

PROYECTO 06

Gestión de alquileres turísticos

Tu alojamiento, mejor gestionado



Inversión inicial orientativa: 1.000–3.000 €

Horizonte de lanzamiento: 4–8 semanas, sujeto a normativa y disponibilidad de propiedades

Documento de trabajo para estudiar, validar y poner a prueba una oportunidad empresarial. Las cifras son hipótesis orientativas, no ofertas ni garantías de rentabilidad.

1. Resumen ejecutivo

Servicio de apoyo a propietarios: preparación de anuncios, calendario y reservas, comunicación con huéspedes, coordinación de entradas, limpieza, lavandería e incidencias, según el alcance contratado.

Cliente objetivo: Propietarios de alojamientos turísticos y pequeños gestores con pocas unidades que necesitan profesionalizar la operativa.

Modelo de ingresos: Cuota fija por alojamiento, tarifa por reserva o porcentaje de ingresos, con servicios y gastos excluidos claramente detallados.

Costes que debes contemplar: Software de reservas, teléfono, fotografía, desplazamientos, coordinación de limpieza, lavandería, seguros y personal de apoyo.

2. Propuesta comercial y validación

La primera meta no es montar una estructura grande: es comprobar que existe un cliente concreto dispuesto a pagar por una solución delimitada. Antes de invertir, realiza entrevistas, ofrece un piloto y registra resultados.

Oferta mínima: define por escrito qué incluye, qué no incluye, plazo, precio, entregables, responsabilidades y condiciones de cancelación.

Prueba de demanda: contacta al menos a 10–20 prospectos adecuados; busca 2–3 pilotos pagados o compromisos verificables antes de ampliar gastos.

3. Programación de puesta en marcha

Semana 1 · Comprobar viabilidad legal

Revisar requisitos autonómicos, municipales, registro, comunidad de propietarios y obligaciones fiscales antes de captar o anunciar inmuebles.

Semana 2 · Definir servicio

Separar gestión comercial, atención, limpieza y mantenimiento. Decidir quién firma con el huésped y quién cobra.

Semana 3 · Red de operaciones

Seleccionar limpieza, lavandería, mantenimiento y atención de respaldo. Comprobar referencias y disponibilidad.

Semana 4 · Preparar inmueble

Crear inventario, fotografías autorizadas, manual de huésped, protocolo de llaves y procedimiento de incidencias.

Semanas 5–6 · Piloto

Gestionar una propiedad autorizada y medir tiempos, reseñas, costes y problemas.

Semanas 7–8 · Escalar con prudencia

Incorporar nuevas unidades solo si la operación piloto es rentable y existe capacidad de respuesta.

4. Economía del proyecto

Inversión orientativa: 1.000–3.000 €. El importe depende de si se trabaja desde casa, se subcontratan tareas, se dispone de equipo propio y del territorio atendido.

Ingresos: Cuota fija por alojamiento, tarifa por reserva o porcentaje de ingresos, con servicios y gastos excluidos claramente detallados.

Costes: Software de reservas, teléfono, fotografía, desplazamientos, coordinación de limpieza, lavandería, seguros y personal de apoyo.

Cómo calcular el margen: ingresos cobrados − costes directos − herramientas − desplazamientos − comisiones − seguros − administración − coste del tiempo de trabajo. Después calcula impuestos y tesorería

por separado.

No confundas facturación con beneficio. Haz tres escenarios (prudente, central y favorable) y no uses el favorable para comprometer gastos fijos.

5. Captación y operación

Empieza por un segmento, una zona y una promesa concreta. Prepara una ficha comercial de una página, un ejemplo demostrativo y una lista de prospectos. Registra cada contacto y su siguiente acción. Revisa semanalmente qué canal genera reuniones y clientes que pagan.

Secuencia sugerida: identificar prospecto → contactar → entender necesidad → presentar propuesta → acordar alcance y precio → entregar → revisar satisfacción → renovar o pedir recomendación.

6. Riesgos y controles

Normativa turística cambiante, registro y licencias, fiscalidad, protección de datos, seguridad, consumo, cancelaciones y convivencia vecinal. No anunciar inmuebles sin verificar habilitación.

Antes de operar, confirma con asesoría competente las obligaciones fiscales, mercantiles, laborales, de consumo, seguros, licencias y protección de datos que correspondan a la actividad y al municipio.

7. Papel de Anuncia-te y de los GTC

El GTC puede captar propietarios y proveedores, preparar contenidos y coordinar comercialmente. El contrato debe definir si actúa como mero prestador de servicios, mandatario o gestor integral; no asumir custodia de fondos o responsabilidades sin estructura adecuada.

Anuncia-te puede servir como espacio de presentación, catálogo y fuente organizada de información sobre la oferta. La presencia en la plataforma no equivale por sí misma a tráfico, posicionamiento, contactos ni ventas: esos resultados deben medirse y trabajarse comercialmente.

8. Indicadores para decidir si continuar

Alojamientos verificados; noches reservadas; ocupación; ingreso por unidad; coste de limpieza; incidencias; valoración; margen neto de gestión.

Regla de decisión: continuar si hay demanda pagada, margen positivo y capacidad de cumplir; corregir si hay interés pero no conversión; detener o rediseñar si no aparece disposición real de pago o el coste de servir supera los ingresos.

9. Prompt para pedir ayuda a otras IA

Copia el siguiente texto en otra IA y completa los campos entre corchetes. Pide que contraste la información con fuentes actuales y que señale incertidumbres.

> Actúa como asesor de operaciones y cumplimiento para alquiler turístico en [MUNICIPIO, COMUNIDAD AUTÓNOMA]. Comprueba normativa vigente y fuentes oficiales sobre registro, licencias, límites municipales, comunidad de propietarios, fiscalidad, seguridad, consumo y protección de datos. Diseña un modelo de gestión para [NÚMERO] alojamientos, define responsabilidades del propietario y gestor, contratos, proveedores, procesos de check-in/limpieza/incidencias, tarifas y escenarios financieros. No presupongas que la actividad está permitida: verifica primero cada requisito.

10. Lista de comprobación antes de invertir

- ☐ He hablado con clientes potenciales y documentado necesidades reales.
- ☐ Tengo al menos un piloto, pedido o compromiso verificable.
- ☐ He definido quién contrata, quién factura y quién responde ante el cliente.
- ☐ He comprobado licencias, normativa, seguros y obligaciones fiscales aplicables.
- ☐ He calculado costes, horas de trabajo, margen y tesorería.
- ☐ Puedo prestar el servicio con calidad sin depender de promesas o supuestos no verificados.
- ☐ He definido cómo mediré resultados y cuándo pararé o cambiaré el modelo.

Nota de alcance: Este documento es una guía de planificación empresarial, no asesoramiento financiero, jurídico, fiscal, técnico ni una garantía de ingresos. Verifica precios, normativa y condiciones en el momento de iniciar la actividad.