

Abrir tu propiedad sin tener en cuenta estos 5 puntos te puede costar muy caro.



Error 1: No hacer un estudio de mercado previo

Abrir una propiedad sin analizar la zona puede ser un error muy caro. Muchas veces nos dejamos llevar porque alguien nos dijo que “funciona” o porque a nosotros nos gusta, pero eso no garantiza rentabilidad.

Cómo evitarlo: Realiza un estudio de mercado de la zona, identifica tipo de propiedad que se renta, tarifas promedio, ocupación y perfil de huéspedes.



Error 2: Invertir grandes cantidades en remodelación y decoración

La emoción de tener lo mejor puede llevarte a gastar de más antes de definir a quién atraerás.

Cómo evitarlo: Define primero el tipo de huésped (viajeros de negocios, familias, viajes de fin de semana...) Junto con la información del estudio de mercado y un forecast financiero define el presupuesto para esta categoría.



Error 3: Fijar tarifas altas sin estrategia

Es normal pensar que tú propiedad vale más y poner precios que el mercado no paga. Esto reduce la ocupación y genera pérdidas.

Cómo evitarlo: Analiza tu competencia, define tarifas dinámicas y revisa tu calendario a diario para ajustar precios, de esta forma obtendrás mayor rendimiento de la propiedad.



Error 4: Operación deficiente

¿Cuentas con el tiempo necesario para operar tu negocio? ¿Para atender reservas, check-ins, limpiezas, mantenimientos, urgencias? Operar no es improvisar: requiere tiempo, procesos y supervisión.

Cómo evitarlo: Decide si operas tú mismo o con una empresa gestora, pero establece controles claros para mantener calidad y evitar pérdidas.



Error 5: Usar herramientas o sistemas inadecuados

La falta de organización genera caos en calendarios, pagos y comunicación con huéspedes.

Cómo evitarlo: Automatiza procesos: mensajes, cobros, coordinación de limpieza y uso de un sistema de gestión (PMS o channel manager). Así podrás enfocarte en lo más importante: la experiencia del huésped.