

CASA SAN BENITO

MANUAL PARA INVERTIR EN AIRBNB EN CUENCA

Cómo elegir la zona, proyectar la rentabilidad y administrar correctamente
tu departamento

Una inversión informada empieza por entender el negocio.

Este manual reúne estadísticas de mercado, comparables reales, costos operativos, obligaciones y escenarios de rentabilidad. Su objetivo es mostrar por qué la ubicación y la calidad del producto pueden cambiar completamente el resultado de una inversión Airbnb.

Contenido

- 1. Antes de invertir: qué negocio estás comprando**
- 2. Fotografía general del mercado de Cuenca**
- 3. Ocupación, ADR y RevPAR mes a mes**
- 4. La ubicación cambia el resultado**
- 5. Qué producto funciona mejor**
- 6. Cómo se generan y se descuentan los ingresos**
- 7. Administración, limpieza y operación**
- 8. Formalización e impuestos en Ecuador**
- 9. Escenarios de inversión para Casa San Benito**
- 10. Penthouse y residencia insignia**
- 11. Riesgos, ventajas y checklist**
- 12. Metodología y fuentes**

1. Antes de invertir: qué negocio estás comprando

Un departamento destinado a alojamiento temporal no es únicamente un inmueble. Es, al mismo tiempo, un activo patrimonial, una unidad de hospitalidad y un pequeño negocio que debe vender noches, cuidar su reputación y controlar sus costos.

La regla principal

En Airbnb no basta con comprar el departamento más barato. El resultado depende de comprar el producto correcto, en la zona correcta y operarlo correctamente.

Los cuatro indicadores que debes entender

Indicador	Qué significa	Por qué importa
Ocupación	Porcentaje de noches disponibles que se reservan.	Mide la capacidad real de captar demanda.
ADR	Tarifa diaria promedio de las noches vendidas.	Indica cuánto paga, en promedio, cada reserva por noche.
RevPAR	ADR multiplicado por ocupación.	Resume tarifa y demanda en un solo indicador.
Revenue	Ingresos brutos generados por el alojamiento.	No equivale a utilidad: todavía deben descontarse gastos.

La fórmula básica

Ingreso bruto anual

$\text{ADR} \times 365 \text{ noches} \times \text{ocupación}$. Después deben descontarse comisión de plataforma, administración, servicios, limpieza no recuperada, mantenimiento, alícuota, seguros e impuestos aplicables.

La rentabilidad real se calcula sobre la inversión total: precio de compra, gastos legales, mobiliario, equipamiento y capital inicial de operación. Calcularla únicamente sobre el precio publicado del departamento sobreestima el rendimiento.

2. Fotografía general del mercado de Cuenca

Los reportes revisados de AirROI y AirDNA no entregan exactamente la misma cifra porque emplean metodologías, filtros y ventanas de tiempo diferentes. Sin embargo, ambos muestran la misma estructura: la oferta ha crecido con rapidez, la ocupación promedio es moderada y el desempeño está muy concentrado en ciertos productos y zonas.

Métrica	AirROI	AirDNA	Lectura consolidada
Anuncios activos	2.362	2.598	Aproximadamente 2.400–2.600
Ocupación anual	30%	No visible en el reporte abierto	Banda de trabajo: 30%–33%
ADR anual	USD 59	No visible en el reporte abierto	Banda de trabajo: USD 50–59
Ingreso anual por anuncio	USD 6.745	USD 6.191	Punto medio: cerca de USD 6.470
Lectura del mercado	Score 82	Score 95	Mercado activo, pero sobreofertado y desigual

Conclusión de ciudad

Un Airbnb promedio en Cuenca puede producir alrededor de USD 6.200–6.700 brutos al año. Eso no significa que todas las propiedades produzcan igual: la ubicación, la capacidad, la calidad visual y la gestión separan al promedio de los mejores resultados.

Señales estructurales

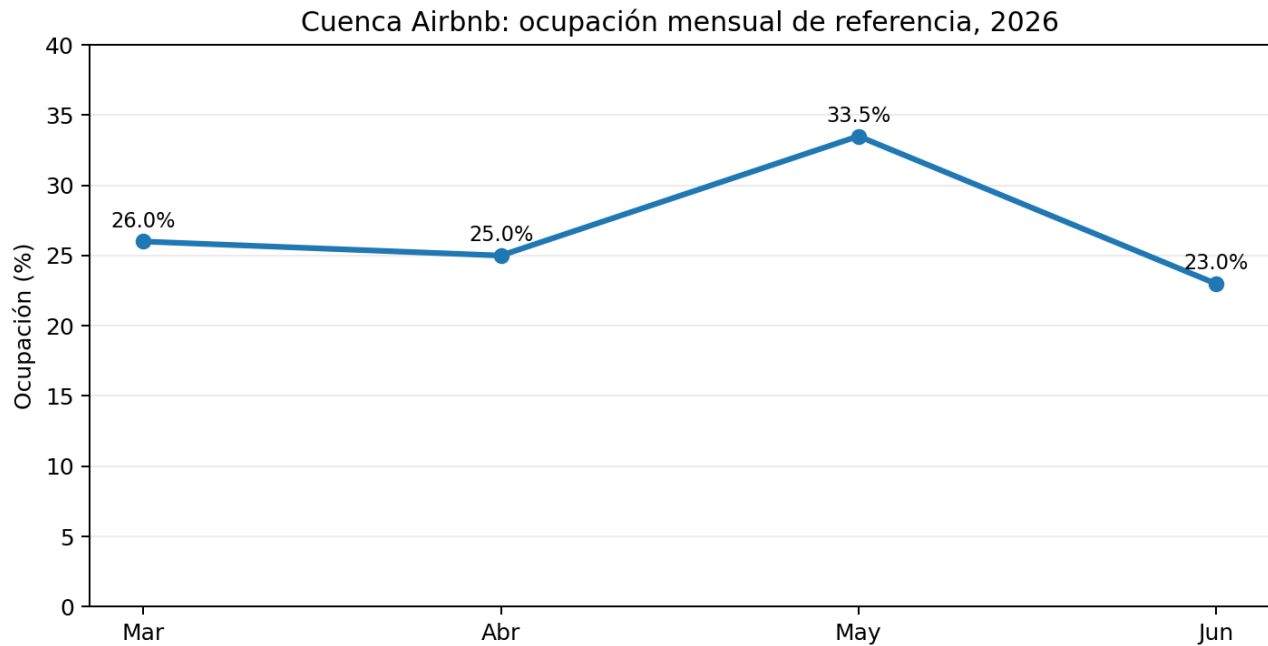
- La oferta activa crece más rápido que el ingreso promedio por propiedad.
- La mayoría de los anuncios son propiedades completas, especialmente de 1 y 2 dormitorios.
- Muchos alojamientos están disponibles casi todo el año, pero una proporción importante vende pocas noches.
- La reserva suele entrar con poca anticipación; la gestión de precios y calendario es decisiva.
- Los anuncios con ubicación turística, vistas, diseño y reputación concentran una parte desproporcionada de los ingresos.

3. Ocupación, ADR y RevPAR mes a mes

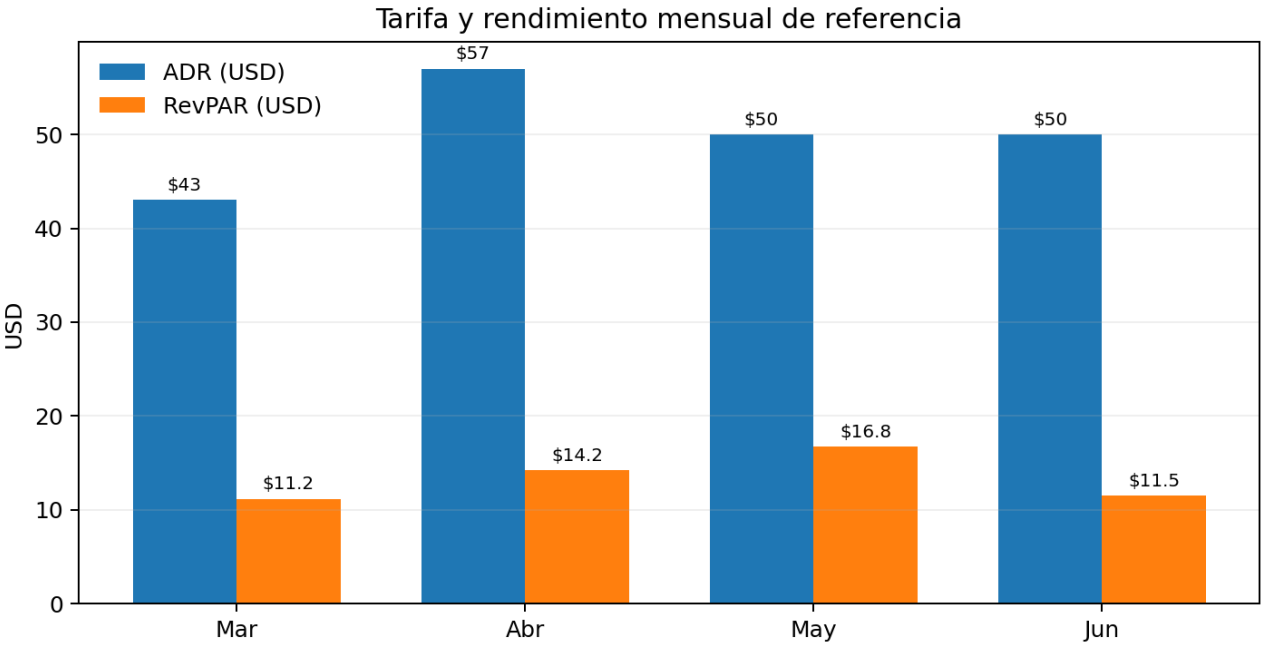
Lectura de trabajo para marzo–junio de 2026

Los valores mensuales siguientes fueron obtenidos de los tableros y gráficos revisados durante el análisis. Deben utilizarse como referencias de mercado y no como una auditoría transaccional de Airbnb.

Mes	Ocupación	ADR	RevPAR	Lectura
Marzo	26,0%	USD 43	USD 11,18	Demanda contenida y tarifa baja.
Abril	25,0%	USD 57	USD 14,25	Poca ocupación, pero mejor tarifa.
Mayo	33,5%	USD 50	USD 16,75	Recuperación clara de volumen.
Junio	23,0%	USD 50	USD 11,50	Mes débil; presión por falta de demanda.



La ocupación mensual varía más que la tarifa: el principal riesgo del mercado es la absorción de demanda.



El RevPAR cae cuando la ocupación se debilita, incluso si el ADR se sostiene.

4. La ubicación cambia el resultado

El promedio de ciudad mezcla propiedades turísticas, residenciales, periféricas, grandes, pequeñas, profesionales y amateurs. Por eso no debe usarse sin segmentación para proyectar Casa San Benito.

Dos realidades dentro de la misma ciudad

Fuera del eje turístico	Centro Histórico y San Sebastián
Menor caminabilidad hacia atractivos.	El huésped puede caminar a restaurantes, cafés, museos y patrimonio.
Mayor dependencia del automóvil.	Acceso cercano al tranvía y movilidad urbana.
Competencia basada principalmente en precio.	La ubicación permite vender experiencia, conveniencia e identidad.
ADR y ocupación más próximos al promedio de ciudad.	Mayor posibilidad de superar el promedio en tarifa y ocupación.
Producto más difícil de diferenciar.	Arquitectura, vistas, terrazas y carácter patrimonial aumentan la singularidad.

La prima de ubicación

En el Centro Histórico el huésped no compra únicamente metros cuadrados. Compra tiempo, caminabilidad, vistas, gastronomía, patrimonio y una experiencia de ciudad. Esa prima puede reflejarse tanto en la tarifa como en la ocupación.

Comparables observados en la muestra

Tipo de comparable	Ocupación observada	ADR observado	Revenue anual observado
Promedio general de Cuenca	30%–33%	USD 50–59	USD 6.200–6.700
Unidades céntricas comparables	42%–69%	USD 45–73	USD 10.800–19.100
Productos destacados / singulares	60%–78%	USD 66–117+	USD 17.500–29.800+
Top listings extraordinarios	44%–67%	USD 200–289+	USD 35.000–60.000+

Los top listings extraordinarios no deben utilizarse como promesa de venta. Sirven para demostrar que el mercado sí recompensa productos excepcionales, pero su desempeño requiere diseño, reputación, comercialización y gestión superiores.

5. Qué producto funciona mejor

La muestra revisada repite un patrón: los productos más consistentes suelen ser propiedades completas de 1 o 2 dormitorios, con capacidad flexible para parejas, familias pequeñas o grupos de 3 a 6 huéspedes, ubicadas en el eje turístico.

Características del producto ganador

- Entire place: privacidad y autonomía para el huésped.
- Ubicación caminable: Centro Histórico, San Sebastián, Catedral, Parque Calderón, Todos Santos o ejes cercanos.
- Diseño reconocible: una unidad que se recuerde y se fotografíe bien.
- Capacidad eficiente: suficiente para elevar el ticket sin convertirse en una casa difícil de llenar.
- Vistas, terraza, ascensor, parqueadero o elementos patrimoniales que reduzcan la competencia directa.
- Rating alto, respuesta rápida y número creciente de reseñas.

Lo barato no siempre es lo más rentable

Eficiencia comercial

Una unidad económica fuera del centro puede ahorrar al momento de comprar, pero perder margen durante años por menor tarifa y menor ocupación. Una unidad singular puede costar más, pero competir con menos propiedades y cobrar una tarifa superior.

Las casas muy grandes y villas de alta capacidad pueden generar ingresos elevados en reservas puntuales, pero suelen tener mayor volatilidad. Los departamentos premium, bien dimensionados y céntricos pueden combinar mejor tarifa, rotación y facilidad operativa.

6. Cómo se generan y se descuentan los ingresos

Del precio anunciado al dinero recibido

El valor que ve el huésped, el precio configurado por el anfitrión y el payout final no son necesariamente iguales. Airbnb descuenta su tarifa de servicio y, según la configuración, puede existir una tarifa dividida o una tarifa única para el anfitrión.

Concepto	Cómo funciona	Referencia práctica
Tarifa de Airbnb	Airbnb informa una estructura dividida y una estructura de tarifa única.	La tarifa única suele rondar 15,5%; la dividida suele descontar cerca de 3% al anfitrión.
Limpieza	Cargo fijo por reservación definido por el anfitrión.	Debe cubrir limpieza y lavandería, no ocultar una tarifa nocturna baja.
Administración	Gestión de anuncio, precios, mensajes, check-in, limpieza y reportes.	Debe presupuestarse si el propietario no operará directamente.
Servicios	Internet, energía, agua, gas y consumibles.	Son costos relativamente fijos, incluso en meses de baja ocupación.
Mantenimiento	Reposición, reparaciones y mejoras periódicas.	Conviene crear una reserva anual.
Alícuota y seguros	Gastos del edificio y protección del activo.	Deben incluirse en el estado de resultados.

Cambio relevante en Ecuador

Airbnb publicó en 2026 una transición hacia una tarifa única del 15,5% pagada por el anfitrión para determinados casos en Ecuador. La estructura aplicable debe verificarse directamente en la cuenta antes de fijar precios.

Ejemplo de estado de resultados

Concepto	Valor ilustrativo
Ingreso bruto anual	USD 12.000
Comisión de plataforma (15,5%)	– USD 1.860
Administración (15%)	– USD 1.800

Limpieza no recuperada	– USD 600
Servicios e internet	– USD 1.200
Mantenimiento y reposición	– USD 600
Alícuota y seguros	– USD 720
Resultado antes de impuestos	USD 5.220

Este ejemplo enseña una regla esencial: revenue no es lo mismo que utilidad. La estructura exacta debe adaptarse a cada unidad y al modelo de gestión elegido.

7. Administración, limpieza y operación

Un Airbnb puede ser una inversión patrimonial, pero no es completamente pasivo. El resultado depende de una operación consistente y medible.

Tareas mínimas de una administración profesional

Área	Responsabilidades
Comercialización	Nombre del anuncio, fotografías, descripción, promociones y posicionamiento.
Revenue management	Tarifas por día, fines de semana, eventos, anticipación y ocupación futura.
Reservas	Mensajería, filtros, políticas, pagos y calendario.
Hospitalidad	Check-in, información local, soporte y solución de incidentes.
Housekeeping	Limpieza, lavandería, inspección y reposición.
Reputación	Solicitar reseñas, responder comentarios y corregir problemas.
Control financiero	Payouts, gastos, facturación, impuestos y reporte al propietario.

Autoadministración vs. administración profesional

Modelo	Ventaja	Costo / riesgo
Autoadministración	Mayor control y menor comisión de gestión.	Exige tiempo, disponibilidad y aprendizaje.
Administración profesional	Operación más consistente y respuesta continua.	Reduce el ingreso neto por la comisión de gestión.

Para Casa San Benito

Una administración coordinada entre varias unidades puede crear economías de escala: limpieza organizada, mantenimiento preventivo, estándares comunes, atención centralizada y una estrategia conjunta de precios.

8. Formalización e impuestos en Ecuador

La actividad de alojamiento temporal debe planificarse como una actividad económica. El SRI recordó en mayo de 2026 que los anfitriones que ofrecen alojamiento mediante plataformas digitales deben regularizar su RUC, emitir comprobantes autorizados y declarar IVA e Impuesto a la Renta conforme a su régimen.

Tema	Punto de control
RUC	Registrar o actualizar la actividad de “Servicios de alojamiento prestados por anfitriones”.
Comprobantes	Emitir comprobantes de venta autorizados.
IVA a nacionales	El SRI publica una tarifa de IVA del 15% para alojamiento a turistas nacionales.
IVA a extranjeros	Puede aplicar tarifa 0% si se cumplen requisitos de Registro Nacional de Turismo y LUAF; sin ellos, aplica 15%.
Impuesto a la Renta	Declarar según el régimen y naturaleza del contribuyente.
Retenciones	Pueden variar según régimen, medio de pago y condición del huésped.

Importante

Este manual no sustituye asesoría contable, tributaria, municipal ni turística. Antes de iniciar la operación, cada propietario debe validar su régimen, permisos y forma de facturación con un profesional.

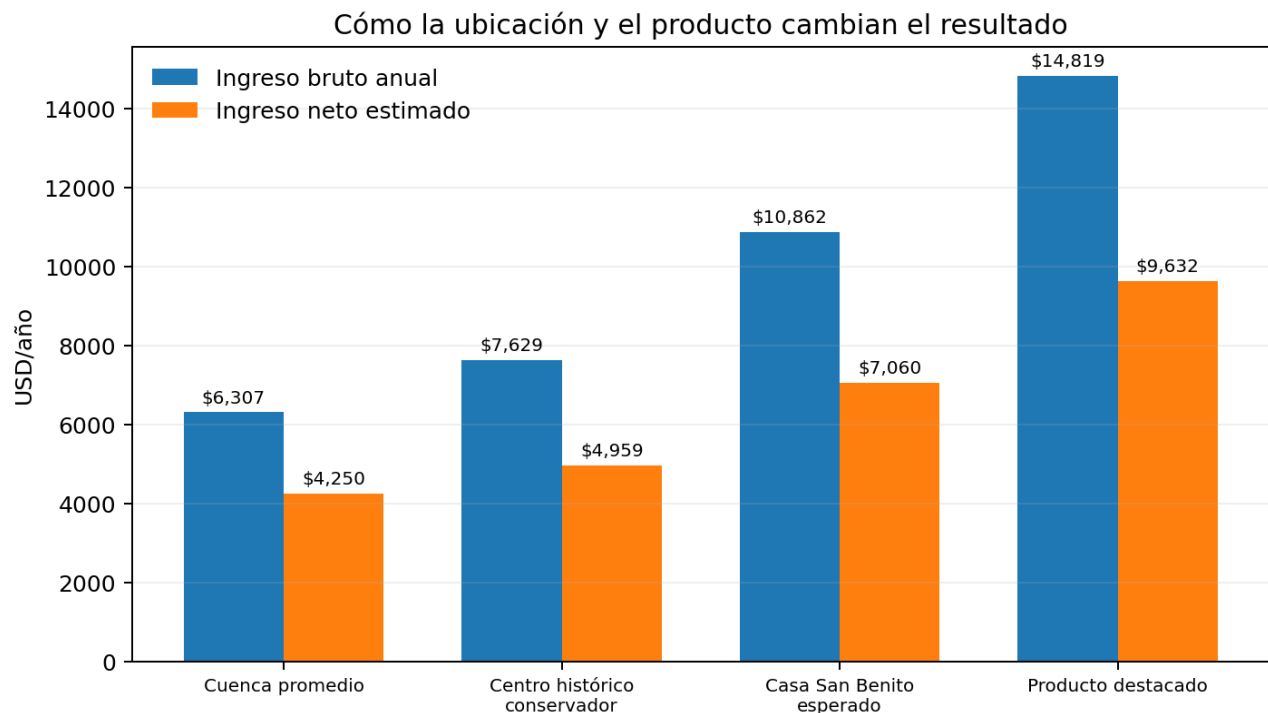
9. Escenarios de inversión para Casa San Benito

Ejemplo sobre un departamento de USD 90.000

El promedio de ciudad sirve como piso de comparación, pero Casa San Benito debe proyectarse con comparables del Centro Histórico y San Sebastián. Aun así, la presentación responsable requiere tres escenarios y no una promesa única.

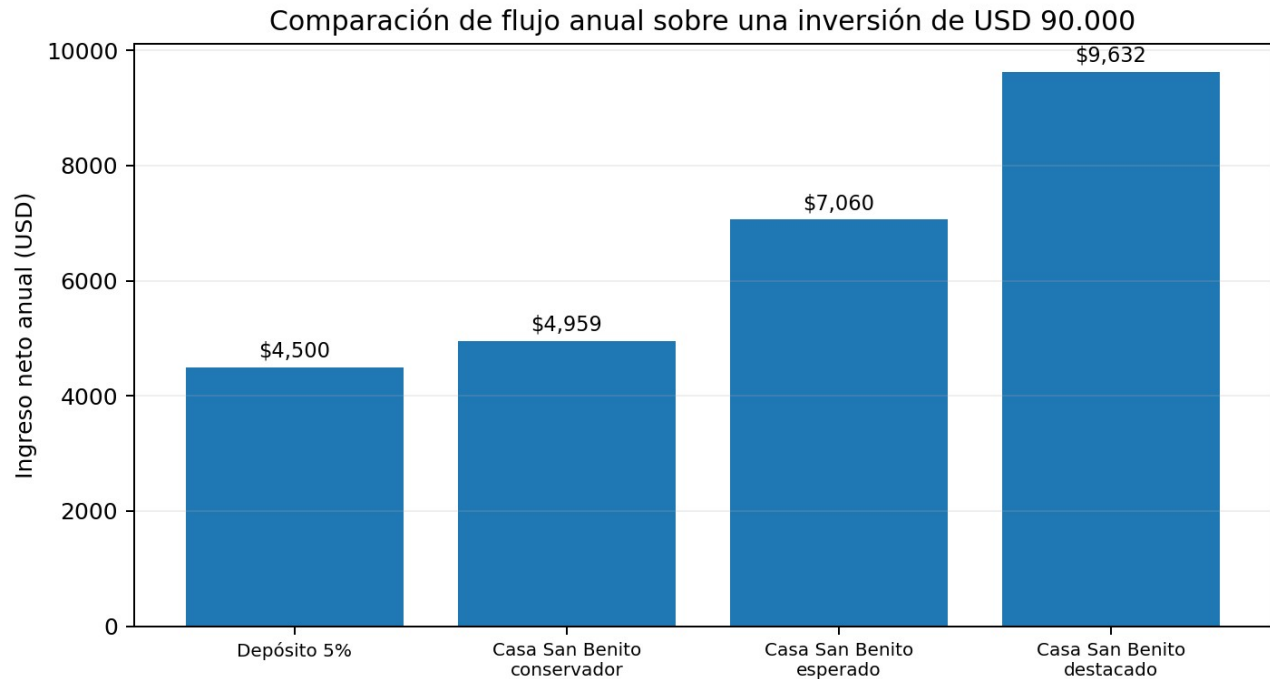
Escenario	ADR	Ocupación	Bruto anual	Neto estimado*	Rentabilidad neta	Recuperación simple
Promedio ciudad	USD 54	32%	USD 6.307	USD 4.100–4.400	4,6%–4,9%	20–22 años
Conservador Casa San Benito	USD 55	38%	USD 7.629	USD 4.959	5,5%	18,2 años
Esperado Casa San Benito	USD 62	48%	USD 10.862	USD 7.060	7,8%	12,7 años
Destacado Casa San Benito	USD 70	58%	USD 14.819	USD 9.632	10,7%	9,3 años

*Neto operativo estimado utilizando una reserva de gastos aproximada del 35%. No incluye financiamiento, impuestos personales, costos notariales ni mobiliario inicial.



La zona y la ejecución pueden separar claramente un producto promedio de uno bien posicionado.

Comparación con una inversión financiera al 5%



El inmueble añade un activo patrimonial, pero tiene menor liquidez y exige operación.

Escenario central recomendado

Para comunicación comercial responsable, la referencia central debería ser aproximadamente USD 10.800 brutos y USD 7.000 netos anuales sobre una inversión de USD 90.000, equivalente a una rentabilidad neta cercana al 8%, sujeta a desempeño y costos reales.

10. Penthouse y residencia insignia

Las unidades grandes de Casa San Benito no deben presentarse únicamente como las más costosas. Deben explicarse como productos de hospitalidad con capacidad para competir en un segmento distinto.

Por qué pueden ser más rentables

- Permiten alojar familias y grupos, elevando el valor total de cada reserva.
- Terrazas, vistas, doble altura, ascensor directo o carácter patrimonial reducen la competencia comparable.
- Un huésped puede aceptar una tarifa total alta cuando la divide entre varios ocupantes.
- Una sola unidad premium puede requerir menos duplicación de mobiliario y operación que varias unidades genéricas.
- La singularidad ayuda a obtener mejores fotografías, más visibilidad y una identidad comercial propia.

La comparación correcta

Compra de igual valor fuera del centro	Penthouse o residencia insignia en Casa San Benito
Puede requerir dos unidades para alcanzar la misma inversión.	Una sola operación con producto diferenciable.
Duplicación de mobiliario, limpieza, servicios y administración.	Menor duplicación y mayor ticket por reserva.
Competencia más fuerte por precio.	Competencia menor por singularidad, vistas y ubicación.
Demanda turística menos directa.	Demanda de familias, grupos y viajeros que buscan una experiencia premium.

Tesis de inversión

El departamento más barato no siempre produce el mayor retorno. En alojamiento temporal, una propiedad extraordinaria en una ubicación extraordinaria puede generar más que dos propiedades genéricas de valor equivalente.

Para publicar proyecciones específicas de estas dos unidades será necesario cerrar su precio, capacidad final, mobiliario, gastos comunes y costos operativos. Solo entonces debe calcularse el retorno individual.

11. Riesgos, ventajas y checklist

Ventajas potenciales

- Ingreso superior al arriendo tradicional o a una inversión financiera, cuando la unidad supera el promedio del mercado.
- Propiedad de un activo físico con posibilidad de uso personal y venta futura.
- Flexibilidad para operar en alquiler temporal o migrar a alquiler de larga estancia.
- Potencial de valorización por ubicación, rehabilitación patrimonial y escasez de productos equivalentes.
- Diversificación patrimonial frente a mantener todo el capital en instrumentos financieros.

Riesgos que deben entenderse

- Meses de baja ocupación y estacionalidad.
- Cambios de comisiones, políticas y algoritmos de plataformas.
- Mantenimiento, daños, reposiciones y gastos extraordinarios.
- Dependencia de ratings, fotografías y calidad operativa.
- Obligaciones tributarias, turísticas, municipales y de copropiedad.
- Menor liquidez que un depósito financiero.

Checklist antes de comprar

Pregunta	Sí / No
¿La proyección usa comparables de la misma zona y tipología?	
¿La rentabilidad se calcula sobre compra + mobiliario + gastos legales?	
¿Se descontaron plataforma, gestión, servicios, alícuota y mantenimiento?	
¿Existe un modelo de administración definido?	
¿La copropiedad permitirá y regulará adecuadamente el alojamiento temporal?	
¿Se revisaron RUC, facturación, IVA, turismo y permisos?	
¿Existe un escenario conservador y una reserva de contingencia?	
¿La propiedad puede funcionar también en alquiler tradicional?	

12. Metodología, fuentes y advertencias

Fuentes utilizadas

- AirROI Market Atlas: inventario, ocupación, ADR, RevPAR, revenue, demanda futura, amenidades y composición del mercado de Cuenca.
- AirDNA MarketMinder: inventario activo, annual revenue y market score de Cuenca en el reporte compartido.
- Comparables individuales proporcionados por el promotor: revenue, ocupación, ADR, capacidad, rating y ubicación declarada en el título del anuncio.
- Airbnb Help Center: estructuras de tarifa de servicio, payout y tarifas de limpieza.
- Servicio de Rentas Internas del Ecuador: obligaciones para servicios de alojamiento prestados por anfitriones.

Cómo se construyeron los valores consolidados

Cuando las plataformas mostraron cifras diferentes, se utilizaron bandas de referencia y puntos medios prudentes. No se promediaron automáticamente todas las cifras: se evaluó si cada dato correspondía a ciudad, mes, segmento, inventario activo o propiedades top.

Los indicadores mensuales de marzo a junio de 2026 son lecturas de trabajo obtenidas de gráficos revisados. Los escenarios de Casa San Benito combinan referencias de ciudad y comparables céntricos, y descuentan una reserva operativa simplificada. No constituyen una garantía de resultados.

Advertencia comercial

Información referencial

La ocupación, ADR, revenue, valorización y plazo de recuperación dependen de la temporada, condiciones económicas, regulación, calidad del inmueble, mobiliario, reputación, gestión y competencia. Este documento es educativo y comercial; no reemplaza una valoración financiera, legal, tributaria o inmobiliaria independiente.

CASA SAN BENITO

Invierte en la zona correcta.

Construye un activo que pueda generar renta y seguir siendo tuyo.

Siguiente paso

Solicita la ficha de la unidad que te interesa y revisa su escenario conservador, esperado y destacado con precio, capacidad, mobiliario y gastos específicos.

Documento de trabajo para revisión | Julio 2026