

ULUWATU, BALI · CÓMO SE GESTIONA UNA VILLA

La Biblia de la Gestión de una Villa *en Bali*

Siete factores que deciden lo que gana una villa en Uluwatu, y las **200+** propiedades que gestionamos aquí para demostrarlo. La villa de al lado no es mejor. Está **mejor gestionada**.

200+

PROPIEDADES
GESTIONADAS

80%+

OCUPACIÓN
DE LA CARTERA

4,93★

VALORACIÓN
SUPERHOST

50+

PERSONAS
SOBRE EL TERRENO

EMPIEZA AQUÍ

Qué hay *dentro*

Siete estrategias que puedes aplicar ya, los datos de mercado que las respaldan, y la cartera que gestionamos en Uluwatu. Termina con lo que hacemos, el coste y cómo empezar.

01	Conoce el Mercado · Datos de Villas en Bali 2026	El mercado de dos niveles	03
02	Resultados Probados	La cartera detrás del consejo	04
03	Dentro de la Cartera	Las 15 propiedades, en una página	05
04	Estrategia 1 · Ubicación & Posicionamiento	Reposiciona para un mejor precio	06
05	Estrategia 2 · Precios Dinámicos	Deja de infravalorar las mejores noches	07
06	Estrategia 3 · Distribución Multicanal	Nunca dependas de una sola plataforma	08
07	Estrategia 4 · Motor de Reservas Directas	El ingreso con más margen	09
08	Estrategia 5 · Gestión Profesional	Más ingresos, no menos	10
09	Estrategia 6 · Experiencia del Huésped & y Reseñas	Sube en el ranking, cobra más	11
10	Estrategia 7 · Captura de Temporada Alta	Diez semanas deciden el año	12
11	El Coste de No Hacer Nada	La brecha de ingresos	13
12	En Palabras de los Huéspedes	Reseñas literales de Airbnb	14
13	Tu Checklist de 7 Puntos	Ponlo en práctica	15
14	Por Qué Agmakina	El promotor que también opera	16
15	De las Llaves a los Pagos	Cuatro pasos, sin nada que hacer	17
16	Lo Que Cuesta	15%, y qué incluye	18
16b	Cómo Te Llega el Dinero	Qué se descuenta del bruto, y cuándo	19
17	Preguntas Respondidas	Comisiones, contratos, pagos	19



01 · CONOCE EL MERCADO

Datos de Villas *en Bali 2026*

Antes de fijar precio, marketing o gestión, hay una pregunta primero: ¿dónde está la villa, y qué huéspedes la buscan de verdad?

68–78% OCUPACIÓN ULUWATU / BUKIT	\$200–300 PRECIO MEDIO DIARIO EN ULUWATU	80%+ OCUPACIÓN EN NUESTRA CARTERA	4,93★ SUPERHOST EN NUESTROS ANUNCIOS
---	---	--	---

REFERENCIAS DE MICROMERCADOS EN BALI, 2026

ZONA	OCUPACIÓN MEDIA	ADR MEDIO	QUIÉN RESERVA
Uluwatu / Bukit	68–78%	\$200–\$300	Surfistas, buscadores de bienestar, australianos
↳ Nuestra cartera, Uluwatu	Más del 80%	Por encima de la media	La misma costa, bien gestionada. Esa diferencia es el motivo de este documento.
Berawa / Canggu	75–85%	\$250–\$350	Nómadas digitales, influencers, lunas de miel
Seminyak	70–80%	\$220–\$320	Parejas, viajeros de lujo, europeos
Ubud	65–75%	\$150–\$230	Viajeros culturales, huéspedes de retiros
Sanur / Nusa Dua	60–70%	\$140–\$200	Familias, buceadores, mercado asiático

EL MERCADO DE DOS NIVELES

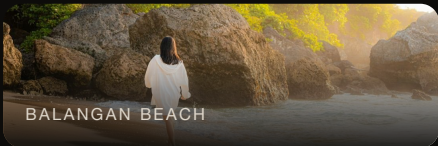
Bali se ha dividido en dos. **Las villas premium** (bien construidas, gestionadas con profesionales, en una zona que los huéspedes buscan de verdad) **Las villas genéricas** en zonas saturadas compiten por precio, y pierden. La buena noticia es que la mayoría de villas del nivel genérico pueden subir de categoría **sin gastar ni una rupia en reformas**. El resto de este manual explica cómo.

CONSEJO PRO

No compares la villa con Bali en conjunto, ni te conformes con la media de la zona. Compárala con las cinco propiedades que compiten por el mismo huésped, al mismo precio. **Nuestras villas en Uluwatu reservan +80% frente a una media de zona de 68–78%.**



BINGIN BEACH



BALANGAN BEACH



MELASTI BEACH

Referencias de mercado: datos de AirDNA y Phocuswright, 2025–26. Estimaciones para toda Bali, no resultados de la cartera de Agmakina; varían según villa, ubicación y temporada. Las cifras de ocupación superior al 80% y 4,93★ son datos propios de nuestra cartera en Uluwatu.

02 · LA PRUEBA

Resultados *Probados*

Estas siete estrategias no son teoría. Es cómo gestionamos más de cien propiedades en Uluwatu, todas reservables hoy.

200+

PROPIEDADES EN
GESTIÓN

15+

PROMOCIONES
ENTREGADAS

+30M€

CAPITAL
INVERTIDO

2016

CONSTRUYENDO EN
BALI DESDE

POR QUÉ ESTA PRUEBA ES DIFERENTE

LO QUE LA MAYORÍA DE EMPRESAS TE MUESTRA

Un caso de estudio que no puedes verificar

Una ocupación media sin fuente

Un render de una villa aún sin construir

Una valoración de la empresa

LO QUE PUEDES COMPROBAR TÚ MISMO, HOY

15 propiedades activas en Airbnb y Booking.com, publicadas bajo nuestra gestión

Cada reseña es pública. Léelas antes de hablar con nosotros

10.000 m² ya construidos y en alquiler en Uluwatu

Superhost 4,93★ en los anuncios que operamos

LA VERSIÓN HONESTA

No vamos a imprimir un antes y después de la villa de otro y pedirte que lo creas. La prueba es que la cartera es pública, está alquilada, y las reseñas las escriben los huéspedes, no nosotros. **Las cifras de una villa concreta llegan en la auditoría**, y son tuyas decidas lo que decidas.



03 • LA CARTERA

Dentro de la *Cartera*

Cada propiedad que gestionamos, en una página. Todas construidas por nosotros, todas alquiladas hoy, todas reservables directo en Airbnb y Booking.com. Esta es la operación a la que se uniría tu villa.



Masuka Loft Hotel
MELASTI • ULUWATU



Jepun Sari Hotel
BINGIN • ULUWATU



Elmon Ricefield Hotel
TUMBAK BAYUH • CANGGU



Ribamar Villas
BINGIN • ULUWATU



Arrecife Villas
MELASTI • ULUWATU



Moraira Villas
BINGIN • ULUWATU



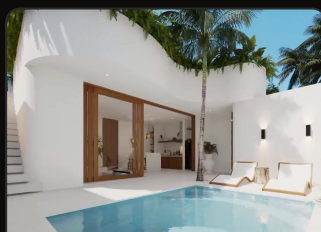
Malvarrosa Villas
BINGIN • ULUWATU



Kembali Villas
BALANGAN • ULUWATU



Kembali Villas
NYANG-NYANG • ULUWATU



Santanyi Villas
BALANGAN • ULUWATU



Santanyi Ungasan Villas
UNGASAN • ULUWATU



SDB Villas
MELASTI • ULUWATU



Villa Nova
BINGIN • ULUWATU



Bingin Hills Villas
BINGIN • ULUWATU



Villa Salamanca
TUMBAK BAYUH • CANGGU

+8

MÁS PROYECTOS
EN CONSTRUCCIÓN
POR TODO ULUWATU

5 hoteles boutique en operación • 10.000 m² entregados • 15.000 m² en marcha. En construcción y vendidos: Siroco, Mundina, Arenal, Bolonia, Sur, Nerja, Caletón y Zahara. Cartera completa en agmakinagroup.com/portfolio.

04 • ESTRATEGIA UNO

Ubicación & *y Posicionamiento*

No puedes mover la villa de sitio. Pero puedes cambiar cómo se percibe, y eso cambia el precio que los huéspedes pagan por la misma casa.

MOVIMIENTOS DE POSICIONAMIENTO QUE SE PAGAN SOLOS

- **Dale un nombre a la villa.** Una propiedad con nombre genera recuerdo de marca, búsquedas directas y reservas repetidas. "Villa 2 hab. Bingin" no consigue ninguna de las tres.
- **La fotografía profesional no es opcional.** Es el dinero con mayor rentabilidad que puedes gastar en un anuncio, y solo se gasta una vez.
- **Decide para quién es la villa.** Viaje de surf, luna de miel, teletrabajo, familia. Una villa que apunta a un huésped gana a una que dice "vale para todos".
- **Empieza por lo único que nadie más tiene.** Vistas al mar, a pie de playa, piscina infinita, espacio para ocho. Ponlo en el título, no en el párrafo cuatro.



ARRECIFE VILLAS • MELASTI



VILLA NOVA • BINGIN

ERROR COMÚN

Un anuncio pensado para gustar a todos compite por precio. Una villa bien posicionada compite por deseo, y se lleva el precio más alto.

05 • ESTRATEGIA DOS

Precios *Dinámicos*

La demanda en Bali oscila mucho entre julio y febrero. Un precio fijo falla en los dos sentidos: demasiado barato en temporada alta, demasiado caro en temporada baja.

CÓMO FUNCIONA EN LA PRÁCTICA

Una herramienta de ingresos lee precios de la competencia, demanda local, eventos, estacionalidad y con cuánta antelación se reserva, y luego recomienda o aplica un precio para cada noche. Las herramientas que usamos en la cartera son **PriceLabs**, y lo mismo se puede hacer con Beyond Pricing o Wheelhouse. El calendario estacional completo, con precios y acciones por temporada, está en **la página 12**.

CUATRO REGLAS QUE APLICAR ESTA SEMANA

- **Descuenta cerca de la fecha.** Una noche que sigue vacía a 14 días vista vale un 10–15% menos. Una noche vacía no genera nada.
- **Estancia mínima en temporada alta.** Siete noches en julio y agosto. Los huecos de una sola noche son inventario muerto.
- **Fija las fechas de eventos con tiempo.** Nyepi, Navidad, Año Nuevo. Con meses de antelación, no la semana antes.
- **Descuenta estancia, no precio.** Un 10% de descuento por 7+ noches llena el calendario y reduce costes de rotación.

CONSEJO PRO

Si tienes más del 60% reservado a seis semanas vista, el precio está **demasiado bajo**. Si más del 20% de los próximos 30 días sigue vacío, está **demasiado alto**. Esa es tu señal de calibración, y es gratis.



Los rangos son estimaciones generales de Bali y varían según propiedad y ubicación.

06 · ESTRATEGIA TRES

Distribución *Multicanal*

Con una sola plataforma, un algoritmo decide tu año. Un cambio de política, una caída de ranking o una cuenta suspendida, y el calendario se vacía de golpe.

COMPARATIVA DE PLATAFORMAS

PLATAFORMA	COMISIÓN	PUNTO FUERTE	IDEAL PARA
Airbnb	~15% comisión anfitrión	Global, experiencial	Estancias cortas, parejas, viajeros solos
Booking.com	15–18%	Europeo & asiático	Huéspedes de última hora, sensibles al precio
VRBO / HomeAway	5–8%	EE.UU. & familias australianas	Reservas semanales, villas más grandes
Agoda	15–20%	Fuerte en Asia-Pacífico	Viajeros asiáticos, demanda específica de Bali
Web directa	0–3%	Huéspedes recurrentes, referidos	Fidelidad, reservas de alto valor

CÓMO HACERLO FUNCIONAR

- **Usa un gestor de canales.** Lodgify, Guesty, Hostaway. Los calendarios se sincronizan, y nunca hay doubles reservas.
- **Publica en al menos tres plataformas.** Airbnb, Booking.com y un canal especializado.
- **Activa la Reserva Instantánea.** Solo esto suele subir los ingresos en Airbnb un 10% aproximadamente.

ERROR COMÚN

Publicar en todas partes sin un gestor de canales. Una doble reserva te cuesta un reembolso, una mala reseña y el ranking que tardaste meses en construir.



07 • ESTRATEGIA CUATRO

Motor de Reservas *Directas*

Una reserva directa es el mismo huésped, la misma noche y la misma villa, sin que un 15–18% se vaya a una plataforma. Es el ingreso con más margen que existe.

QUÉ NECESITA EN REALIDAD UN MOTOR DIRECTO

- **Una página para la villa** con fotos profesionales, un vídeo y un calendario en tiempo real. No un PDF.
- **Correos de huéspedes capturados en el check-in**, y 5–10% menos si reservas directo la próxima vez.
- **WhatsApp Business**. Es el canal dominante en Bali. La rapidez de respuesta convierte mucho mejor que el correo.
- **Un perfil de Google Business**. Gratis, y capta a viajeros que ya buscan la zona por nombre.
- **Las reseñas en la página**. La prueba social es el mayor impulsor de una reserva directa.

CONSEJO PRO

Dale a los huéspedes recurrentes un precio de fidelidad un 8–10% por debajo del precio de plataforma. Ellos ahorran, y tú te quedas la comisión. Ganan las dos partes, y el huésped pasa a ser tuyo desde entonces.



SDB VILLAS • MELASTI



KEMBALI VILLAS • NYANG-NYANG

ERROR COMÚN

Dejar que los huéspedes de plataforma se vayan sin capturar sus datos. Esa lista de contactos es el activo más valioso que construye una villa, y la mayoría nunca la empieza.

08 • ESTRATEGIA CINCO

Gestión *Profesional*

El error más caro es elegir un gestor solo por la comisión. Un gestor barato y poco implicado cuesta mucho más en ingresos perdidos de lo que ahorra en comisión.

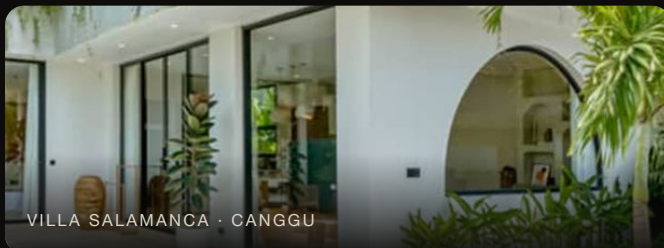
QUÉ CAMBIA DE VERDAD LA GESTIÓN PROFESIONAL

ÁREA	GESTIÓN POR TU CUENTA	GESTIÓN PROFESIONAL
Precios	Un precio, fijado una vez, todo el año	Ajustado a diario según demanda y competencia real
Marketing	Una plataforma, fotos hechas con el móvil	Tres o más canales, foto y vídeo profesional
Atención al huésped	Se responde cuando estás despierto	24/7, con equipo sobre el terreno
Mantenimiento	Se arregla cuando se rompe, a precio de urgencia	Calendario preventivo y red verificada
Reseñas	Las que dejen los huéspedes, sin más	Generadas de forma sistemática, media de 4,8+
Informes	Una hoja de cálculo, quizá	Informe mensual de ingresos y gastos

La gestión integral en Bali suele costar entre un 15–20% de los ingresos brutos por alquiler. Si eleva ese ingreso bruto un 30–50%, el resultado neto es **más dinero en tu cuenta, no menos**. La cartera que gestionamos en Uluwatu registra **más del 80%** de ocupación.

CONSEJO PRO

Nunca compares gestores solo por la comisión. Pide a cualquiera de ellos la **ocupación, precio medio y valoración de las villas que ya gestionan**. Esos tres números son lo que de verdad llega a tu cuenta.



09 • ESTRATEGIA SEIS

Experiencia del Huésped & *y Reseñas*

El ranking depende de las reseñas. Las reservas dependen del ranking. El precio depende de las reservas. Una villa que baja de 4,9 a 4,6 se muestra a menos gente y tiene que cobrar menos para llenar las mismas noches.

ANTES DE LA LLEGADA

- Confirmación personal en la primera hora
- Guía de llegada, 5 días antes: ubicación, WiFi, normas
- Pregunta por necesidades dietéticas o la ocasión

LLEGADA

- Alguien presente, o un self check-in que funcione de verdad
- Una cesta de bienvenida de 10\$ compra 5 estrellas
- Enséñales la villa y la zona

DURANTE LA ESTANCIA

- Un mensaje el segundo día: "¿va todo bien?"
- Cualquier problema resuelto en dos horas, sin excepciones
- Sorpresas: reserva de cena, transporte, masaje

DESPUÉS DEL CHECKOUT

- Petición de reseña en 24 horas, con todo fresco
- Un agradecimiento con oferta de reserva directa para la próxima
- Responde en público a cada reseña, buena o mala

CONSEJO PRO

Apunta a 4,9, no a 5,0. Una villa con 4,9 y 80 reseñas supera a una de 4,5 con 20, y cobra más por noche. Lo que sube una villa de 4,7 a 4,9 casi nunca es la propiedad. Es **la rapidez de respuesta**.



RIBAMAR VILLAS • BINGIN



ELMON RICEFIELD HOTEL • CANGGU



JEPUN SARI HOTEL • BINGIN

10 • ESTRATEGIA SIETE

Captura de *Temporada Alta*

En Bali, buena parte de los ingresos anuales de una villa bien gestionada se gana en unas diez a doce semanas: julio, agosto y de Navidad a Año Nuevo. Fallar en esa ventana es el error más caro que se puede cometer.

CALENDARIO ESTACIONAL DE INGRESOS EN BALI

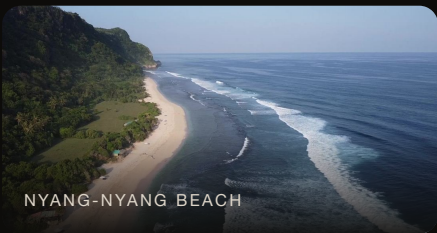
TEMPORADA	MESES	OCUPACIÓN	ADR TÍPICO	ACCIÓN
Pico alto	Jul – Aug	88–96%	\$250–\$400+	Precio máximo, mínimo de 7 noches
Alta	Jun, Sep	75–85%	\$180–\$260	Gestión de rentabilidad, descuentos de última hora
Media	Apr–May, Oct	60–75%	\$130–\$180	Promociones, ofertas de estancias largas
Baja	Nov–Mar	40–60%	\$90–\$130	Ofertas directas, ventanas de mantenimiento

CHECKLIST DE ACCIÓN PARA TEMPORADA ALTA

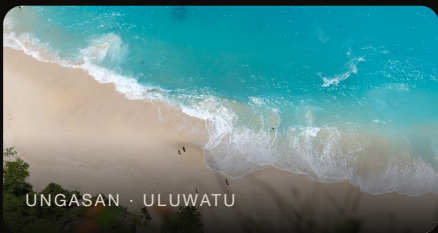
- **Abre el calendario con doce meses de antelación.** Australia, Europa y EE.UU. reservan la temporada alta con 4-6 meses de antelación.
- **Mínimo de siete noches en julio y agosto.** Una semana completa gana a dos estancias rotas de tres noches.
- **Sube el precio desde mediados de junio.** Si estás lleno para el 1 de mayo, has dejado dinero sobre la mesa.
- **Haz el mantenimiento en abril y mayo.** No pierdas una reseña de 5 estrellas en alta por un aire acondicionado roto.

ERROR COMÚN

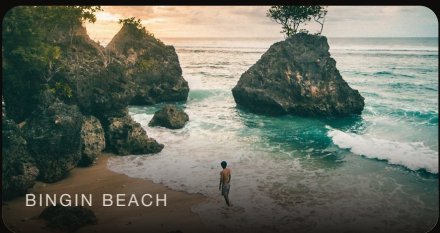
Abrir el calendario demasiado tarde. Cuando la demanda alta "se nota", los huéspedes que reservan con cuatro a seis meses de antelación ya han reservado en otro sitio.



NYANG-NYANG BEACH



UNGASAN · ULUWATU



BINGIN BEACH

De Navidad a Año Nuevo (22 dic – 5 ene) el precio es de pico alto aunque caiga dentro de los meses de temporada baja.

11 • EL COSTE DE NO HACER NADA

El Coste de *No Hacer Nada*

Cada mes que una villa mal gestionada sigue en el mercado, pierde dinero en silencio.

Misma villa, misma calle, dos años muy distintos.

SIN GESTIÓN • AUTOGESTIONADA

Ocupación **62%**

Precio medio diario **\$180**

Ingreso por noche disponible **\$112**

En un año **~\$40.700**

GESTIÓN PROFESIONAL • RANGO AGMAKINA

Ocupación **75%**

Precio medio diario **\$250**

Ingreso por noche disponible **\$188**

En un año **~\$68.400**

DEJADO SOBRE LA MESA

~\$27.700 CADA AÑO

En cinco años, eso es más de **\$138.000** que una villa nunca ve, **sin gastar ni una rupia en reformas**. La diferencia no es la obra. Es precio, distribución y reseñas.



Esto es aritmética, no una previsión: ocupación × precio × 365, con los rangos de Uluwatu de la página 03. La cifra real depende de la villa, su ubicación y su estado. La auditoría gratuita te da ese número para una propiedad concreta.

12 • EN SUS PALABRAS

En Palabras de *los Huéspedes*

Reseñas literales de Airbnb de estancias en propiedades bajo nuestra gestión. Las reseñas son el motor: las villas de cinco estrellas suben en el ranking y cobran más.



MALVARROSA VILLAS • BINGIN



MASUKA LOFT HOTEL • MELASTI



KEMBALI VILLAS • BALANGAN

"Me encantó esta estancia. El personal fue súper amable y acogedor, el espacio en sí era precioso y un placer de estancia. Volvería a alojarme aquí."

LUKE • HUÉSPED DE AIRBNB • MASUKA LOFT HOTEL • MAYO 2026

"La propiedad es preciosa, está muy bien cuidada, y es perfecta para una escapada relajante de verdad. El personal fue increíblemente atento y siempre dispuesto a ayudar."

TAHLIA • HUÉSPED DE AIRBNB • MORAIRA VILLAS • JULIO 2026

LAS RESEÑAS SON DATOS OPERATIVOS

Si tres huéspedes mencionan lo mismo, no es una opinión, es un parte de mantenimiento. Las villas que mantienen el 5,0 son las que convierten el feedback en acción **en la misma semana**, no a final de temporada.

13 · EL CHECKLIST

Tu Checklist de *7 Puntos*

Todo lo de este manual, reducido a siete movimientos que puedes empezar esta semana.

Márcalos tú mismo, o pásanoslo todo a nosotros.

01 Posiciona para un huésped

Dale nombre a la villa, invierte en fotografía profesional, y decide para qué huésped es.

02 Ajusta el precio a diario, no una vez al año

Usa herramienta de precios, descuenta a 14 días, mínimo 7 noches en alta.

03 Distribuye por varios canales

Publica en tres o más plataformas con un gestor de canales, y activa la Reserva Instantánea.

04 Crea una vía de reserva directa

Una página propia, correos de huéspedes capturados en el check-in, WhatsApp Business y un perfil de Google Business.

05 Elige gestión por resultados

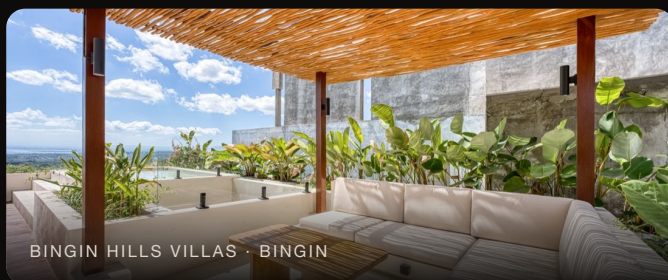
Valora a un gestor por la ocupación, el precio y la valoración de las villas que ya gestiona. Nunca solo por la comisión.

06 Diseña reseñas de cinco estrellas

Respuestas rápidas, cesta de bienvenida, problemas resueltos en dos horas, y petición de reseña en 24 horas.

07 Gana la ventana de temporada alta

Abre el calendario 12 meses antes, sube precio desde mediados de junio, y mantenimiento en abril-mayo.



14 • CON QUIÉN TRABAJARÍAS

Por Qué *Agmakina*

Casi todas las gestoras en Bali se hacen cargo de una villa que diseñó otro, y descubren lo que falla con un huésped ya dentro. Nosotros las construimos primero.

QUÉ SIGNIFICA ESTO EN LA PRÁCTICA

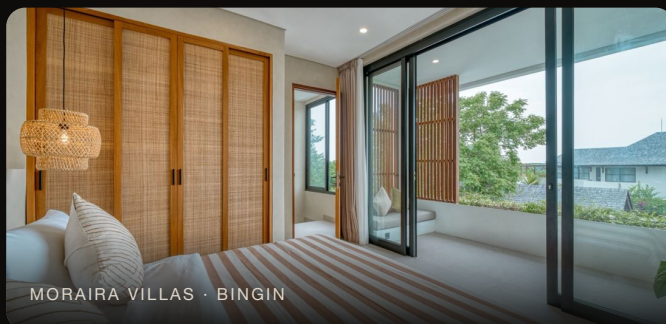
	UNA GESTORA	AGMAKINA
De dónde viene la villa	La construyó otro	Construimos villas en Uluwatu. 15+ promociones entregadas desde 2016
Cuando algo se rompe	Llama a un contratista y te reenvía el presupuesto	Lo arregla nuestro equipo de 50+, a coste, detallado en tu informe
Saber cuánto debería costar una reparación	Lo descubre con la factura, igual que tú	Hemos construido y equipado más de 200 de estas villas, así que sabemos el precio real de una bomba de piscina
De dónde salen los datos de mercado	Un informe de mercado	Las 200+ propiedades que gestionamos en esos mismos códigos postales
Riesgo compartido	Una comisión, pase lo que pase	15% de lo que generamos. Si la villa no gana, nosotros tampoco

QUÉ CAMBIA PARA TI

Cuando auditamos la villa, no adivinamos lo que cuesta el arreglo. Hemos construido la misma piscina, el mismo tejado y el mismo aire acondicionado cien veces, en el mismo clima. Así que la auditoría te dice en qué merece la pena gastar, y en qué no.



SDB VILLAS • MELASTI



MORAIRA VILLAS • BINGIN

15 · PRIMEROS PASOS

De las Llaves a *los Pagos*

Entregar una villa es de verdad sin complicaciones. Desde la auditoría hasta tu primer informe mensual, esto es exactamente lo que pasa y lo que tienes que hacer tú.

1 La auditoría gratuita, antes de firmar nada

La villa, la zona, los números. Te decimos lo que debería estar ganando de forma realista. Si ya te va bien, te lo decimos también, y las conclusiones son tuyas de todos modos.

2 Entrega

Contrato, datos de pago y acceso. Esta es la única parte que te necesita a ti, y es corta.

3 Preparación y lanzamiento

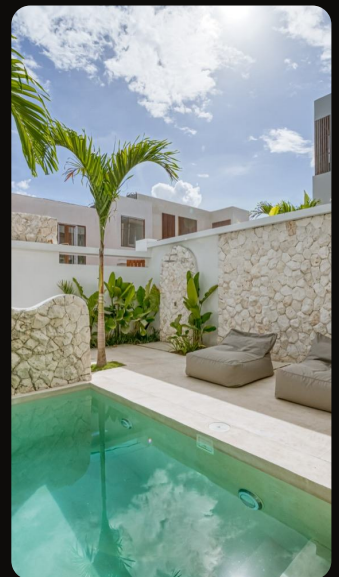
Foto y vídeo profesional, anuncios creados en Airbnb, Booking.com y directo, precios dinámicos aplicados, calendarios sincronizados, equipo informado.

4 Ingresos e informes

Reservas supervisadas a diario por nuestro equipo en Uluwatu, y tu primer informe mensual de ingresos y gastos antes de tu primer pago.

LO QUE HACES TÚ EN REALIDAD

Casi nada. Entregas las llaves y el acceso, y desde el primer ciclo de reservas recibes un informe de propietario transparente. Sin mensajes de huéspedes a las 2 de la madrugada, sin perseguir a limpiadoras, sin papeleo fiscal.



16 • LA COMISIÓN

Lo Que *Cuesta*

Un solo número, descontado cada mes del ingreso bruto. Sin cuota de alta, sin cuota de incorporación, sin permanencia de gestión.

15%

de los ingresos que generamos. Nada más.

El saldo, tras los costes de servicio e impuestos, se te paga cada mes, con el informe de ingresos y gastos primero. **Si la villa no gana, nosotros tampoco.**

INCLUIDO

- Anuncios en Airbnb, Booking.com y directo
- Estrategia de precios y gestión de ingresos
- Comunicación con huéspedes, 24/7
- Limpieza diaria, piscina y jardín
- Mantenimiento preventivo
- Contabilidad y cumplimiento fiscal local
- Informe mensual de ingresos y gastos
- Fotografía, vídeo y configuración de canales
- Gestión de personal y servicios legales

NO INCLUIDO

- Cargo por servicio y salarios del personal
- Productos de limpieza y consumibles
- Suministros: electricidad, internet, basura, banjar
- Impuestos aplicables

Se paga con los propios ingresos de la propiedad y aparece línea por línea en el informe, así que nunca hay que perseguir una factura.



RIBAMAR VILLAS • BINGIN



JEPUN SARI HOTEL • BINGIN

16B · CÓMO COBRAS

Cómo te llega *el dinero*.

La rentabilidad es un número en un papel hasta que llega a tu cuenta. Esto es lo que sale del bruto, lo que recibes, y cuándo.

QUÉ SALE DE CADA EURO QUE FACTURA LA VILLA

CONCEPTO	% DEL BRUTO	QUIÉN LO PAGA
Plataformas de reserva: Airbnb, Booking.com, Agoda	≈15%	Descontado en origen por la plataforma
Gestión de Agmakina: todo lo de la página 18	15%	Solo sobre lo que generamos. Sin ingresos, sin comisión
PHR , el impuesto indonesio del alquiler	10%	Se paga al gobierno, seas empresa o particular
Costes operativos: limpieza, consumibles, mantenimiento, suministros	≈10%	Se paga con los ingresos de la propiedad, detallado
↳ Lo que se te reparte	el resto	Neto de todo lo anterior. Las rentabilidades de este documento ya lo incluyen.

CUÁNDO Y DÓNDE

01 Un informe, cada mes

Ingresos y gastos, línea a línea. No una cifra, las líneas que hay detrás de la cifra.

02 Un reparto, cada mes

A la cuenta y el país que nos digas. Pagamos en España, EE.UU. y

03 Impuestos locales gestionados

El PHR y el cumplimiento local los lleva nuestro contable en Bali. Recibes los justificantes.

LA PARTE EN LA QUE NO TE ASESORAMOS

SIENDO CLAROS

Lo que debes en tu país es entre tú y tu asesor. España e Indonesia tienen un **convenio de doble imposición**, así que lo que se paga aquí se descuenta allí, y tener la villa a tu nombre o con una sociedad cambia el tipo, pero **no somos asesores fiscales y no vamos a fingir que lo somos**. Sí te daremos todos los documentos que necesitas para declarar bien.

POR QUÉ EXISTE ESTA PÁGINA

A la mayoría de propietarios les han dado una rentabilidad bruta, sin mostrarles qué se descuenta de ella. **Pide a quien gestione la villa hoy esta misma tabla**. Si no pueden dártela, ahí tienes la respuesta.

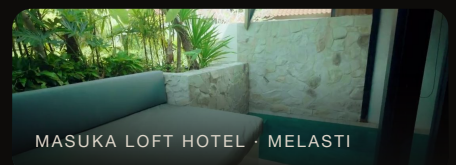
Los porcentajes son la estructura estándar de nuestro contrato y pueden variar algo según la villa y los servicios contratados.



MORAIRA VILLAS · BINGIN



RIBAMAR VILLAS · BINGIN



MASUKA LOFT HOTEL · MELASTI

17 · PREGUNTAS FRECUENTES

Preguntas *Respondidas*

Lo que todo propietario de villa quiere saber antes de entregar las llaves. Respuestas claras, sin letra pequeña.

¿QUÉ GESTIONA AGMAKINA EXACTAMENTE?

Marketing y reservas, precios, comunicación con huéspedes 24/7, limpieza diaria, piscina y jardín, mantenimiento preventivo, contabilidad, cumplimiento fiscal y el informe mensual. Nuestro propio equipo, no subcontratas.

¿CUÁNTO CUESTA?

15% de los ingresos que generamos, descontado cada mes. Sin cuota de alta ni de incorporación. Los costes de servicio, suministros e impuestos se pagan con los ingresos de la propiedad y aparecen detallados.

¿CUÁNDO SE COBRA?

Cada mes. Primero recibes el informe de ingresos y gastos, y luego el pago, así que siempre sabes exactamente qué hizo la villa antes de que se mueva el dinero.

¿PUEDO USAR LA VILLA YO MISMO?

Sí. Bloqueas las fechas que quieras y el calendario se adapta. Es tu villa, y las estancias personales siguen siendo tuyas.

¿TENGO QUE ESTAR EN BALI?

No. La mayoría de nuestros propietarios no lo están. Todo lo físico pasa en la isla, lo hace nuestro propio equipo. Tú solo lees un informe al mes.

¿Y SI LA VILLA YA VA BIEN?

Entonces la auditoría lo dirá, y las conclusiones son tuyas. Solo aceptamos villas donde de verdad podemos mejorar el número, porque cobramos según lo que generamos.



KEMBALI VILLAS · BALANGAN



SANTANYI VILLAS · BALANGAN

¿Sigues con dudas? WhatsApp +62 823 4283 4766 o escribe a info@agmakinagroup.com.



SIGUIENTE PASO

Descubre lo que una villa *debería* ganar.

Una auditoría de propiedad gratuita. Analizamos la villa, la zona y los números reales, y te decimos a dónde va el ingreso. Sin compromiso, y las conclusiones son tuyas trabajas con nosotros o no.

Reserva tu auditoría de propiedad gratuita →

agmakinagroup.com/property-management
info@agmakinagroup.com · WhatsApp +62 823 4283 4766