

RENTABILIDAD · GESTIÓN

Gestión de villas en Bali: comisiones, garantías de alquiler y lo que debe decir el contrato

24 de septiembre de 2026 · 11 min de lectura · Rentabilidad

· Paso 4 de 4

Una gestora de Bali se queda con una parte de lo que factura tu villa, y sobre qué se calcula esa parte lo decide el contrato. Cuatro cláusulas pesan más que el porcentaje que te anuncian.

Leer en la web: <https://riserealbali.com/es/guias/bali-property-management-fees/>

EN RESUMEN

La gestora se queda con el 15–20 % de lo que factura la villa en el segmento medio, con el 20–25 % en las económicas y con el 12–15 % en las de lujo. Los operadores de resort cobran cerca del 23 %. Tras comisión, mantenimiento, noches vacías e impuestos, al dueño le queda un 55–60 %. Una garantía de alquiler paga un porcentaje fijo del precio durante pocos años.

15–20 %

comisión de gestión habitual, % de la facturación, segmento medio

Cerca del 23 %

lo que cobra un operador de resort

55–60 %

lo que se queda el dueño, en nuestro modelo

10 %

impuesto local sobre alojamiento (PBJT) que se suma a la factura del huésped

EN ESTE INFORME

01 Dos acuerdos que se venden con la misma palabra

02 Lo que cobran las gestoras

03	La cláusula que más cuesta: la base de la comisión
04	Cláusulas que hay que leer antes de firmar
05	Los impuestos que tiene que incluir el cálculo
06	Cómo funciona una garantía de alquiler
07	Cuando se acaba la garantía

08	A quién le encaja una villa gestionada
09	Antes de firmar un contrato de gestión
10	Qué significa para el comprador
11	Preguntas frecuentes
12	Cómo lo sabemos

01 / 09

Dos acuerdos que se venden con la misma palabra

«Gestionada» puede querer decir dos tratos distintos. En el reparto de ingresos, la gestora alquila la villa, se queda un porcentaje de lo que factura y te pasa el resto. Lo que cobras sube y baja con el mercado, mes a mes.

En la garantía de alquiler, la promotora o un operador te paga un porcentaje fijo del precio de compra durante un plazo, facture lo que facture la villa. Sobre el papel parece más seguro. Pero es una promesa con fecha de fin, y hasta que se acaba no ves la ocupación real de la villa.

Reparto de ingresos

- Ves la ocupación real desde el primer mes
- El ingreso sube con el mercado
- La temporada baja la soportas a medias con la gestora
- Informes de reservas que puedes cotejar línea a línea con las plataformas

Garantía fija

- El tipo solo se mantiene durante el plazo del contrato
- No ves la ocupación real hasta que termina
- El coste de la promesa puede estar ya dentro del precio
- Después, el ingreso vuelve al nivel de mercado

Fuente: Práctica de Rise Real Bali, 2023–2026

02 / 09

Lo que cobran las gestoras

Las comisiones en Bali van por escalones. Las gestoras económicas cobran el 20–25 % de la facturación, el segmento medio está en el 15–20 % y las villas de lujo con buen historial de reservas negocian un 12–15 %. Los operadores de resort, con recepción y servicio de hotel, cobran más, cerca del 23 % en los contratos que vemos, y a cambio suelen conseguir más ocupación.

El porcentaje anunciado, por sí solo, dice poco. Las guías de comisiones del sector publicadas en 2026 sitúan el coste total de explotar una villa en Bali en el 28–38 % de la facturación, sumando las comisiones de las plataformas y los gastos de explotación. Y algunas gestoras cobran con margen la limpieza, el mantenimiento y los consumibles.

Comisiones de gestión en Bali, % de la facturación

SEGMENTO	COMISIÓN HABITUAL	QUÉ SUELE INCLUIR
Gestora económica	20–25 %	Anuncios, llegada de huéspedes, limpieza
Gestora de segmento medio	15–20 %	Precios, marketing, mantenimiento, informes al dueño
Villa de lujo	12–15 %	Servicio completo en una villa que se reserva sola
Operador de resort	Cerca del 23 %	Recepción de hotel, marca, distribución conjunta

Fuente: Práctica de Rise Real Bali; guías de comisiones de gestión de villas en Bali, 2026

03 / 09

La cláusula que más cuesta: la base de la comisión

Lee primero sobre qué se calcula la comisión. La gestora puede cobrar su porcentaje sobre las reservas brutas, con la comisión de la plataforma y los gastos de la villa dentro, o sobre lo que queda después de restarlos. Suenan parecido y no lo son.

Pongamos una villa que factura Rp 600 millones al año en reservas. Las plataformas se quedan Rp 90 millones y los gastos de explotación se llevan Rp 72 millones. Un 20 % sobre las reservas brutas son Rp 120 millones, y te quedan Rp 318 millones antes del impuesto sobre la renta. El mismo 20 % sobre los Rp 438 millones que quedan tras esos gastos son Rp 87,6 millones, y te quedan Rp 350,4 millones. Una sola línea del contrato mueve tu ingreso un 10 %.

Una villa, dos bases de comisión, antes del impuesto sobre la renta

PARTIDA	COMISIÓN SOBRE BRUTO	COMISIÓN TRAS GASTOS
Reservas brutas	Rp 600 millones	Rp 600 millones
Comisiones de las plataformas, 15 %	– Rp 90 millones	– Rp 90 millones
Gastos de explotación, 12 %	– Rp 72 millones	– Rp 72 millones
Comisión de gestión, 20 %	– Rp 120 millones	– Rp 87,6 millones
Recibe el dueño	Rp 318 millones	Rp 350,4 millones

Fuente: Cálculo de Rise Real Bali, datos ilustrativos

04 / 09

Cláusulas que hay que leer antes de firmar

Cuando un dueño acaba mal con su gestora, casi siempre es por un puñado de cláusulas, siempre las mismas. Ciérralas al firmar: con la villa ya en marcha y con reservas, cuesta mucho renegociarlas.

Lo que debe recoger el contrato de gestión

CLÁUSULA	QUÉ DEJAR FIJADO
Base de la comisión	Reservas brutas o facturación tras gastos
Gastos que te cargan	Suministros, consumibles, pequeñas reparaciones, personal
Comisiones de las plataformas	Dentro de la comisión de la gestora o descontadas aparte
Noches del dueño	Cuántas noches gratis al año y en qué temporadas
Informes	Con qué frecuencia y si puedes ver el sistema de reservas
Mobiliario y equipamiento	Quién paga la reposición del FF&E
Licencia de alquiler turístico	Con qué licencia (NIB) se alquila la villa
Salida	Preaviso, penalización por resolución anticipada, qué pasa con las reservas futuras

El Ministerio de Turismo empezó a retirar de las plataformas a los alojamientos de corta estancia sin licencia el 1 de agosto de 2026. Antes de firmar, comprueba con qué licencia alquila la gestora tu villa.

Fuente: Práctica de Rise Real Bali; declaraciones del Ministerio de Turismo según Antara, junio de 2026

05 / 09

Los impuestos que tiene que incluir el cálculo

Una villa en alquiler mueve dos impuestos. El primero es el PBJT, el impuesto local sobre servicios de alojamiento de la Ley 1/2022, que alcanza a villas, casas de huéspedes y viviendas particulares alquiladas por noches. Badung lo fija en el 10 % de lo que paga el huésped. Lo paga el huésped y lo ingresa el operador, pero encarece el precio final que ve.

El segundo es el impuesto sobre la renta del alquiler. Los residentes fiscales en Indonesia pagan un 10 % final sobre el alquiler bruto según el PP 34/2017. Los dueños que viven fuera y no tienen establecimiento permanente en Indonesia soportan una retención del 20 % (PPH 26). Los convenios rara vez ayudan, porque suelen reservar la tributación de las rentas inmobiliarias al país donde está el inmueble. Si eres residente fiscal en España, además declaras ese alquiler en el IRPF y restas lo retenido en Indonesia con la deducción por doble imposición internacional.

10 %	10 %	20 %
PBJT sobre la factura del huésped, Badung	impuesto final sobre el alquiler, residente	retención sobre el alquiler, no residente

Fuente: Ley 1/2022 (HKPD); Reglamento regional de Badung 7/2023; PP 34/2017; Ortax, junio de 2026; Seven Stones Indonesia, 2026; Convenio España–Indonesia para evitar la doble imposición, BOE de 14 de enero de 2000

Cómo funciona una garantía de alquiler

Una garantía es la promesa, por contrato, de pagarte cada año un porcentaje fijo del precio de compra durante un plazo, normalmente de pocos años. Los pagos suelen llegar una vez al año, tras un año completo de reservas, y no cada mes. Los impuestos, el mantenimiento y los suministros suelen ir aparte, a tu cargo.

El dinero tiene que salir de algún sitio: de lo que factura la villa, de una reserva metida en el precio o del propio balance de quien garantiza. El contrato rara vez dice de dónde. Una llamada responde a casi todo: pregunta el precio de una villa parecida cerca que se venda sin garantía. La diferencia es lo que pagas por la promesa.

Indonesia no tiene una ley escrita para las garantías de alquiler. Los esquemas tipo condohotel caen bajo la ley de propiedad horizontal (Ley 20/2011) y el derecho general de contratos, así que un pago que no llega se convierte en una reclamación por incumplimiento contra quien firmó la garantía. La garantía vale lo que valga esa empresa.

- ✓ Quién garantiza: la propia promotora o otra sociedad
- ✓ Si el tipo es un porcentaje del precio o de la facturación real
- ✓ Cuándo vencen los pagos y la fecha del primero
- ✓ Si hay una cuenta en depósito de garantía (escrow) o un aval bancario detrás
- ✓ Quién paga impuestos, mantenimiento y suministros
- ✓ Límites a tus propias estancias y a la reventa
- ✓ Qué pasa con la villa el día después de que acabe la garantía y quién la gestiona desde entonces

Fuente: Ley 20/2011 de propiedad horizontal; Global Investments, guía de inversión en villas de Bali, 2026; práctica de Rise Real Bali

Cuando se acaba la garantía

Es la cláusula que los compradores se saltan, porque queda a años vista. Al terminar el plazo, la villa pasa a una gestión normal a precios de mercado, y tu rentabilidad se mide entonces sobre el precio que pagaste, más lo que haya sumado la garantía.

Para entonces la villa suele llevar varios años de alquiler intensivo. Reserva dinero para mobiliario, acabados y equipos nuevos en ese momento. Calcula todo el periodo de tenencia, no solo los años garantizados. Hecho así, una garantía puede seguir teniendo sentido: suaviza los primeros años mientras una villa nueva reúne sus reseñas.

COMPRA

El precio incluye la promesa

Compáralo con una villa parecida sin garantía.

PLAZO DE LA GARANTÍA

Pagos fijos

Normalmente anuales, con impuestos y mantenimiento aparte.

DESPUÉS DEL PLAZO

Rentabilidad de mercado

Calculada sobre lo que pagaste, a menudo con una reforma pendiente.

Fuente: Práctica de Rise Real Bali

08 / 09

A quién le encaja una villa gestionada

La gestión encaja con dueños que quieren ingresos sin llevar un negocio de hostelería desde otro país. Funciona mejor en zonas con demanda todo el año y con una gestora que pueda enseñarte la ocupación real de villas como la tuya.

Te encaja si

- Quieres ingresos sin ocuparte del día a día
- No vas a vivir en la villa meses seguidos
- Aceptas las reglas de la gestora sobre cuándo te alojas

Busca otra fórmula si

- Necesitas julio y agosto para las vacaciones en familia
- Quieres fijar tú la tarifa por noche, semana a semana
- Piensas reformar a fondo

Fuente: Práctica de Rise Real Bali

09 / 09

Antes de firmar un contrato de gestión

Mádanos el borrador del contrato o las condiciones de la garantía junto con la villa que estás mirando. Leemos la base de la comisión, las partidas de gastos y la cláusula de salida, y calculamos la villa con ocupación de mercado. Cómo hacemos ese cálculo lo explica nuestra guía de rentabilidad, y lo que cobran las plataformas, Airbnb, Booking.com o reservas directas.

Mira villas con nuestra estimación de rentabilidad en el catálogo o por zonas, empezando por Nusa Dua y Ubud, donde abundan las unidades gestionadas por un resort. Las reglas de la licencia están en nuestra guía de la licencia de alquiler turístico.

Qué significa para el comprador

-
- 01 Las gestoras del segmento medio cobran el 15–20 % de la facturación, y los operadores de resort, cerca del 23 %.
 - 02 La base de la comisión, reservas brutas o facturación tras gastos, puede mover tu ingreso en torno a un 10 %.
 - 03 El huésped paga un 10 % de PBJT aparte. Tú pagas impuesto sobre el alquiler: un 10 % como residente y un 20 % como no residente.
 - 04 Pon precio a una garantía comparándola con una villa parecida sin ella, y calcula también los años de después.
-

Preguntas frecuentes

¿Cuánto cobra una empresa de gestión de villas en Bali?

Normalmente el 15–20 % de la facturación en el segmento medio, el 20–25 % las gestoras económicas y el 12–15 % en villas de lujo. Los operadores de resort se quedan cerca del 23 %. Suministros, reparaciones grandes y reposición de muebles suelen ir aparte, a cargo del dueño.

¿Qué incluye la gestión de una villa en Bali?

Anuncio y precios en las plataformas, llegada de huéspedes, limpieza y ropa de cama, cuidado de la piscina y pequeño mantenimiento, consumibles e informes al dueño. Los suministros y las reparaciones grandes suelen correr por cuenta del dueño. El contrato debe enumerar lo que hace cada parte.

¿Merecen la pena las garantías de alquiler en Bali?

Pueden suavizar los primeros años de una villa nueva. Comprueba quién firma la garantía, si la respalda un depósito en garantía o un aval bancario y cuánto más cuesta la villa que otra parecida sin garantía. Y haz la cuenta también de los años posteriores.

¿Qué impuestos pago por alquilar mi villa en Bali?

Si eres residente fiscal en Indonesia, un 10 % final del alquiler bruto (PP 34/2017). Si vives fuera, una retención del 20 % (PPh 26); siendo residente en España, lo declaras también en el IRPF y restas lo pagado allí. Los huéspedes pagan además un 10 % de impuesto local sobre alojamiento (PBJT) sobre la tarifa.

¿Puedo alojarme en mi villa si está gestionada?

Sí, dentro de las noches del dueño que fije el contrato. Las gestoras suelen reservar julio, agosto y las semanas de Año Nuevo para huéspedes que pagan, así que pacta tus fechas antes de firmar.

Cómo lo sabemos

Las horquillas de comisión salen de los contratos de gestión que revisamos para clientes y de las guías de comisiones publicadas por gestoras de Bali en 2026, que sitúan el coste total en el 28–38 % de la facturación. El 55–60 % para el dueño es nuestro modelo: 18 % de gestión, o 23 % con un operador de resort, 12 % de mantenimiento y noches vacías y 10 % de impuestos para un residente. La comparación de bases de comisión usa datos ilustrativos. Los tipos impositivos salen de las normas (la ley de impuestos regionales de 2022, el reglamento fiscal de Badung de 2023 y el PP 34/2017), contrastadas con notas de dos asesores fiscales. La mención al IRPF sigue el convenio entre España e Indonesia publicado en el BOE. Esta guía explica cómo funcionan en general los contratos de garantía y no nombra a ninguna promotora ni gestora. No es asesoramiento jurídico ni fiscal.

- Ley 1/2022 sobre relaciones fiscales entre el Gobierno central y las regiones (HKPD), PBJT sobre servicios de alojamiento
- Reglamento regional 7/2023 de la regencia de Badung sobre impuestos regionales
- Reglamento del Gobierno 34/2017 sobre el impuesto por arrendamiento de suelo y edificación
- Ley 20/2011 de propiedad horizontal de Indonesia
- Ortax, rentas de villas en Bali obtenidas por no residentes, junio de 2026
- Seven Stones Indonesia, impuestos inmobiliarios en Bali para extranjeros, 2026
- Global Investments, guía de inversión en villas de Bali, 2026
- Guías de comisiones de gestión de villas en Bali, 2026
- Convenio entre España e Indonesia para evitar la doble imposición, hecho en Yakarta el 30 de mayo de 1995, BOE de 14 de enero de 2000
- Modelo de rentabilidad y revisiones de contratos de Rise Real Bali, 2023–2026

Rise Real Bali es una agencia inmobiliaria en Bali. Escribimos a partir de las operaciones que llevamos y de datos públicos, y citamos nuestras fuentes.

Por Dmitrii Rogov, Rise Real Bali.

Este informe se publica con licencia CC BY 4.0. Puedes citar, republicar y usar las cifras y el texto con fines comerciales si mencionas a «Rise Real Bali», indicas la licencia y enlazas a esta página. Las fotos y los renders no están cubiertos por la licencia: sus derechos pertenecen a las promotoras y a otros titulares.

Aviso legal

Este documento tiene fines exclusivamente informativos. No constituye una oferta, ni asesoramiento de inversión personalizado, ni una promesa de ingresos. Las cifras de rentabilidad son estimaciones propias basadas en las hipótesis indicadas en el texto; el resultado real depende del mercado, de la gestión, de la estacionalidad y de los cambios normativos. Los precios, las distribuciones y las condiciones pueden cambiar sin previo aviso y no forman parte de ningún contrato. Antes de pagar una reserva, conviene revisar los documentos, la estructura de titularidad y la carga fiscal con un abogado y un asesor fiscal indonesios. Los precios se expresan en rupias indonesias (IDR, Rp), conforme a la Ley n.º 7 de 2011 sobre la Moneda y al Reglamento del Bank Indonesia n.º 17/3/PBI/2015, artículo 11. Aviso completo: <https://riserealbali.com/es/legal/disclaimer/>

¿Tienes preguntas sobre esta guía?

Esríbenos por WhatsApp: +62 812 3769 2133 · wa.me/6281237692133

Esta guía en la web: riserealbali.com/es/guias/bali-property-management-fees/