

RENTABILIDAD · POR ZONAS

Rentabilidad de una villa en Bali por zonas: bruta y neta

24 de septiembre de 2026 · 10 min de lectura · Rentabilidad

· Paso 4 de 4

Lo que factura una villa en Bali depende de dos cifras, la tarifa por noche y la ocupación, y al dueño le llega cerca del 60 %. Hemos cruzado lo que facturaron cinco zonas en el último año con lo que cuestan allí las villas.

Leer en la web: <https://riserealbali.com/es/guias/bali-villa-rental-yield/>

EN RESUMEN

Una villa bien gestionada en Bali deja entre un 6 y un 10 % neto al año, y entre un 8 y un 12 % en las mejores zonas. El folleto dirá 15–20 %, pero eso es bruto. En los 12 meses hasta septiembre de 2026, el anuncio medio de Seminyak facturó unos Rp 514 millones (AirROI). Al dueño le llega cerca del 60 % tras gastos e impuestos.

Rp 4,9 millones

tarifa media por noche en Seminyak, la más alta de la isla (AirROI, 2026)

46,2 %

ocupación en Uluwatu, la mejor de las cinco zonas analizadas

Cerca del 60 %

parte de la facturación que se queda el dueño en nuestro modelo

6–10 %

rentabilidad neta que vemos realista en una villa gestionada

EN ESTE INFORME

01 Rentabilidad bruta, neta y lo que hay entre las dos

02 Lo que facturó cada zona el último año

03 El precio con el que un anuncio medio llega al 8 % neto

04 Un ejemplo: villa de dos dormitorios con piscina en Canggu

05 Por qué un 60 % de ocupación y no el 36 % del mercado

06 Dónde crece más la oferta

07 Cómo revisar la proyección de rentabilidad de una promotora

08 Haz los números con una villa real

09 Qué significa para el comprador

10 Preguntas frecuentes

11 Cómo lo sabemos

01 / 08

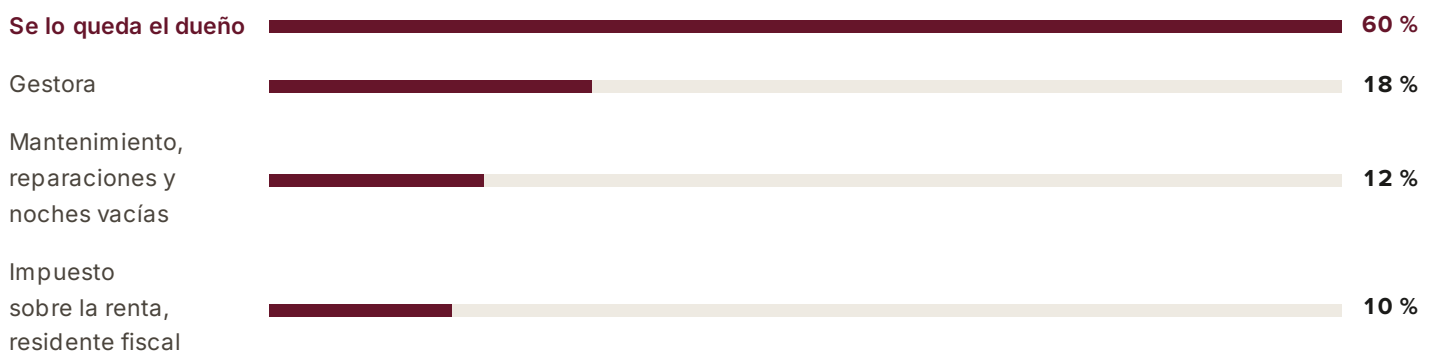
Rentabilidad bruta, neta y lo que hay entre las dos

La rentabilidad bruta divide un año de alquiler entre el precio de compra. Es la cifra del folleto, y no resta nada de lo que se queda por el camino entre la tarjeta del huésped y tu cuenta.

La neta es lo que queda después de gastos de explotación e impuestos, dividido entre el mismo precio. En una villa gestionada en Bali, nuestro modelo asigna el 18 % de la facturación a la gestora y el 12 % a mantenimiento, reparaciones y noches vacías. Si eres residente fiscal en Indonesia, otro 10 % se va en impuesto sobre la renta. Al dueño le queda cerca del 60 %.

Un no residente paga una retención del 20 % sobre el alquiler bruto (PPH 26) en lugar del 10 % final (PP 34/2017), y su parte baja a cerca del 50 %. Es lo habitual si vives en España y alquilas la villa desde aquí. En una villa típica, la residencia fiscal mueve la rentabilidad neta uno o dos puntos: aclárala antes de comprar.

Adónde va el 100 % de lo que factura una villa, nuestro modelo



Un dueño no residente paga una retención del 20 % y se queda con cerca del 50 %. Un operador de resort cobra más, en torno al 23 %, y deja cerca del 55 %.

Fuente: Modelo de rentabilidad de Rise Real Bali; PP 34/2017; Ley del Impuesto sobre la Renta, artículo 26; Ortax sobre las rentas de villas de no residentes, junio de 2026

Lo que facturó cada zona el último año

Lo que factura un anuncio sale de multiplicar dos números: la tarifa por noche y la parte de noches reservadas. Seminyak es la que más cobra por noche. Uluwatu cobra menos, pero tiene ocho puntos más de ocupación, y al cerrar el año apenas las separan unos Rp 23 millones de facturación.

Canggu y Pererenan están en medio, con unos Rp 380 millones por anuncio. Ubud factura más o menos la mitad, aunque allí también se entra más barato. Son medias de todos los anuncios de alquiler vacacional de cada zona, desde estudios hasta villas de cinco dormitorios.

Resultados del alquiler vacacional por zona, últimos 12 meses

ZONA	TARIFA POR NOCHE	OCUPACIÓN	FACTURACIÓN POR ANUNCIO	FACTURACIÓN, VARIACIÓN ANUAL
Seminyak	Rp 4,92 millones	38,0 %	Rp 514 millones	-18,1 %
Uluwatu	Rp 4,32 millones	46,2 %	Rp 491 millones	—
Pererenan	Rp 3,68 millones	40,2 %	Rp 386 millones	-27,9 %
Canggu	Rp 3,79 millones	36,2 %	Rp 376 millones	-23,1 %
Ubud	Rp 2,00 millones	36,6 %	Rp 206 millones	-19,3 %

Fuente: AirROI, últimos 12 meses, datos consultados en septiembre de 2026; variación anual de agosto de 2025 a julio de 2026. Cifras pasadas a rupias con el cambio que usa la web.

El precio con el que un anuncio medio llega al 8 % neto

En cada zona hacemos una prueba rápida. Tomamos lo que factura el anuncio medio, le dejamos al dueño el 60 % y nos preguntamos con qué precio de compra eso sería un 8 % neto. Después lo comparamos con lo que cuestan de verdad las villas de esa zona.

En Canggu y Pererenan los dos números están cerca, así que una villa normal puede llegar al 8 % si su precio anda por la mediana. En Uluwatu la mediana del precio pedido queda muy por encima de ese precio: para justificar lo que cuesta, una villa allí tiene que superar al anuncio medio en tarifa o en ocupación, y las buenas lo consiguen. En Ubud la distancia es la mayor, porque su anuncio medio suele ser una habitación en una pequeña casa de huéspedes, y en nuestro catálogo de Ubud casi todo son villas con piscina.

Neto del dueño por anuncio medio y precio que da un 8 % neto

ZONA	NETO DEL DUEÑO, AL AÑO	PRECIO PARA UN 8 % NETO	MEDIANA DEL PRECIO PEDIDO EN NUESTRO CATÁLOGO
Seminyak	Rp 308 millones	Rp 3.860 millones	Rp 2.640 millones
Uluwatu	Rp 294 millones	Rp 3.680 millones	Rp 5.680 millones
Pererenan	Rp 231 millones	Rp 2.890 millones	Rp 3.360 millones
Canggu	Rp 226 millones	Rp 2.820 millones	Rp 3.380 millones
Ubud	Rp 123 millones	Rp 1.540 millones	Rp 3.430 millones

No dividas la facturación media de una zona entre el precio de un inmueble concreto para llamarlo rentabilidad. La media mezcla estudios con villas grandes, y así es como los folletos llegan al 20 %. Haz la cuenta con el inmueble concreto.

Fuente: AirROI, facturación por anuncio; modelo de Rise Real Bali con un 60 % para el dueño; medianas del catálogo de Rise Real Bali, anuncios publicados, septiembre de 2026

04 / 08

Un ejemplo: villa de dos dormitorios con piscina en Canggu

Supón que compras una villa de dos dormitorios con piscina en Canggu por Rp 4.000.000.000. Le ponemos una tarifa de Rp 2.500.000 por noche, por debajo de la media de la zona (Rp 3,79 millones), porque esa media incluye villas de tres y cuatro dormitorios. La ocupación mueve el resultado más que cualquier otra variable, así que calculamos tres casos.

Con un 60 % de ocupación, la villa factura unos Rp 548 millones al año, un 13,7 % bruto. Al dueño le quedan unos Rp 329 millones, un 8,2 % neto. Si la ocupación baja al 50 %, la neta cae al 6,8 %. Un dueño no residente pierde otros 1,1-1,6 puntos, según el caso.

Villa de Rp 4.000 millones a Rp 2,5 millones por noche, ejemplo nuestro

OCUPACIÓN	FACTURACIÓN BRUTA	RENTABILIDAD BRUTA	NETO DEL DUEÑO (60 %)	RENTABILIDAD NETA
50 %	Rp 456 millones	11,4 %	Rp 274 millones	6,8 %
60 %	Rp 548 millones	13,7 %	Rp 329 millones	8,2 %
70 %	Rp 639 millones	16,0 %	Rp 383 millones	9,6 %

Fuente: Cálculo de Rise Real Bali; los datos de partida son ilustrativos, no de un anuncio

Por qué un 60 % de ocupación y no el 36 % del mercado

Las medias de AirROI incluyen todos los anuncios, bien o mal llevados. En nuestra práctica, las villas con gestión profesional, licencia y una limpieza cuidada mantienen un 60–75 % de ocupación en zonas donde la media está en el 36–46 %. Con ese rango calculamos.

Dos matices. Una villa nueva necesita de seis a nueve meses para reunir reseñas y llegar a la ocupación prevista, así que al primer año le aplicamos un descuento. Y el turismo no está creciendo: Bali recibió en 2025 un récord de 6,95 millones de turistas extranjeros (BPS Bali), y el primer semestre de 2026 quedó un 2,4 % por debajo. La demanda se ha estabilizado en máximos, y las villas nuevas se la reparten.

6,95 millones	–2,4 %	6–9 meses
llegadas de turistas extranjeros en 2025, récord	llegadas de enero a junio de 2026, frente al año anterior	para que una villa nueva llegue a la ocupación prevista

Fuente: BPS Bali, datos anuales de 2025 y mensuales de 2026; práctica de Rise Real Bali, 2024–2026

Dónde crece más la oferta

La facturación por anuncio bajó en todas las zonas que publican variación anual, y por el mismo motivo: los anuncios crecieron más deprisa que los huéspedes. Pererenan sumó un 45,6 % más de anuncios en un año y perdió un 27,9 % de facturación por anuncio. Ubud sumó un 43,2 % y perdió un 19,3 %.

Canggu es la excepción. Su oferta se redujo un 8 %, y aun así la facturación por anuncio cayó un 23,1 %: con menos anuncios no llegaron más huéspedes a cada uno. Uluwatu aguantó: es la única zona analizada donde la facturación por anuncio no bajó, y la de más noches reservadas de las cinco. Ahora calculamos Pererenan y Ubud con la ocupación de este año, no con la del anterior, y dejamos margen para algo más de presión.

Fuente: AirROI, de agosto de 2025 a julio de 2026; supuestos del modelo de Rise Real Bali, septiembre de 2026

Cómo revisar la proyección de rentabilidad de una promotora

Casi todas las proyecciones que vemos hacen bien las cuentas, pero parten de datos optimistas. Pide los datos de partida y contrasta cada uno con las cifras de mercado de arriba.

Una proyección con la que se puede trabajar

- Usa la tarifa por noche del propio inmueble
- Muestra tres escenarios de ocupación, de prudente a optimista
- Descuenta gestión, mantenimiento e impuestos
- Rebaja el primer año, mientras la villa reúne reseñas

Una proyección que hay que rehacer

- Divide la facturación media de la zona entre el precio de la unidad
- Usa la tarifa de agosto para las 365 noches
- Presenta la rentabilidad bruta como si fuera lo que cobras
- Supone ocupación completa desde el primer mes tras la entrega

Fuente: Práctica de Rise Real Bali

08 / 08

Haz los números con una villa real

Empieza por la zona. En nuestras páginas de Uluwatu, Canggu y Ubud tienes tarifas, ocupación y precios de entrada. Después mete un inmueble concreto en la calculadora de rentabilidad o elige uno de nuestro catálogo: casi todas las fichas llevan nuestra estimación de rentabilidad neta.

La facturación también cambia de un mes a otro, como explica nuestra guía de ocupación. Para el lado de los gastos, mira las comisiones de gestión y las comisiones de las plataformas.

Qué significa para el comprador

- 01 Cuenta con un 6–10 % neto en una villa gestionada, y un 8–12 % en las mejores zonas. Un 15–20 % casi siempre es bruto.
- 02 Al dueño residente fiscal en Indonesia le llega cerca del 60 % de la facturación; al no residente, cerca del 50 %.
- 03 Uluwatu casi iguala a Seminyak en facturación porque tiene más noches ocupadas.
- 04 Pererenan y Ubud aumentaron su oferta un 43–46 % en un año, y la facturación por anuncio bajó.

Preguntas frecuentes

¿Qué rentabilidad neta da una villa en Bali?

Descontando gestión, mantenimiento, noches vacías e impuestos, un 6–10 % al año en una villa bien llevada, y un 8–12 % en las mejores zonas. Los folletos hablan de un 15–20 % bruto, pero eso es antes de que cerca del 40 % de la facturación se vaya en gastos e impuestos.

¿Qué zona de Bali da más ingresos por alquiler?

Seminyak, con unos Rp 514 millones por anuncio en los últimos 12 meses, seguida muy de cerca por Uluwatu, con Rp 491 millones (AirROI). Uluwatu cobra menos por noche, pero tiene ocupadas el 46,2 % de las noches, la mejor cifra de las cinco zonas analizadas.

¿Qué parte de lo que factura la villa se queda el dueño?

En nuestro modelo, cerca del 60 % si eres residente fiscal en Indonesia: el 18 % va a la gestora, el 12 % a mantenimiento y noches vacías y el 10 % a impuestos. Un no residente, como quien vive en España, paga una retención del 20 % y se queda con cerca del 50 %.

¿Por qué baja lo que factura cada villa en Bali?

La oferta creció más que la demanda. Pererenan sumó un 45,6 % más de anuncios en un año y Ubud un 43,2 %, mientras que las llegadas de extranjeros a principios de 2026 quedaron algo por debajo de 2025. Los mismos huéspedes se reparten entre más villas.

¿Es realista una rentabilidad garantizada del 15 %?

Como cifra neta, rara vez. Comprueba si el tipo es bruto o neto, qué ocupación supone y quién paga la garantía. Las cláusulas del contrato están en nuestra [guía de gestión y garantías](/guias/bali-property-management-fees/).

Cómo lo sabemos

Las tarifas por noche, la ocupación y la facturación por anuncio salen de los datos de AirROI de los últimos 12 meses por zona, consultados en septiembre de 2026. Las variaciones anuales y el crecimiento de la oferta son de la misma fuente, de agosto de 2025 a julio de 2026. AirROI publica en otra divisa y lo pasamos a rupias con el cambio que usa la web. El 60 % para el dueño es nuestro modelo: 18 % de gestión, 12 % de mantenimiento y noches vacías y 10 % de impuestos para un residente. Las medianas del catálogo salen de los anuncios publicados en esta web en septiembre de 2026 e incluyen todos los tipos de inmueble. El ejemplo de Canggu usa datos ilustrativos elegidos por nosotros, no un anuncio. Las llegadas son de BPS Bali. No es asesoramiento de inversión.

— AirROI, datos de alquiler vacacional en Bali por zona, últimos 12 meses, septiembre de 2026

— BPS Bali, llegadas de turistas extranjeros en 2025 y de enero a julio de 2026

— Reglamento del Gobierno 34/2017 sobre el impuesto por arrendamiento de suelo y edificación

— Ley del Impuesto sobre la Renta de Indonesia, artículo 26, retención a no residentes

— Ortax, rentas de villas en Bali obtenidas por no residentes, junio de 2026

— Modelo de rentabilidad y catálogo de Rise Real Bali, septiembre de 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?

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

Esta guía en la web: riserealbali.com/es/guias/bali-villa-rental-yield/