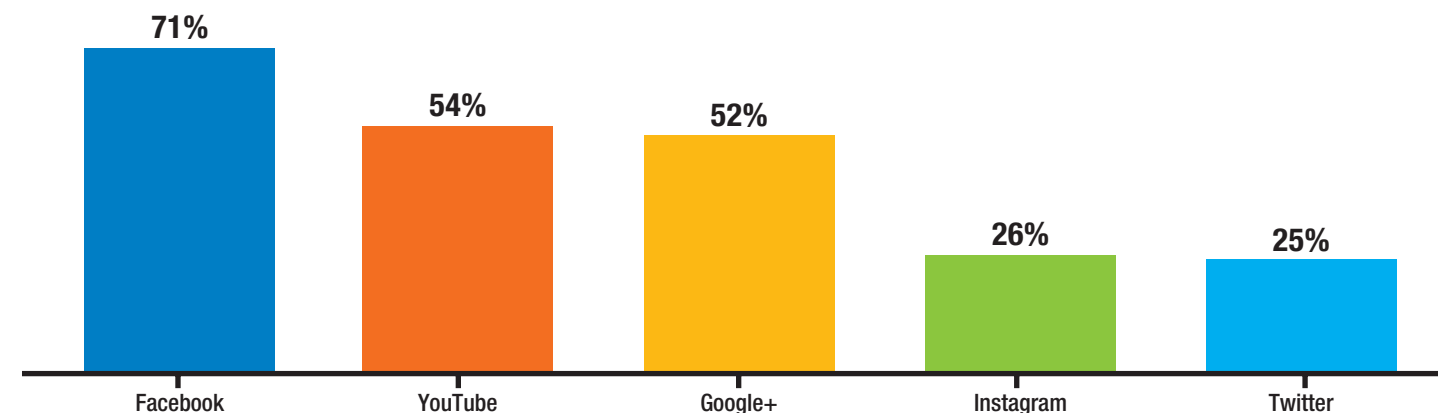
### Jóvenes influyentes

**80%** de los hijos o nietos de los afiliados residentes en México tienen influencia en los planes vacacionales de la familia.



### Medios sociales\*\*

Los afiliados residentes en México utilizan los medios sociales ampliamente. Más de siete de cada 10 mencionan Facebook como el principal canal de comunicación.



\*Debido al redondeo de las cifras, los porcentajes no suman 100. \*\*Se permitieron múltiples respuestas.

Con excepción de la información presentada en el panel “Piense globalmente”, los datos para este análisis se obtuvieron a partir de entrevistas realizadas en línea a afiliados de Interval International residentes en México, entre los meses de octubre a noviembre de 2017. Las personas encuestadas fueron invitadas a participar al azar vía correo electrónico. Participaron en la encuesta un total de 470 encuestados que resultó en un margen de error total estimado del  $\pm 4.4\%$  con un nivel de confianza del 95%.



[intervalworld.com](http://intervalworld.com)  
[resortdeveloper.com](http://resortdeveloper.com)

