

EDICIÓN 2026 · INVERSORES

Agmakina
Group



ULUWATU, BALI · LA GUÍA DEL INVERSOR

La Guía Definitiva para *Invertir en Bali*

Cómo funciona la propiedad, cuánto gana una villa de verdad, y las **+200 villas** que ya hemos construido y alquilamos hoy. Desde **110.000€**, **10-14% de rentabilidad anual**, **100% gestionado**.



110k€

ENTRADA
DESDE

10-14%

RENTABILIDAD
ANUAL OBJETIVO

15+

PROYECTOS
ENTREGADOS

+100

INVERSORES
HASTA AHORA

2026

AGMAKINAGROUP.COM

info@agmakinagroup.com

EMPIEZA AQUÍ

Lo que necesitas saber antes de *comprar*.

La primera mitad es el mercado y la ley, y aplica compres a quien compres. La segunda mitad es lo que construimos y cómo funciona el proceso.

01	Por qué los números en Bali son distintos	<i>El mercado detrás de la rentabilidad</i>	03
01b	Bali frente a las otras opciones en tu lista	<i>Dubái, Tailandia, tu país</i>	05
02	Bali en cifras 2026	<i>Ocupación y precios por zona</i>	04
03	Por qué Uluwatu, y no el resto de la isla	<i>La costa que reserva el huésped</i>	07
04	Cómo es realmente la propiedad para un extranjero	<i>Leasehold, freehold, PT PMA</i>	08
04b	La renovación, por escrito	<i>Qué pasa en el año 25</i>	09
05	Zonificación y due diligence	<i>La parte que la gente se salta</i>	10
06	Sobre plano o terminada	<i>Lo que te cuesta cada una en realidad</i>	12
06b	Cómo se paga en realidad	<i>Sin hipoteca, y los hitos</i>	13
07	Los cinco riesgos reales, y cómo se cubre cada uno	<i>Directo, no tranquilizador</i>	14
08	Lo que gana una villa en realidad	<i>Aritmética honesta</i>	15
08b	Cómo te llega el dinero	<i>PT PMA, impuestos y pagos</i>	16
09	Qué tipo de comprador eres	<i>Cambia lo que deberías comprar</i>	17
10	Lo que tenemos disponible ahora	<i>Unidades, precios y estado</i>	18
11	Comprar sin pisar Bali	<i>Cinco pasos, desde tu móvil</i>	20
12	A quién le compras	<i>Las construimos y luego las gestionamos</i>	21
13	Cinco mitos, aclarados	<i>Lo que la gente entiende mal</i>	23
✓	Preguntas antes de comprometerse	<i>Comisiones, contratos, pagos</i>	24
14	Tu checklist de due diligence	<i>Doce cosas que verificar</i>	25



01 • EL MERCADO

Por qué los números en Bali son distintos.

Una villa en Bali no se compara con un piso en Europa. Se compara con un negocio que resulta ser un edificio, en un mercado donde la demanda turística es todo el año y los costes de construcción son una fracción de los europeos.

	UN PISO EN ALQUILER EN ESPAÑA	UNA VILLA GESTIONADA EN ULUWATU
Quién paga el alquiler	Un inquilino, un contrato	Cientos de huéspedes al año
Cuánto puedes cobrar	Fijo por contrato durante un año	Cambia cada noche según la demanda
Quién la gestiona	Tú, o una agencia a comisión	Un operador, sin que tú hagas nada
Qué mueve el valor	Salarios y precios locales	Demanda turística internacional

La versión honesta

Mayor rentabilidad viene con diferencias reales: otro sistema legal, otra moneda, y un activo al que no puedes ir en coche un domingo. Este playbook busca hacer visibles esas diferencias **antes** de que decidas, no después.



02 • LOS DATOS

Bali en *cifras* 2026

Antes del precio, antes del ROI, antes de que te enseñen un render: ¿dónde está la propiedad, y qué huésped la busca?

MICROMERCADOS DE BALI, 2026

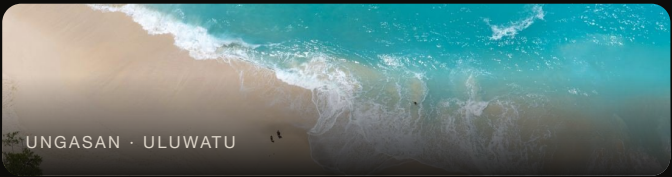
ZONA	OCUPACIÓN MEDIA	ADR MEDIO	QUIÉN RESERVA
Uluwatu / Bukit	68–78%	\$200–\$300	Surfistas, amantes del bienestar, australianos
↳ Nuestro portfolio, Uluwatu	Más del 80%	Por encima de la media de la zona	La misma costa, bien gestionada. Esa diferencia es el motivo de este documento.
Berawa / Canggu	75–85%	\$250–\$350	Nómadas digitales, influencers, recién casados
Seminyak	70–80%	\$220–\$320	Parejas, viajeros de lujo, europeos
Ubud	65–75%	\$150–\$230	Turismo cultural, 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 diferencia casi nunca es el edificio. Es la ubicación, la gestión y las reseñas.

LEE BIEN ESTA TABLA

Las cinco primeras filas son **medias de zona, no tu villa**. Uluwatu parece la más baja del grupo, y ahí está la oportunidad: **el portfolio que gestionamos en esa misma costa reserva más del 80%**. La zona define al huésped, la gestión define el número.



Fuentes: datos de mercado de AirDNA y Phocuswright, 2025-26. Estimaciones para toda Bali que varían según propiedad, ubicación y temporada. No son resultados del portfolio de Agmakina.

01B • LA COMPARACIÓN

Bali frente a las otras opciones *de tu lista.*

Nadie mira Bali solo. Si estás leyendo esto, casi seguro también miras Dubái, Tailandia, o comprar algo en tu país. Así que compara bien.

	ENTRADA	QUÉ OBTIENE UN EXTRANJERO	LA PEGA QUE NADIE MENCIONA
Uluwatu, Bali	Desde 110.000€	Leasehold 25+25, a tu nombre o el de tu PT PMA	No eres dueño pleno del terreno. A cambio, la entrada es una fracción de las demás y la villa ya genera alquiler.
Dubai	250.000€+	Freehold en zonas designadas	Eres dueño. También eres uno de decenas de miles de unidades casi idénticas, y la oferta sigue creciendo.
Tailandia	120.000€+	Freehold en condominio, o terreno vía una estructura	Aquí la propiedad del terreno para extranjeros es la zona gris, no allí. El terreno de una villa suele necesitar una empresa nominee.
España	250.000€+	Freehold pleno	La más segura de las cuatro, y donde 150.000€ compran menos. Las licencias turísticas se están retirando ciudad a ciudad.

El trato que realmente haces

Bali es la única de la lista donde **esos mismos 150.000€ compran una villa privada entera con piscina**, en una zona que el huésped ya busca, gestionada por la empresa que la construyó. A cambio, renuncias a la propiedad perpetua del terreno.

Y la contrapartida honesta

Si dormir tranquilo te importa más que la rentabilidad, compra en tu país. Preferimos decírtelo ahora que no que lo descubras después de la transferencia. **Este no es un producto para quien necesita recuperar el dinero el año que viene.**

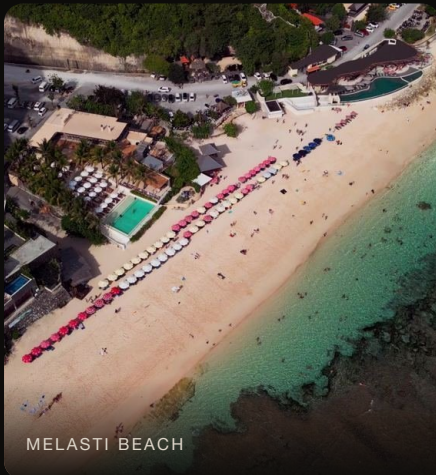
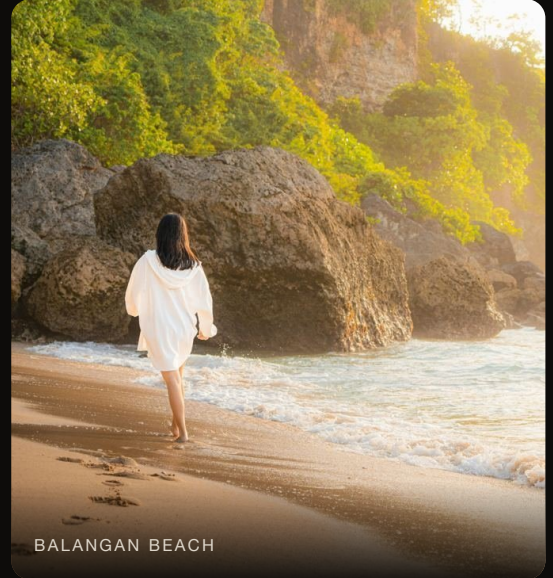
Las entradas son cifras de mercado orientativas para producto de alquiler comparable en 2026, no ofertas. El marco legal varía mucho por país; verifica cada uno con un asesor local.



03 • LA UBICACIÓN

La mejor costa de Bali es *la razón* por la que la villa se llena.

Arena blanca bajo acantilados de piedra caliza, el agua más clara de la isla, y el surf que puso a Bali en el mapa. El huésped no viene al Bukit por la villa. Viene por la costa, y luego necesita dónde dormir.



Por qué esto importa a un inversor

Las playas son lo único que un competidor no puede construir. Pueden aparecer villas nuevas en cualquier sitio, pero **Padang Padang, Bingin, Balangan, Melasti y el propio Uluwatu no se mueven**. La demanda que llena una villa en el Bukit está anclada a la geografía, no a una moda.

03 • LA UBICACIÓN

Por qué Uluwatu, y no el resto de *la isla*.

Bali no es un solo mercado. Cada zona tiene su huésped, su temporada y su techo de precio por noche.

ZONA	QUIÉN RESERVA AHÍ	EN QUÉ COMPITE
Uluwatu · Bukit	Surfistas, bienestar, australianos	Playas, acantilados y surf
Canggu · Berawa	Nómadas digitales, influencers	Cafés y vida nocturna
Seminyak	Parejas, lujo europeo	Tiendas y restaurantes
Ubud	Cultura y retiros	Arrozales y bienestar

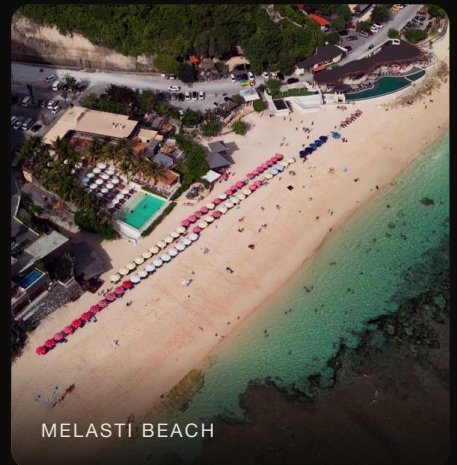
Nuestras villas están entre estas playas



BINGIN BEACH



BALANGAN BEACH



MELASTI BEACH

Pecatu, Ungasan, Bingin, Balangan y Nyang-Nyang. Cada proyecto que construimos está a minutos de la costa, que es lo que el huésped realmente reserva.

Por qué construimos aquí

Uluwatu aún tiene terreno, el huésped se queda más tiempo y gasta más, y la zona lleva una década sumando hoteles y beach clubs. Construimos aquí desde 2016 y gestionamos más de cien propiedades en la zona.

04 • LA LEY

Cómo es realmente la propiedad para un extranjero aquí.

Esta es la parte que casi todas las guías se saltan, y la que decide si tu dinero está seguro. Léela antes de cualquier precio.

La respuesta corta

Un extranjero **no puede ser dueño pleno del terreno** en Indonesia. Lo que compras es un **leasehold**: un derecho de uso a largo plazo, con renovación, legal y registrado a tu nombre. Quien te diga que serás dueño del terreno en freehold, o se equivoca, o te vende una estructura que no aguanta.

QUÉ OBTIENES	QUÉ SIGNIFICA
Un contrato de leasehold registrado	Un derecho de uso a largo plazo a tu nombre, con las condiciones de renovación por escrito en el contrato
La construcción	La villa construida en ese terreno es tuya para alquilar, usar y transferir
Una salida	El leasehold es transferible. Una villa terminada en una zona de alta demanda, ya gestionada, tiene mercado de reventa
Condiciones por escrito antes	El plazo exacto y las condiciones de renovación se te dan por escrito antes de comprar, no después

Quién lo gestiona

Nuestro propio equipo legal en España y Bali se encarga de la due diligence, el contrato y el notario. No un tercero al que ves una vez y no vuelves a saber de él.

Comprar propiedad en el extranjero conlleva riesgos, incluido el riesgo de divisa y regulatorio. Agmakina Group no ofrece asesoría fiscal ni de inversión. Las condiciones exactas se detallan por escrito antes de la compra.



04B • LA RENOVACIÓN

La renovación, *por escrito.*

"Veinticinco años" es donde la mayoría deja de leer y empieza a preocuparse. Esta página responde qué pasa realmente en el año 25, porque es la pregunta que nos hacen en todas las llamadas.

Primero, quién es dueño del terreno

No el gobierno. En cada proyecto que construimos, el terreno pertenece a **un propietario privado o una familia indonesia**, y la concesión es un contrato privado entre ese propietario y tú, firmado ante un notario local.

LA PREGUNTA	QUÉ DICE EL CONTRATO
¿Puede negarse a renovar?	No. La renovación está escrita en el contrato original como obligación del propietario , y el inversor puede exigirla. Firma 25 + 25 desde el primer día.
¿Puede poner el precio que quiera?	No. El precio de renovación es el valor de mercado en el momento de renovar , fijado por agencias inmobiliarias locales acreditadas, no por él.
¿Qué se revaloriza exactamente?	Solo el terreno. Nunca la villa construida encima. Hoy un <i>ara</i> (100 m ²) en nuestras zonas ronda los 20.000-35.000€ .
¿Y si no quiero renovar?	No renuevas. Habrás tenido 25 años de ingresos por alquiler y, en la mayoría de casos, habrás recuperado la inversión varias veces. El terreno vuelve a su propietario.
¿Puedo vender antes?	Sí. La concesión se transfiere. La mayoría de nuestros inversores venden con 15-20 años aún por delante, a un comprador que puede ver el historial real de reservas de la villa.
¿Pueden heredarla mis hijos?	Sí. La concesión se hereda y se transfiere como cualquier otro derecho contractual.

POR QUÉ NO VENDEMOS LEASEHOLDS DE 90 AÑOS

Existen, en zonas donde el turismo todavía no ha llegado y donde estás apostando a que llegará. **Preferimos venderte 25+25 en una costa que se llena, que 90 años en una que quizás.**

Las condiciones de la concesión, la renovación y la parcela exacta se detallan por escrito antes de la compra y se registran ante un notario indonesio. Agmakina Group no ofrece asesoría legal ni fiscal; recomendamos asesoría independiente.

05 • DUE DILIGENCE

Zonificación y *due diligence*

Una villa preciosa en un terreno sin zonificación turística es una villa preciosa que no puedes alquilar legalmente por noche. Es el error más caro que se comete en Bali, y es totalmente evitable.

ZONIFICACIÓN DEL TERRENO, EN CLARO

ZONA	QUÉ PERMITE	QUÉ SIGNIFICA PARA TI
Rosa • turística	Alquiler comercial y diario	Lo que quieres. Aquí las villas se pueden alquilar por noche legalmente.
Amarilla • residencial	Vivienda, estancias largas	Alquiler mensual y anual. No se permite el alquiler diario.
Verde • agrícola	Cultivo, terreno protegido	No construyas aquí. Las órdenes de demolición son reales y se ejecutan.

LAS VERIFICACIONES QUE DE VERDAD IMPORTAN

- **El certificado de zonificación de esa parcela exacta**, no de la zona. Las parcelas vecinas pueden tener otra zonificación.
- **Un título de propiedad limpio**, verificado por tu notario, sin reclamaciones pendientes ni disputas de herencia.
- **El permiso de construcción (PBG) y, una vez construida, el certificado de función (SLF).** Sin permiso, no hay alquiler legal.
- **Derechos de acceso.** Confirma por escrito que la vía de acceso es legalmente utilizable, sobre todo en el Bukit, donde muchas son privadas.
- **Impuestos.** Impuesto sobre el alquiler, impuesto anual de terreno y construcción, e impuesto de transmisión en la compra. Cuéntalos desde el primer día.

ERROR COMÚN

Fiarte de la palabra del promotor de que el terreno es "zona turística" porque todo alrededor lo es. **Pide el documento de tu parcela.** Un promotor serio lo tiene listo y te lo da sin que se lo tengas que pedir dos veces.



ARRECIFE VILLAS • MELASTI



KEMBALI VILLAS • BALANGAN

CONSTRUIDAS Y EN MARCHA HOY

Nada de renders. *Villas terminadas*, ya generando ingresos.

Cada propiedad de este playbook es una que construimos y ahora gestionamos. Puedes reservar una noche en casi todas hoy mismo en Airbnb.

+200VILLAS CONSTRUIDAS
Y GESTIONADAS**+15**PROYECTOS
ENTREGADOS**4,93★**SUPERHOST
EN AIRBNB**80%+**OCUPACIÓN
REPORTADA

VILLA NOVA • BINGIN



MALVARROSA VILLAS • BINGIN

MASUKA LOFT HOTEL •
MELASTIBINGIN HILLS VILLAS •
BINGINSANTANYI UNGASAN
VILLAS • UNGASAN

SDB VILLAS • MELASTI

06 • LA DISYUNTIVA

Sobre plano o *terminada*

Las dos funcionan. Te cuestan cosas distintas, y la mayoría de guías solo te cuenta un lado.

	SOBRE PLANO	TERMINADA Y YA ALQUILADA
Precio	Menor, porque compras antes de que exista	Mayor, porque el riesgo ya ha desaparecido
Cómo pagas	A plazos durante la obra, más fácil para tu caja	Todo, en la compra
Cuándo genera ingresos	Tras la entrega. Nada durante la obra	Desde el primer mes de ser tuya
Diseño	Puedes elegir distribución y acabados	Lo que ves es lo que tienes
El riesgo real	El promotor. Retrasos, o una obra que no termina nunca	Pagar de más por una villa mal ubicada

Y POR QUÉ AQUÍ CASI TODO ES LEASEHOLD

- **Es lo que un extranjero puede tener legalmente**, a su nombre, sin un nominee.
- **Cuesta una fracción del freehold** en la misma zona, por eso la entrada es de 110.000€ y no de 400.000€.
- **El plazo encaja con la inversión**. Un leasehold de 25 a 30 años es más largo de lo que casi nadie mantiene una propiedad en alquiler.
- **Se revende**. Hay un mercado internacional activo para transferencias de leasehold en Uluwatu, porque es lo que tiene cualquier otro comprador extranjero.

LA PREGUNTA QUE FILTRA A LA MAYORÍA DE VENEDORES

Pide a cualquier promotor la **ocupación y las reseñas de las villas que ya gestiona**. No una proyección para la tuya, el número real de las tuyas. Si no puede responder, nunca ha gestionado nada.



06B • CÓMO SE PAGA

Cómo *paga la gente* en realidad.

Dos cosas sorprenden a casi todo comprador: no hay hipoteca local, y una villa sobre plano no se paga de una vez. Así es como funciona en realidad.

NO HAY HIPOTECA INDONESIA

Dicho claro

Como comprador extranjero, no conseguirás una hipoteca de un banco indonesio. Quien te prometa una te está vendiendo otra cosa.

Lo que hacen los compradores: usan capital de una venta, una herencia o un producto que vence, o **apalancan un activo que ya tienen en su país** y traen el efectivo. Varios de nuestros inversores financiaron la entrada con una propiedad en España.

CUÁNTO TARDA LA OBRA

Villa de 1 dormitorio 13-14 meses

Villa de 2 dormitorios 15-18 meses

Terminada, llaves en mano Genera ingresos desde el primer día

SOBRE PLANO: EL CALENDARIO DE PAGOS

1

Reserva

La unidad se retira del mercado y la parcela se te asigna.

2

El terreno

La concesión se firma y se paga ante notario. Esta parte es tuya desde ese día.

3

Seis pagos según el avance

Cada uno se libera al verificar un hito de la obra, no por calendario.

4

El último 10% en la entrega

Se paga al recibir las llaves, no antes.

LA COMPARACIÓN HONESTA

Sobre plano es más barato y esperas. Terminada cuesta más y paga desde el primer mes. **Construimos con capital propio, así que las dos opciones están sobre la mesa.** La mayoría de promotores en Bali solo te pueden ofrecer la primera.



07 • LOS RIESGOS

Los cinco riesgos reales, y cómo se *cubre cada uno*.

Cualquier oferta que no hable de riesgo no te está siendo sincera. Estos son los cinco que importan, y qué hacemos con cada uno.

EL RIESGO	CÓMO SE GESTIONA
La obra no termina nunca	Compra una villa terminada que ya está alquilada, o una unidad sobre plano de un promotor con más de 15 proyectos entregados que puedes visitar
La estructura legal falla	Leasehold registrado a tu nombre, due diligence y notario a cargo de nuestro propio equipo legal en España y Bali
No se alquila	Pide la ocupación del portfolio actual del operador, no una proyección. El nuestro reporta más del 80%
Algo le pasa a la propiedad	Las propiedades bajo nuestra gestión están aseguradas con Zurich
No puedes salir	Una villa terminada y gestionada en zona de alta demanda tiene mercado de reventa y transferencia. Una sin terminar en zona débil, no

La pregunta que filtra a la mayoría de vendedores

Pide a cualquier promotor la **ocupación y las reseñas de las villas que ya gestiona**. No una proyección para la tuya, el número real de las suyas. Si no puede responder, nunca ha gestionado nada.



KEMBALI VILLAS • NYANG-NYANG



VILLA SALAMANCA • CANGGU



MORAIRA VILLAS • BINGIN

08 • LOS NÚMEROS

Lo que gana una villa *en realidad*.

Nuestro objetivo es 10-14% anual, según la ocupación real de las villas y hoteles que ya gestionamos en Uluwatu. Aquí está de dónde sale, y qué no es.

QUÉ LO IMPULSA	DÓNDE ESTAMOS HOY
Ocupación del portfolio gestionado	Más del 80% reportado
Quién la alquila	Huéspedes internacionales, todo el año, vía Airbnb, Booking.com y directo
Quién la gestiona	Nuestro propio equipo de más de 50 personas en Uluwatu
Qué haces tú	Nada. Amueblamos, alquilamos, gestionamos y te pagamos cada mes

Lo que esta cifra no es

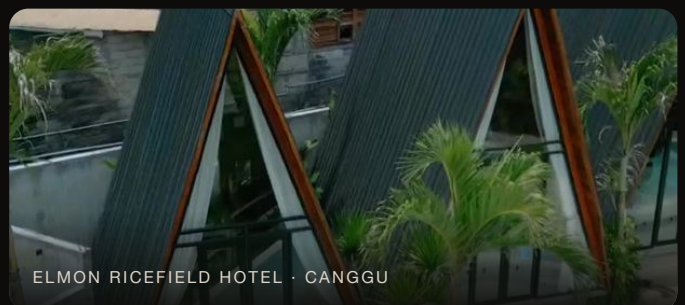
Es un **objetivo, no una garantía**. La rentabilidad inmobiliaria depende de las condiciones de mercado, de cómo se gestiona la propiedad, y de la divisa. Quien te garantice una rentabilidad fija en una villa en alquiler te está describiendo otra cosa.

Lo que obtienes en la sesión

El desglose real de la villa concreta que estás considerando: ingresos, costes, y lo que llega a tu cuenta cada mes. No una cifra de folleto.



RIBAMAR VILLAS • BINGIN



ELMON RICEFIELD HOTEL • CANGGU

08B • CÓMO COBRAS

Cómo *te llega el dinero.*

La rentabilidad solo es real cuando llega a tu cuenta. Esta es la estructura, dónde se paga impuestos, y cómo te llega.

LA ESTRUCTURA

PT PMA, una sociedad a tu nombre

Indonesia permite que un extranjero tenga una empresa con **capital extranjero al 100%**. Sin socio local, sin nominee, sin nombre prestado. La concesión y la villa están dentro de ella, y la empresa es tuya. También abre la puerta a un **visado de inversor**.

QUÉ SALE DEL BRUTO

CONCEPTO	% DEL BRUTO
Plataformas de reserva (Airbnb, Booking, Agoda)	≈15%
Gestión de Agmakina, todo incluido	15%
Impuesto indonesio de alquiler (PHR)	10%
Costes operativos, limpieza, mantenimiento	≈10%
Lo que te damos es lo que queda	neto, no bruto

DÓNDE SE PAGA IMPUESTOS

ID En Indonesia

Una PT PMA tributa a un tipo reducido en sus primeros años mientras el beneficio se queda dentro de la empresa, y luego a la escala normal. El 10% del PHR sobre el alquiler se paga siempre.

UE En tu país

España e Indonesia tienen un **convenio de doble imposición**: lo pagado en Indonesia se descuenta de lo que debes en tu país. Como empresa o como particular cambia el tipo, no el principio.

€ Cómo se envía

Los pagos van a la cuenta y al país que nos indiques. Tenemos inversores que cobran en España, Estados Unidos y el Golfo. Recibes un informe mensual de ingresos y gastos con cada línea detallada.

LO QUE NO VAMOS A HACER

No somos asesores fiscales y no vamos a fingir serlo. Te diremos exactamente qué se retiene en Indonesia y te daremos la documentación; **lo que debes en tu país es cosa tuya y de tu propio asesor**.

El tratamiento fiscal depende de tu situación personal y país de residencia, y puede cambiar. Las cifras anteriores son la estructura que operamos, no asesoría. Busca asesoría fiscal independiente antes de comprar.



VILLA NOVA • BINGIN



SANTANYI VILLAS • BALANGAN



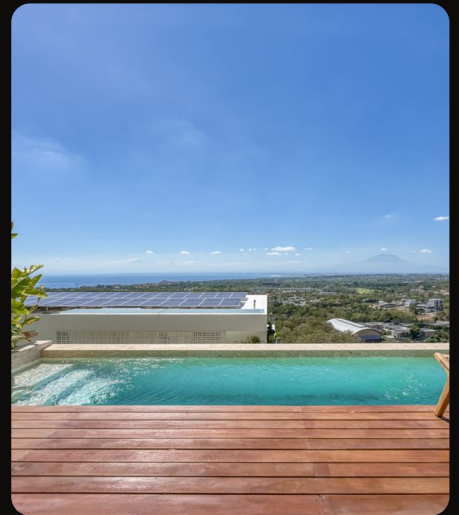
BINGIN HILLS • BINGIN

09 • ANTES DE ELEGIR

Qué tipo de comprador *eres*?

No hay una única villa correcta. Depende de lo que quieras que haga tu dinero, y la respuesta cambia lo que deberías comprar.

SI QUIERES	QUÉ ENCAJA	POR QUÉ
Ingresos desde el primer día	Una villa terminada, ya alquilada	Sin obra. Genera ingresos desde el mes que la compras
La entrada más baja	Sobre plano, pagada a plazos	Repartes los pagos durante la obra en vez de pagarlo todo de golpe
Usarla tú también	Cualquiera, con fechas bloqueadas	Bloqueas tus semanas y el calendario se adapta
Diversificar fuera de Europa	Una unidad gestionada, sin que hagas nada	Lo importante es el activo y los ingresos, no una segunda vivienda que cuidar



La que le cuesta dinero a la gente

Comprar solo por la rentabilidad proyectada, sin preguntar quién la va a alquilar de verdad. Una proyección alta en una villa que nadie quiere reservar es solo un número en una hoja de cálculo.

10 • DISPONIBLE AHORA

Lo que tenemos ahora *mismo*.

Tres puntos de entrada a Uluwatu, todos construidos y gestionados por nosotros.
Disponibilidad y precio se confirman en la sesión.



SOBRE PLANO • QUEDAN 7 UNIDADES

Tika Villas

Pecatu • Uluwatu • 1 dormitorio, piscina privada

Desde 110.000€

Pagadera a plazos en 14 meses



TERMINADA • ÚLTIMAS 4 UNIDADES

Santanyi Villas

Ungasan • Uluwatu • 1 dormitorio, piscina privada

Desde 127.050€

Ya alquilada hoy



TERMINADA • ÚLTIMAS 3 UNIDADES

SDB Villas

Melasti • Uluwatu • 2 dormitorios, piscina privada

Desde 220.000€

Ya alquilada hoy

EL PORTFOLIO

Cómo son +200 villas.

Reservable esta noche en Airbnb y Booking.com. Superhost 4,93★ en las propiedades que gestionamos.



11 • EL PROCESO

Comprar sin poner un pie en *Bali*.

La mayoría de nuestros inversores nunca han pisado el terreno. Todo el proceso funciona desde tu móvil, en inglés o español.

1 Una sesión, gratis y sin compromiso

Miramos tu presupuesto y qué villa encaja, con los números reales de esa unidad concreta. No es una llamada de ventas: es una conversación con el promotor.

2 Eliges

Villa, plano y proyección de ingresos. Ves exactamente qué compras y lo que ha ganado o se proyecta que gane.

3 Compra

Contrato, due diligence y notario a cargo de nuestro equipo legal en España y Bali. Condiciones por escrito antes de comprometerte.

4 La amueblamos y preparamos

Las villas terminadas llevan garantía estructural de un año. Las unidades sobre plano se entregan listas para alquilar.

5 Se alquila, y cobras

La publicamos, la gestionamos y te pagamos el alquiler mes a mes, con un informe antes de cada pago.

Lo que haces tú

Elige la villa, firma, y lee un informe cada mes. Todo lo físico pasa en la isla, hecho por nuestro propio equipo.



12 • A QUIÉN LE COMPRAS

Las construimos, y luego las *gestionamos*.

La mayoría de vendedores en Bali hace solo una de las dos cosas. Un bróker te vende la obra de otro. Un constructor te da las llaves y desaparece. Nosotros hacemos las dos, por eso los números de este documento vienen de gestionar, no de proyectar.

2016CONSTRUYENDO EN
BALI DESDE**+15**PROYECTOS
ENTREGADOS**30M€+**CAPITAL
INVERTIDO**+100**INVERSORES
HASTA AHORA

QUÉ SIGNIFICA ESTO PARA TI

Empresa española

Tratas con gente en tu idioma y tu huso horario, con un equipo legal en España y Bali

Nuestro propio equipo sobre el terreno

Más de 50 personas en Uluwatu haciendo limpieza, mantenimiento, huéspedes e informes

Asegurado con Zurich

Las propiedades bajo nuestra gestión están cubiertas

Superhost 4,93★

Guest Favourite en Airbnb, 4,93★ en todo el portfolio

SANTANYI VILLAS • BALANGAN

MALVARROSA VILLAS • BINGIN

Antes fuimos el promotor de otra marca

Antes de vender una sola villa con nuestro nombre, fuimos **el promotor detrás de PropGiro**, la proptech española: doce proyectos en Bali, villas y hoteles, para sus inversores. Casi todos españoles. Sabemos cómo va esta conversación porque la hemos tenido varios cientos de veces.

Ven a dormir en ella primero

Si la villa que consideras ya está terminada, **puedes venir y quedarte unas noches en ella** antes de decidir. También gestionamos los hoteles, así que podemos alojarte mientras ves el resto. La mayor parte de la duda en una llamada es la distancia, y la distancia se arregla con un billete de avión.

ANTES DE COMPROMETERTE

Siete preguntas para *cualquiera* que te venda una villa.

Incluidos nosotros. Si un vendedor no puede responderlas con claridad y por escrito, ahí tienes tu respuesta.

- ☐ **¿Qué compro exactamente, y por cuánto tiempo?**
Plazo del leasehold y condiciones de renovación, por escrito, antes de cualquier pago.
- ☐ **¿Puedo ver una villa que hayáis entregado, terminada y alquilada?**
Nada de renders. Una dirección, un anuncio, una puntuación de reseñas.
- ☐ **¿Qué ocupación reportan las villas que ya gestionáis?**
La de ellas, no una proyección para la tuya.
- ☐ **¿Quién la gestiona tras la entrega, y cuánto cobra?**
Si la respuesta es "un socio con el que trabajamos", pide conocerlo.
- ☐ **¿Qué no está incluido en el precio?**
Mobiliario, impuestos, costes de servicio, suministros. Pide la cifra completa.
- ☐ **¿Quién hace la due diligence y el notario?**
Si es un tercero al que nunca ves, tú cargas con ese riesgo.
- ☐ **¿Cómo salgo, y quién lo ha hecho antes?**
La reventa y la transferencia de leasehold deberían ser una pregunta normal, no incómoda.



13 • MITOS

Cinco mitos, *aclarados*

Lo que la gente repite sobre comprar en Bali, y lo que es cierto de verdad.

LO QUE DICE LA GENTE

LO QUE ES CIERTO EN REALIDAD

"El leasehold es arriesgado, no eres dueño de nada"

Tienes un derecho registrado a tu nombre, por un plazo definido, renovable y transferible. **Lo arriesgado es un freehold con nominee**, y eso es lo que hay que evitar.

"Solo las villas con vista al mar son rentables"

Las parcelas de interior en una buena zona suelen dar mejor rentabilidad por euro invertido. La vista está en el precio del terreno, y **apenas en el precio por noche**.

"Comprar sobre plano es una apuesta"

Es una apuesta por el promotor, no por el mercado. Con un historial de entregas que puedes visitar, el riesgo cambia por completo.

"Tienes que estar allí para que funcione"

La mayoría de propietarios en la isla no lo están. Todo lo físico lo hace un equipo sobre el terreno. **Lo que no puedes hacer en remoto es elegir mal y confiar en la suerte**.

"Hay una rentabilidad garantizada"

No la hay, para ninguna villa en alquiler en ningún sitio. Un objetivo con las hipótesis a la vista es honesto. **Una garantía es una técnica de venta**.



SANTANYI UNGASAN VILLAS • UNGASAN



SDB VILLAS • MELASTI

RESPUESTAS DIRECTAS

Preguntas que hace la gente antes de *comprometerse*.

¿Es la villa mía para siempre?

En Bali, los extranjeros compran en leasehold: un derecho de uso a largo plazo con renovación, legal y a tu nombre. El plazo exacto y las condiciones de renovación se te dan por escrito antes de comprar.

¿Es real el 10-14%?

Es el **objetivo de rentabilidad anual**, según la ocupación real, más del 80%, de las villas y hoteles que ya gestionamos en Uluwatu. Es un objetivo, no una garantía. En la sesión ves el desglose real de ingresos y costes de la villa concreta.

¿Puede un extranjero comprar e invertir en Bali?

Sí, es una operación habitual y regulada. Nuestro equipo legal en España y Bali se encarga de la due diligence, el contrato y el notario.

¿Y si quiero vender o salir?

La villa es un activo transferible. Al estar terminada, en zona de alta demanda y gestionada, tiene mercado de reventa y de transferencia de leasehold.

¿Tengo que venir a Bali?

No. La mayoría de nuestros inversores compra en remoto y visita después como huésped en su propia villa. Todo el proceso funciona desde tu móvil.

¿Qué pasa si la villa necesita reparaciones?

El mantenimiento preventivo forma parte de la gestión. Las villas terminadas llevan garantía estructural de un año, y las propiedades bajo nuestra gestión están aseguradas con Zurich.



14 • EL CHECKLIST

Tu checklist de *due diligence*

Doce cosas que verificar antes de mover el dinero. Imprímelo, llévalo a cada reunión, y no te saltes las aburridas.

01 Certificado de zonificación de esta parcela exacta

Zonificación rosa o turística si vas a alquilar por noche.

02 Título de propiedad limpio, verificado por tu propio notario

No el notario del vendedor. El tuyo.

03 Permiso de construcción, y certificado de función una vez construida

PBG y SLF. Sin ellos no hay alquiler legal.

04 Plazo del leasehold, condiciones de renovación y derechos de transferencia, en la escritura

Por escrito, ante notario. No en un email.

05 Acceso legal por carretera a la propiedad

Sobre todo en el Bukit, donde muchas vías son privadas.

06 Proyectos terminados del promotor, visitados o verificados

Pide las direcciones. Luego búscalas en Airbnb y lee las reseñas.

07 Ocupación real y reseñas de lo que ya gestionan

Su portfolio real, no una proyección para el tuyo.

08 Quién la gestiona tras la entrega, y a qué comisión

Y qué incluye y qué no incluye esa comisión.

09 El calendario de pagos, y a qué está ligado cada plazo

Los pagos deben seguir los hitos de la obra, no el calendario.

10 Qué pasa si la obra se retrasa

Si el contrato no dice nada, ahí tienes tu respuesta.

11 La situación fiscal: alquiler, anual y transmisión

En Indonesia y en tu propio país de residencia.

12 Cómo saldrías

Quién te la compra, y cómo funciona en la práctica una transferencia de leasehold.

ÚSALO COMO FILTRO, NO COMO DEBERES

No tienes que perseguir los doce puntos tú solo. Dale la lista a quien te venda la villa y pídele que la repase contigo. **Cómo reaccione al pedírselo es la información más útil de toda esta guía.**

SIGUIENTE PASO

Ve los números reales de la villa que *encaja contigo*.

Una sesión gratuita de 30 minutos con el promotor. Miramos tu presupuesto y qué villa encaja, con los ingresos y costes reales de esa unidad concreta. No es una llamada de ventas.

Reserva tu sesión gratuita →

agmakinagroup.com · info@agmakinagroup.com

WhatsApp +62 823 4283 4766

La rentabilidad es un objetivo basado en el portfolio gestionado y no garantiza resultados futuros. Invertir en propiedad en el extranjero conlleva riesgos, incluido el riesgo de divisa y regulatorio. La propiedad se adquiere en leasehold; las condiciones exactas se detallan por escrito antes de la compra. Agmakina Group no ofrece asesoría fiscal ni de inversión.