

INFORME · CANGGU Y PERERENAN

Rentabilidad de villas en Canggu y Pererenan: el cálculo de 2026

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

· Paso 1 de 4

Un anuncio medio de alquiler facturó Rp 376 millones en Canggu y Rp 386 millones en Pererenan en el año hasta julio de 2026. Pasamos tres inmuebles de nuestro catálogo por el mismo modelo para ver qué le queda al dueño y qué se lleva el leasehold.

Leer en la web: <https://riserealbali.com/es/guias/canggu-pererenan-villa-yield-report/>

EN RESUMEN

En nuestro caso base, tres inmuebles de Canggu y Pererenan dan una rentabilidad neta del 7,5–8,7 % anual con un 70 % de ocupación, después de gestión, mantenimiento, noches vacías y un 10 % de impuestos. En bruto, esas mismas villas dan un 12,4–14,5 %. Con un leasehold de 25 a 27 años, cerca de 4 puntos de esa rentabilidad neta son tu propio capital que vuelve, según nuestro cálculo.

Rp 376 millones

facturación por anuncio en Canggu, 12 meses hasta julio de 2026 (AirROI)

Rp 386 millones

facturación por anuncio en Pererenan, mismo periodo

Cerca del 60 %

parte de la facturación que le queda a un dueño residente fiscal, nuestro modelo

7,5–8,7 %

rentabilidad neta de tres inmuebles del catálogo, caso base

EN ESTE INFORME

01	Dos mercados, el mismo huésped	06	Pererenan tiene más riesgo de zonificación
02	Adónde va cada rupia facturada	07	Cómo modelamos una villa en estas dos zonas
03	Tres inmuebles del catálogo, tres escenarios	08	Siguiente paso
04	La ocupación que necesita cada inmueble para un 8 % neto	09	Qué significa para el comprador
05	Lo que se lleva el leasehold	10	Preguntas frecuentes
		11	Cómo lo sabemos

01 / 08

Dos mercados, el mismo huésped

Canggu y Pererenan compiten por el mismo huésped: surfistas, nómadas digitales, parejas de treinta y tantos. Elige entre las dos por precio y por lo que esté dispuesto a andar para ir a cenar. La oferta, en cambio, va en direcciones opuestas.

Canggu es el mercado maduro. Tiene 3.920 anuncios en las plataformas, un 8,0 % menos que hace un año, porque los alojamientos más flojos han ido desapareciendo. Pererenan tiene 626, un 45,6 % más que un año antes, y allí se concentra casi toda la obra nueva de este tramo de costa. La facturación por anuncio bajó en las dos: un 23,1 % y un 27,9 %.

Mercado de alquiler vacacional, agosto de 2025 a julio de 2026

INDICADOR	CANGGU	PERERENAN
Tarifa media por noche	Rp 3,79 millones	Rp 3,68 millones
Ocupación	36,2 %	40,2 %
Facturación por anuncio, al año	Rp 376 millones	Rp 386 millones
Facturación, variación anual	-23,1 %	-27,9 %
Anuncios, variación anual	-8,0 %	+45,6 %
Anuncios en las plataformas	3.920	626

Fuente: AirROI, agosto de 2025 a julio de 2026, pasado a rupias al cambio de la web

02 / 08

Adónde va cada rupia facturada

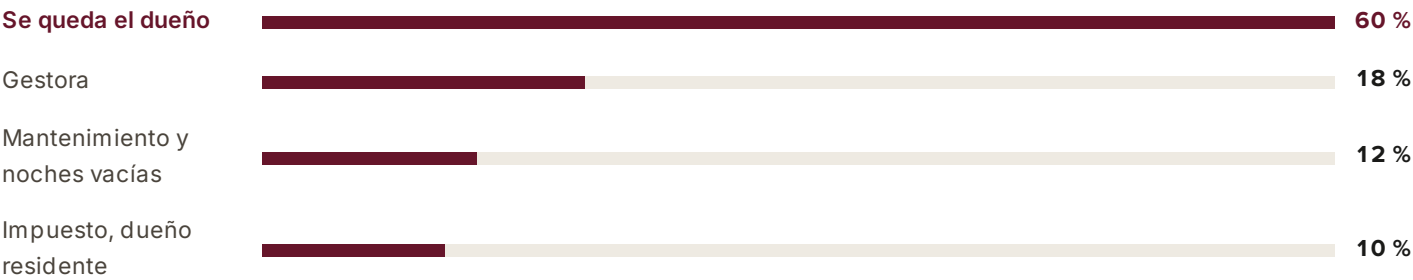
Todas las rentabilidades de este informe parten de la facturación bruta: tarifa por noche multiplicada por noches vendidas. Nuestro modelo le resta tres partidas. La comisión de gestión es el 18 % de la

facturación, dentro de una horquilla de mercado del 15–25 %. Mantenimiento, consumibles y noches vacías entre estancias se llevan otro 12 %. Y el impuesto, el 10 %: el tipo final sobre el alquiler para un residente fiscal según el PP 34/2017.

Al dueño le queda cerca del 60 % de la facturación. Un operador de resort suele cobrar en torno al 23 %, y eso baja la parte del dueño a cerca del 55 %. Un dueño no residente paga una retención del 20 % en lugar del 10 %, así que cuenta más o menos con la mitad. Si vives en España, para Indonesia eres no residente, y en España esos ingresos se declaran además en el IRPF.

En los tres inmuebles de abajo, esa diferencia cuesta 1,3–1,5 puntos. Con un 70 % de ocupación, un no residente saca un 6,2 % neto en la villa de Pererenan, un 7,1 % en la de Canggu y un 7,2 % en el apartamento. Comprar a través de una sociedad local vuelve a cambiar la línea de impuestos, como explica la guía de impuestos sobre el alquiler.

Adónde va la facturación bruta, nuestro modelo para una villa gestionada



Partes de la facturación bruta en el modelo de Rise Real Bali, para un dueño residente fiscal.

Fuente: Modelo de rentabilidad de Rise Real Bali; Reglamento del Gobierno n.º 34 de 2017; Ley del Impuesto sobre la Renta, artículo 26

03 / 08

Tres inmuebles del catálogo, tres escenarios

Tomamos tres anuncios en venta de nuestro catálogo: una villa de dos dormitorios con piscina en Pererenan, otra de dos dormitorios con piscina en el interior de Canggu y un apartamento de un dormitorio en Batu Bolong. Cada tarifa por noche es nuestra estimación para ese tipo de inmueble en su zona, a partir de AirROI y ajustada por tamaño y acabados. Ninguna de las tres promotoras publica una rentabilidad neta por unidad, así que estas cifras son nuestras.

El escenario prudente es un 60 % de ocupación; el base, un 70 %, y el optimista, un 80 %. Están muy por encima de las medias de zona del 36–40 %, y es a propósito: describen un inmueble con gestora profesional y un año de reseñas detrás. Si piensas gestionarlo tú, usa la media de la zona y verás por qué no lo recomendamos.

Rentabilidad neta según la ocupación, nuestro modelo

INMUEBLE	PRECIO	TARIFA POR NOCHE	NETA AL 60 %	NETA AL 70 %	NETA AL 80 %
Villa Elysium, 2 dormitorios, Pererenan	Rp 6.180 millones	Rp 3,0 millones	6,4 %	7,5 %	8,5 %
Villa Zamaya, 2 dormitorios, Canggu	Rp 4.780 millones	Rp 2,7 millones	7,3 %	8,5 %	9,7 %
White Palm, 1 dormitorio, Canggu	Rp 2.650 millones	Rp 1,5 millones	7,4 %	8,7 %	9,9 %

Los mismos tres inmuebles dan un 12,4 %, un 14,2 % y un 14,5 % bruto con un 70 % de ocupación. La distancia hasta el neto es el 40 % de la facturación que nunca llega al dueño.

Fuente: Precios del catálogo y modelo de rentabilidad de Rise Real Bali, septiembre de 2026; tarifas por noche estimadas por nosotros con datos de zona de AirROI

04 / 08

La ocupación que necesita cada inmueble para un 8 % neto

Si le das la vuelta a la pregunta, los tres inmuebles se separan con claridad. Con su tarifa estimada, la villa de Pererenan necesita un 75,0 % de ocupación para pasar del 8 % neto. La de Canggu, un 65,8 %, y el apartamento, un 64,5 %.

Esa es la cifra que hay que discutir con una gestora. Pregunta qué ocupación tuvieron de verdad sus inmuebles comparables en los últimos 12 meses, mes a mes. Si no te la enseñan, cuenta con la media de la zona. Con la facturación media de la zona, una villa no debería costar más de unos Rp 2.820 millones en Canggu o Rp 2.890 millones en Pererenan para dar un 8 % neto.

75,0 %	65,8 %	64,5 %
ocupación para un 8 % neto, villa de Pererenan	villa de Canggu	apartamento de Canggu

Fuente: Cálculo de Rise Real Bali con precios del catálogo y tarifas por noche estimadas; facturación por anuncio de AirROI

05 / 08

Lo que se lleva el leasehold

Cada año de uso le quita un trozo al valor de un leasehold. En línea recta, los 27 años del plazo base de la villa de Pererenan pierden unos Rp 229 millones al año, un 3,7 % de su precio. Los 25 años de Zamaya pierden un 4,0 % al año, y los 27 de White Palm, un 3,7 %. A eso lo llamamos desgaste del leasehold, y tiene que entrar en las cuentas antes de que nadie hable de beneficio.

Réstalo de la rentabilidad neta del caso base y te queda un 3,8 % en la villa de Pererenan, un 4,5 % en la de Canggu y un 5,0 % en el apartamento. Eso es lo que ganas por encima de recuperar tu propio dinero.

Las prórrogas cambian mucho las cuentas. Los tres contratos incluyen una: 30 años más en Elysium y White Palm, 25 en Zamaya. Repartido sobre el plazo completo, el desgaste baja al 1,75–2,0 % anual. Comprueba cuánto cuesta la prórroga y quién fija el precio, porque de eso depende cuál de las dos cifras estás comprando de verdad.

Rentabilidad neta del caso base después del desgaste del leasehold, cálculo nuestro

INMUEBLE	LEASEHOLD	NETA AL 70 %	TRAS EL DESGASTE, PLAZO BASE	TRAS EL DESGASTE, CON PRÓRROGA
Villa Elysium, Pererenan	27 + 30 años	7,5 %	3,8 %	5,7 %
Villa Zamaya, Canggu	25 + 25 años	8,5 %	4,5 %	6,5 %
White Palm, Canggu	27 + 30 años	8,7 %	5,0 %	6,9 %

Fuente: Cálculo de Rise Real Bali; plazos de leasehold según declara cada promotora

06 / 08

Pererenan tiene más riesgo de zonificación

Buena parte de Pererenan era arrozal hasta hace poco. El estudio de Propertia de marzo de 2026 sobre anuncios en venta encontró un 17,3 % de los de Pererenan en suelo agrícola o protegido, frente al 9,3 % del conjunto de Badung. Una villa en ese suelo no puede obtener el PBG ni la licencia de alquiler turístico (NIB), y desde el 1 de agosto de 2026 tampoco puede seguir en las plataformas de reservas.

El problema de Canggu es otro. Casi no queda suelo libre, así que los proyectos nuevos se encajan en parcelas más pequeñas o se van al borde de la zona. Mira la dirección exacta en el mapa antes de comparar un anuncio con las cifras de Canggu.

Canggu funciona cuando

- Quieres poder vender sin complicaciones
- El inmueble está a un paseo de Batu Bolong o Berawa
- Prefieres comprar en un mercado donde los anuncios más flojos ya han salido de las plataformas

En Pererenan, comprueba que

- La zonificación y el PBG están en regla
- El precio ya refleja un año en el que los anuncios competidores crecieron un 45,6 %
- Hay una gestora con nombre que lleva villas comparables cerca

Fuente: Propertia, datos del mercado de villas de Bali, marzo de 2026; Ministerio de Turismo, retirada de las plataformas desde el 1 de agosto de 2026

Cómo modelamos una villa en estas dos zonas

El arranque antes era de tres a seis meses. Con 626 anuncios en Pererenan en lugar de 430, una villa nueva tarda más en reunir las reseñas que la ponen en la primera página de resultados.

- 01 **Partimos de la facturación de la zona**
La facturación por anuncio a 12 meses de AirROI, que refleja reservas hechas, no tarifas pedidas.
- 02 **Ajustamos al inmueble**
Dormitorios, tamaño, piscina, acabados y distancia a pie a la playa y a los cafés.
- 03 **Probamos tres escenarios de ocupación**
60 %, 70 % y 80 % para un inmueble gestionado, con la media de la zona como suelo.
- 04 **Restamos los gastos**
Cerca del 40 % de la facturación en total, o el 45 % con un operador de resort.
- 05 **Sumamos un periodo de arranque**
De seis a nueve meses.
- 06 **Restamos el desgaste del leasehold**
Sobre el plazo base y sobre el plazo completo con prórroga, uno al lado del otro.

Fuente: Metodología de rentabilidad de Rise Real Bali, septiembre de 2026

Siguiente paso

Cada inmueble de arriba tiene su propia página con el desglose completo de costes y las condiciones de la gestora: los anuncios de Canggu y los de Pererenan están a un clic. Mete tu propia ocupación en la calculadora de rentabilidad, o mándanos la villa que estás mirando y la pasamos por este modelo.

Qué significa para el comprador

- 01 Un anuncio medio facturó Rp 376 millones en Canggu y Rp 386 millones en Pererenan en el último año, con caídas del 23–28 %.
- 02 A un dueño residente le queda cerca del 60 % de la facturación.

-
- 03** Nuestros tres inmuebles del catálogo dan un 7,5–8,7 % neto con un 70 % de ocupación, frente a un 12,4–14,5 % bruto.
-
- 04** Con un leasehold de 25 a 27 años, cerca de 4 puntos de la rentabilidad neta son capital que vuelve.
-
- 05** El 17,3 % de los anuncios en venta de Pererenan está en suelo agrícola o protegido. Comprueba primero la zonificación.
-

Preguntas frecuentes

¿Qué rentabilidad da una villa en Canggu?

En nuestro modelo, una villa gestionada en Canggu da cerca de un 8,5 % neto anual con un 70 % de ocupación, y un 7,3 % con un 60 %. El mismo inmueble muestra cerca de un 14 % bruto. El anuncio medio de Canggu facturó Rp 376 millones en el año hasta julio de 2026 (AirROI).

¿Qué es mejor para alquilar, Pererenan o Canggu?

La facturación por anuncio es parecida: Rp 386 millones en Pererenan frente a Rp 376 millones en Canggu. Pererenan tiene más ocupación (40,2 % frente a 36,2 %), pero también sumó un 45,6 % más de anuncios en el año, y una parte mayor de su suelo es agrícola.

¿Por qué la rentabilidad de este informe es más baja que la de la promotora?

Restamos gestión, mantenimiento, noches vacías e impuestos, cerca del 40 % de la facturación. Las cifras comerciales suelen poner la facturación bruta frente al precio. En nuestros tres inmuebles de muestra, el bruto es del 12,4–14,5 % y el neto, del 7,5–8,7 %.

¿Qué ocupación conviene suponer para una villa en Canggu?

La media de la zona, cerca del 36 %, como suelo, y un 60–70 % para un inmueble con gestora profesional y un año de reseñas. Desde la puesta en marcha hasta llegar a ese nivel, cuenta con entre seis y nueve meses.

¿El plazo del leasehold afecta a la rentabilidad?

Sí. Con un leasehold de 25 años, cerca de un 4 % del precio se consume cada año en línea recta. Réstalo de la rentabilidad neta para ver lo que ganas por encima de tu propio capital. Una prórroga pactada en el contrato reduce ese desgaste a la mitad o más.

Cómo lo sabemos

Tarifas, ocupación, facturación por anuncio y número de anuncios de cada zona vienen de AirROI para agosto de 2025 a julio de 2026, pasados a rupias. Los tres inmuebles son anuncios en venta de nuestro catálogo. Precios y plazos de leasehold son los que declaran las promotoras, y las tarifas por noche son nuestra estimación para cada tipo de inmueble. El modelo resta de la facturación bruta un 18 % de gestión, un 12 % de mantenimiento y noches vacías y un 10 % de impuestos, como para un dueño residente fiscal. El desgaste del leasehold es un cálculo en línea recta sobre el plazo base y sobre el plazo completo con la prórroga pactada, sin contar lo que pueda costar la prórroga. La parte de suelo agrícola es del estudio de Propertia sobre anuncios en venta de marzo de 2026. No es asesoramiento de inversión ni una promesa de ingresos.

- AirROI, datos de alquiler vacacional en Canggu y Pererenan, agosto de 2025 a julio de 2026
- Catálogo y modelo de rentabilidad de Rise Real Bali, septiembre de 2026
- Reglamento del Gobierno n.º 34 de 2017 sobre el impuesto por alquiler de suelo y edificios
- Ley del Impuesto sobre la Renta, artículo 26, retención a no residentes
- Propertia, datos del mercado de villas de Bali, marzo de 2026
- Ministerio de Turismo, retirada de las plataformas de los alojamientos sin licencia, desde el 1 de agosto 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/canggu-pererenan-villa-yield-report/