



INVERSIÓN · MODELO A 10 AÑOS

¿Merece la pena invertir en Bali? Un modelo a 10 años

25 de septiembre de 2026 · 11 min de lectura · Estudios de mercado

· Paso 1 de 4

Cogimos una villa corriente en leasehold en Canggu y la seguimos diez años, desde la señal hasta la venta. La respuesta depende menos de Bali que de tres datos que puedes comprobar antes de firmar.

Leer en la web: <https://riserealbali.com/es/guias/is-bali-property-a-good-investment/>

EN RESUMEN

Puede serlo, si compras para tener ingresos por alquiler y pagas un precio justo por los años que le quedan al leasehold. En nuestro modelo a 10 años, una villa en Canggu de Rp 4.000 millones devuelve cerca de 1,5 veces lo invertido, una TIR cercana al 5 %. Al 50 % de ocupación y con tarifas planas, apenas recupera el dinero. Si en España te han prometido un «10–15 % neto» en Bali, pide que te lo desglosen: casi siempre es bruto.

Cerca del 5 %

TIR a 10 años de un leasehold en Canggu de Rp 4.000 millones, nuestro caso base

1,5×

dinero recuperado en diez años, alquiler más venta, caso base

6–10 %

rentabilidad neta que consideramos realista en una villa gestionada

6,95 millones

llegadas de extranjeros a Bali en 2025, un récord (BPS Bali)

EN ESTE INFORME

01	El mercado inmobiliario de Bali en 2026: la demanda se estabiliza, la oferta crece	07	Cuándo Bali funciona como inversión, y cuándo no
02	La villa que modelamos, y por qué estas cifras	08	Cómo poner a prueba una villa antes de la señal
03	Tres escenarios a diez años	09	Prueba una villa real con el modelo
04	Por qué el leasehold pesa más que la rentabilidad	10	Qué significa para el comprador
05	El retorno tarda 11 años o más, no 7	11	Preguntas frecuentes
06	Ser no residente cuesta cerca de 1,4 puntos de TIR	12	Cómo lo sabemos

01 / 09

El mercado inmobiliario de Bali en 2026: la demanda se estabiliza, la oferta crece

Bali recibió 6,95 millones de visitantes extranjeros en 2025, la cifra más alta de su historia (BPS Bali). De enero a julio de 2026 la llegada de turistas quedó un 1,98 % por debajo de los mismos meses de 2025, y julio fue el primer mes del año ligeramente por encima de su nivel de 2025. La demanda no se está hundiendo: se ha estabilizado cerca del récord, y ese es el telón de fondo de cualquier compra este año.

Lo que sí se mueve es la oferta. En el año hasta septiembre de 2026, los anuncios de alquiler a corto plazo en Pererenan crecieron un 45,6 % y el ingreso por anuncio cayó un 27,9 % (AirROI). Canggu perdió un 23,1 % y Ubud un 19,3 %. Las villas nuevas se reparten a los mismos huéspedes, así que un cálculo hecho con la ocupación del año pasado ya está desfasado.

El tercer cambio es la regulación. El Ministerio de Turismo de Indonesia empezó a retirar los alquileres sin licencia de las plataformas de reserva el 1 de agosto de 2026. Para un comprador es una buena noticia con una condición: las villas con licencia compiten con menos oferta gris, y una villa que no puede conseguir licencia no puede ganar dinero legalmente.

6,95 mn	-1,98 %	-19 % a -28 %
llegadas de extranjeros en 2025, un récord	enero-julio de 2026 frente a los mismos meses de 2025	ingreso por anuncio en Ubud, Canggu y Pererenan, interanual

Fuente: BPS Bali, 2025 y enero-julio de 2026, vía Antara, 1 de septiembre de 2026; AirROI, últimos 12 meses hasta septiembre de 2026; Ministerio de Turismo, retirada de plataformas desde el 1 de agosto de 2026

La villa que modelamos, y por qué estas cifras

Elegimos la compra más habitual que vemos: una villa de dos dormitorios con piscina en Canggu, por Rp 4.000 millones, en leasehold con 30 años por delante. Cuenta con cerca de un 10 % más sobre el precio para gastos de cierre y puesta en marcha: notario, revisión legal, muebles y una reserva de caja. Eso deja el desembolso real en Rp 4.400 millones.

La villa se alquila a Rp 2,5 millones la noche, por debajo de la media de Canggu, porque esa media incluye villas más grandes. Al propietario le llega cerca del 60 % de la facturación después de la gestora (18 %), el mantenimiento y las noches vacías (12 %) y el impuesto final del 10 % para residentes fiscales indonesios. Recortamos el primer año al 70 % de la ocupación prevista mientras la villa reúne reseñas, y presupuestamos una renovación de mobiliario de Rp 200 millones en el año seis.

Datos de partida de una villa de dos dormitorios en leasehold en Canggu, Rp 4.000 millones, nuestro modelo

DATO	VALOR	DE DÓNDE SALE
Precio, 30 años por delante	Rp 4.000 millones	Precio de anuncio típico a 2 dormitorios, nuestro catálogo
Cierre y puesta en marcha	Rp 400 millones	Notario, revisión legal, muebles, reserva
Tarifa por noche, año uno	Rp 2,5 millones	Por debajo de la media de Canggu, Rp 3,79 millones (AirROI)
Parte que se queda el propietario	Cerca del 60 %	Tras gestora, mantenimiento, vacío y el 10 % de impuesto
Año uno	70 % del plan	Tiempo para reunir valoraciones y reseñas
Costes de venta a la salida	8,5 %	Agente, notario e impuesto sobre la venta

Fuente: Modelo de rentabilidad y catálogo de Rise Real Bali, septiembre de 2026; AirROI, Canggu, últimos 12 meses; PP 34/2017 sobre el impuesto final del 10 % al alquiler

Tres escenarios a diez años

La ocupación mueve el resultado más que cualquier otra cosa, así que calculamos tres escenarios. En el prudente, la villa se alquila la mitad de las noches, las tarifas no suben nunca y al final el comprador paga un 10 % menos de lo que sugiere la cuenta del leasehold. El caso base alquila el 60 % y deja que tarifas y precio suban al ritmo de la inflación indonesia, cerca de un 2,5 % al año. El caso fuerte alquila el 70 % con un crecimiento anual del 5 %.

La horquilla es amplia. El caso prudente devuelve Rp 4.650 millones sobre Rp 4.400 millones invertidos: el dinero estuvo diez años parado y apenas ganó nada. El caso base devuelve Rp 6.480 millones, cerca de 1,5 veces el desembolso. El caso fuerte casi lo duplica. Si en algún folleto español has visto un «10–15 % neto» para Bali, compáralo con estos tres escenarios antes de firmar nada.

Dinero recuperado por cada Rp 1 invertido, diez años



Propietario como residente fiscal indonesio. Los ingresos no se reinvierten. La renovación de mobiliario del año seis está incluida en los tres escenarios.

Diez años de una villa en leasehold en Canggu, Rp 4.000 millones, Rp 4.400 millones invertidos, nuestro modelo

ESCENARIO	ALQUILER COBRADO, 10 AÑOS	VENTA, TRAS GASTOS	TOTAL RECIBIDO	TIR
Prudente: 50 %, tarifas planas	Rp 2.460 millones	Rp 2.200 millones	Rp 4.650 millones	0,7 %
Base: 60 %, +2,5 % al año	Rp 3.360 millones	Rp 3.120 millones	Rp 6.480 millones	5,2 %
Fuerte: 70 %, +5 % al año	Rp 4.450 millones	Rp 3.980 millones	Rp 8.430 millones	9,0 %

Fuente: Modelo a 10 años de Rise Real Bali, septiembre de 2026; hipótesis de inflación según el objetivo de Bank Indonesia para 2026, 2,5 % ± 1 punto

04 / 09

Por qué el leasehold pesa más que la rentabilidad

Un leasehold es una cuenta atrás. Pasados diez años, a nuestra villa le quedan 20 años en vez de 30, y el siguiente comprador paga solo por esos 20. Aunque el precio suba un 2,5 % al año, la venta ingresa menos que el precio de compra. Es el alquiler el que hace el trabajo, y la salida solo devuelve parte del capital.

Por eso valoramos el leasehold por año que le queda. Rp 4.000 millones por 30 años son unos Rp 133 millones por cada año de tenencia. Ofrece la misma villa con solo 20 años por delante al mismo precio y cada año te sale a Rp 200 millones, y la rentabilidad cae un tercio antes de alquilar una sola noche. Una cláusula de prórroga ayuda solo si el contrato fija el precio y las condiciones de esa prórroga. Nuestra guía de prórroga del leasehold explica qué mirar.

Con Hak Pakai, el derecho de uso, o con una empresa que tiene un derecho de superficie (HGB), el plazo se renueva por ley y no por buena voluntad del dueño del suelo. Estas vías cuestan más montarlas, y en Bali el Hak Pakai solo se aplica a casas desde Rp 5.000 millones.

Fuente: Modelo de Rise Real Bali; Kepmen ATR/BPN 1241/2022 sobre el precio mínimo para la propiedad extranjera; PP 18/2021 sobre derechos sobre el suelo

El retorno tarda 11 años o más, no 7

Los folletos suelen hablar de un plazo de recuperación de seis o siete años. Esa cifra divide el precio entre un año de facturación bruta. Divide el desembolso completo entre lo que de verdad llega al propietario, y el caso base necesita unos 12 años de alquiler para recuperar los Rp 4.400 millones. Al 70 % de ocupación son cerca de 10.

Nada de esto convierte la villa en un mal activo. Significa que la venta final forma parte de tu retorno, y un leasehold corto hace esa venta más pequeña. Nuestra guía de rentabilidad del alquiler desglosa la diferencia entre bruto y neto por zona.

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

Ser no residente cuesta cerca de 1,4 puntos de TIR

Si no eres residente fiscal en Indonesia, el artículo 26 de la ley del impuesto sobre la renta retiene el 20 % del alquiler bruto, el doble del 10 % que paga un residente, salvo que un convenio fiscal lo rebaje. En nuestro caso base, ese único cambio baja la TIR del 5,2 % al 3,8 % y quita Rp 600 millones a diez años de ingresos.

Tu país también puede volver a gravar ese mismo ingreso, con una deducción por lo que retuvo Indonesia. Compruébalo antes de comparar Bali con un mercado en España. Un 5 % que luego tu Hacienda recorta por la mitad no es un 5 %.

Fuente: Ley del impuesto sobre la renta, artículo 26; PP 34/2017; modelo de Rise Real Bali

Cuándo Bali funciona como inversión, y cuándo no

Disuadimos a compradores con regularidad. El patrón se repite, y tiene poco que ver con qué zona está de moda este año.

Suele funcionar

- Horizonte de siete años o más
- Al menos 25 años de leasehold por delante, o una prórroga con precio fijado en el contrato
- Una zona que permite alojamiento turístico y una licencia que la villa puede conseguir de verdad
- Números que aguantan al 50 % de ocupación, no solo al 70 %
- Dinero que no vas a necesitar de vuelta en años

Suele decepcionar

- Una rentabilidad citada en bruto, sin ninguna línea de gastos debajo
- Un leasehold de menos de 20 años, con el precio como si el plazo no importara
- Una parcela en terreno agrícola o dentro de la franja costera protegida
- El plan de venderla rápido
- Un testamento con el suelo a su nombre

08 / 09

Cómo poner a prueba una villa antes de la señal

Corre la proyección del vendedor al 50 % de ocupación y con las tarifas de hoy, no las de la temporada pasada. Si la villa sigue cubriendo sus gastos y deja unos puntos netos, tienes margen de seguridad. Si solo funciona al 70 %, estás apostando por el escenario bueno.

Después comprueba las tres cosas que el modelo no puede arreglar después: la zonificación según el plan urbanístico (RDTR), la licencia de obra y el certificado de habitabilidad, y los años que le quedan al leasehold. Nuestra lista de revisión legal cubre las tres en orden.

-
- 01 Baja la ocupación al 50 %**
Si la rentabilidad neta cae por debajo del 5 %, el precio es demasiado alto para la zona.
 - 02 Divide el precio entre los años que quedan**
Compara el coste por año de tenencia con villas parecidas cerca.
 - 03 Aplica tu propio tipo impositivo**
10 % residente, 20 % no residente, más lo que añada tu país.
 - 04 Pon precio a la salida**
Valora el leasehold con diez años menos y resta un 8,5 % por costes de venta.
-

Fuente: Práctica de Rise Real Bali, 2023–2026

09 / 09

Prueba una villa real con el modelo

Elige una villa de nuestro catálogo, o empieza por una zona como Uluwatu o Ubud. Mándanos el anuncio, tu residencia fiscal y cuánto tiempo piensas mantenerla, y corremos los tres escenarios sobre esa villa exacta antes de que pagues nada.

Qué significa para el comprador

-
- 01** En nuestro caso base, un leasehold de Rp 4.000 millones en Canggu devuelve cerca de 1,5 veces el desembolso en diez años, una TIR cercana al 5 %.
 - 02** La ocupación decide el resultado: al 50 % apenas se recupera el dinero, al 70 % casi se duplica.
-

-
- 03** En un leasehold, el alquiler hace la rentabilidad y la venta solo devuelve parte del capital, así que los años que quedan marcan el precio.
-
- 04** Los propietarios no residentes pierden cerca de 1,4 puntos de TIR por la retención del 20 %.
-

Preguntas frecuentes

¿Merece la pena comprar en Bali en 2026?

Puede merecer la pena para quien busca ingresos por alquiler a siete años o más. Nuestro modelo a 10 años de un leasehold de Rp 4.000 millones en Canggu da una TIR cercana al 5 % en el caso base, 0,7 % si la ocupación se queda en el 50 % y 9 % al 70 % con tarifas al alza (Rise Real Bali, septiembre de 2026).

¿Es realista un 10–15 % neto en Bali, como promete el mercado español?

No con esas condiciones. Nosotros vemos un 6–10 % neto al año en villas bien gestionadas y un 8–12 % en las mejores zonas, después de gestora, mantenimiento, vacío e impuesto. Las cifras de 15–20 % que circulan suelen ser facturación bruta dividida por el precio, no lo que llega a la cuenta.

¿Cuánto tarda en recuperarse una villa en Bali?

Solo con el alquiler, unos 12 años al 60 % de ocupación y cerca de 10 al 70 %, una vez contados el notario, los muebles y una reserva de caja. Seis o siete años suele salir de un cálculo hecho con la facturación bruta.

¿Suben los precios de la propiedad en Bali?

Las agencias sitúan el crecimiento del precio del suelo entre el 15 % y el 30 % en 2024–2026, pero una villa en leasehold también pierde valor a medida que se consume su plazo. Nuestro caso base deja subir el precio un 2,5 % al año, y aun así la venta devuelve menos que el precio de compra a los diez años.

¿Está saturado el mercado de Bali?

En parte sí. En el año hasta septiembre de 2026, los anuncios de corta estancia en Pererenan crecieron un 45,6 % mientras el ingreso por anuncio caía un 27,9 % (AirROI). Uluwatu fue la única zona que mantuvo su ingreso por anuncio, de las que sigue AirROI para nosotros.

Cómo lo sabemos

El modelo sigue una villa durante diez años: una villa de dos dormitorios con piscina en Canggu, precio Rp 4.000 millones con 30 años de leasehold, más un 10 % para notario, revisión legal, muebles y reserva de caja. La facturación es la tarifa por noche por 365 por la ocupación, con el año uno al 70 % del plan. Al propietario le llega el 60 % de la facturación tras una comisión de gestión del 18 %, un 12 % de mantenimiento y noches vacías y el impuesto final del 10 % para residentes fiscales, o el 50 % como no residente bajo la retención del 20 %. Una renovación de mobiliario de Rp 200 millones cae en el año seis. La salida valora el leasehold al mismo precio por año restante, revalorizado según la tasa de cada escenario, y descuenta un 8,5 % por comisión, notario e impuesto. Calculamos la TIR sobre flujos de caja anuales, sin reinvertir los ingresos. Las cifras de mercado vienen de BPS Bali y AirROI. Trátalo como un modelo. No promete ingresos.

- BPS Provinsi Bali, Llegadas de extranjeros, 2025 y enero-julio de 2026
- AirROI, datos de alquiler a corto plazo en Bali por zona, últimos 12 meses hasta septiembre de 2026
- Ministerio de Turismo de Indonesia, retirada de alquileres sin licencia desde el 1 de agosto de 2026
- Bank Indonesia, objetivo de inflación 2026
- PP 34/2017 y ley del impuesto sobre la renta, artículo 26
- PP 18/2021 sobre derechos sobre el suelo; Kepmen ATR/BPN 1241/2022
- Magnum Estate, Bali Property Prices 2026
- Catálogo, modelo de rentabilidad y modelo a 10 años 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.

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/is-bali-property-a-good-investment/