

INGRESOS PRINCIPALES

1. Alquiler de los apartamentos vacacionales

- **Ingreso principal:** La principal fuente de ingresos proviene del alquiler de los apartamentos a los turistas o viajeros. Estos ingresos se generan por el pago de la tarifa de alquiler por noche o por estancias de larga duración. El precio puede variar según la temporada (alta o baja), la ubicación del apartamento, sus características y los servicios incluidos.

2. Comisiones por reservas en plataformas de alquiler (OTAs)

- **Plataformas como Airbnb, Booking.com, Vrbo:** Si la empresa lista sus apartamentos en plataformas de alquiler en línea, puede generar ingresos a través de las reservas realizadas a través de estas plataformas. Las OTAs cobran una comisión por cada reserva, que puede variar entre un 10% y un 20% del total de la tarifa de alquiler. Sin embargo, al utilizar estas plataformas, la empresa obtiene mayor visibilidad y acceso a una base de clientes global.

3. Servicios adicionales para huéspedes

- **Servicios extra que agregan valor a la estancia:** Se pueden ofrecer una variedad de servicios adicionales que generen ingresos extra, tales como:
 - **Transporte o traslados:** Servicios de transporte desde o hacia el aeropuerto, estaciones de tren o autobús.
 - **Alquiler de vehículos:** Alquiler de coches, bicicletas, o scooters.
 - **Excursiones y actividades:** Venta de entradas para tours, excursiones guiadas o actividades recreativas.
 - **Servicios de limpieza adicionales:** Servicios de limpieza o cambio de sábanas y toallas durante la estancia del huésped, o servicios de limpieza de lujo.
 - **Paquetes de bienvenida:** Paquetes con productos locales, cestas de frutas, vino, o productos gourmet como parte de una experiencia personalizada.

4. Tarifas por servicios de limpieza y mantenimiento

- Muchas empresas de alquiler de apartamentos vacacionales cobran una **tarifa de limpieza** al final de la estancia del huésped. Esto se cobra además del precio del alquiler y generalmente cubre los costos asociados con la limpieza y preparación del apartamento para el siguiente huésped.

5. Cargos por daños o pérdidas

- Si los huéspedes causan daños a la propiedad o pierden alguna pertenencia (como llaves, equipos o electrodomésticos), se pueden aplicar **cargos adicionales** para cubrir los costos de reparación o reemplazo. Estos cargos se pueden establecer en los términos y condiciones de la reserva.

6. Alquiler de espacios comunes o instalaciones adicionales

- Si el apartamento forma parte de una propiedad más grande, como un edificio con áreas comunes o una propiedad que incluye piscinas, gimnasios u otros servicios, puede haber ingresos adicionales derivados

del alquiler o uso exclusivo de estos espacios. Por ejemplo, alquiler de una sala de reuniones o eventos, uso privado de la piscina, etc.

7. Licencias y tarifas de gestión de propiedades

- En algunos casos, la empresa puede obtener ingresos a través de acuerdos con **propietarios de apartamentos** para gestionar sus propiedades. Por ejemplo, la empresa puede cobrar una **tarifa de gestión** por el servicio completo, que puede incluir la comercialización, la gestión de reservas, la limpieza, la atención al cliente y el mantenimiento del apartamento. Este modelo puede implicar un pago fijo mensual o un porcentaje sobre las ganancias por alquiler.

8. Alquiler a largo plazo o contratos mensuales

- Aunque el enfoque principal de la empresa es el alquiler vacacional, algunos apartamentos pueden ser alquilados a **largo plazo** (por ejemplo, por meses o semestres) en temporada baja. Este modelo de ingresos puede ser especialmente útil para mantener un flujo constante de ingresos, independientemente de la demanda estacional.

9. Marketing de afiliados y colaboraciones

- Algunas empresas de alquiler de apartamentos vacacionales pueden ganar dinero mediante **acuerdos de afiliación** o **colaboraciones comerciales**. Por ejemplo, pueden recibir comisiones por recomendar servicios relacionados con viajes como seguros de viaje, actividades turísticas o productos locales a través de enlaces afiliados en su sitio web o en los apartamentos mismos.

10. Venta de productos relacionados con la estancia

- Algunos propietarios de apartamentos o empresas pueden ofrecer la venta de productos relacionados con el alojamiento, tales como **artículos de lujo**, recuerdos, cosméticos locales o incluso artículos específicos para turistas (sombrillas, toallas, etc.). Estos productos pueden generar ingresos adicionales sin afectar significativamente la experiencia del huésped.

11. Ofertas especiales y promociones

- La empresa también puede generar ingresos a través de ofertas especiales, **paquetes promocionales** o descuentos en fechas específicas (por ejemplo, precios reducidos en temporada baja o durante festividades locales). Esta estrategia puede atraer a más clientes y generar más reservas.