

# Comercializar Proyectos de Renta Corta desde la Data y Hospitalidad



## Natalia Arenas

Fundadora y CEO del grupo empresarial De Sable & Co, que reúne compañías especializadas en el ecosistema de hospitalidad.

Hotel Business Manager con ocho años de experiencia en el sector de la hospitalidad y en el desarrollo de proyectos inmobiliarios para renta vacacional y hotelería en Colombia, Perú y México. Revenue Manager (HSMAI y SEGPro) y UX/UI Designer de CalArts,

Su trabajo combina diseño, tecnología y estrategias de revenue y asset management para desarrollar productos de hospitalidad eficientes, competitivos y alineados con las expectativas del mercado actual. Maximizando la rentabilidad y el valor de los activos desde la etapa de conceptualización hasta la operación.

A T E L I E R  
D E S A B L E

**LAVANDAROSA.CO**

**PINK  
CHECK-IN**

De Sable & Co es un cluster especializado en hospitalidad que combina diseño, estrategia y operación para transformar propiedades en experiencias rentables y memorables.

Integra varias casas que trabajan de forma complementaria para elevar el estándar de alojamiento en proyectos turísticos, edificios y unidades de renta vacacional.

- Atelier de Sable Consultoría, operación proyectos de alojamiento y proveeduría de operación tercerizada.
- Lavandarosa.co Lavandería especializada en hotelería y alojamientos tipo Airbnb. Renting de textiles premium.
- Pink Check-In Comunidad para mujeres en hospitalidad. Eventos, formación e inspiración alrededor del alojamiento turístico.

¿Pero saben a qué me  
dedico realmente?

# COQUITO COQUITO



En renta corta, los metros cuadrados no se venden por si solos; lo que de verdad vende es la capacidad real del proyecto para sostener su ocupación, tarifa y **experiencia en el tiempo.**

Que la relación con el  
comprador no se "agriete"

La promesa comercial debe resistir la realidad operativa y del mercado

*Harvard Business Review*

Adquirir un cliente nuevo  
puede costar entre 5 y 25  
veces más que retener uno  
existente.

# Lógica que Vende



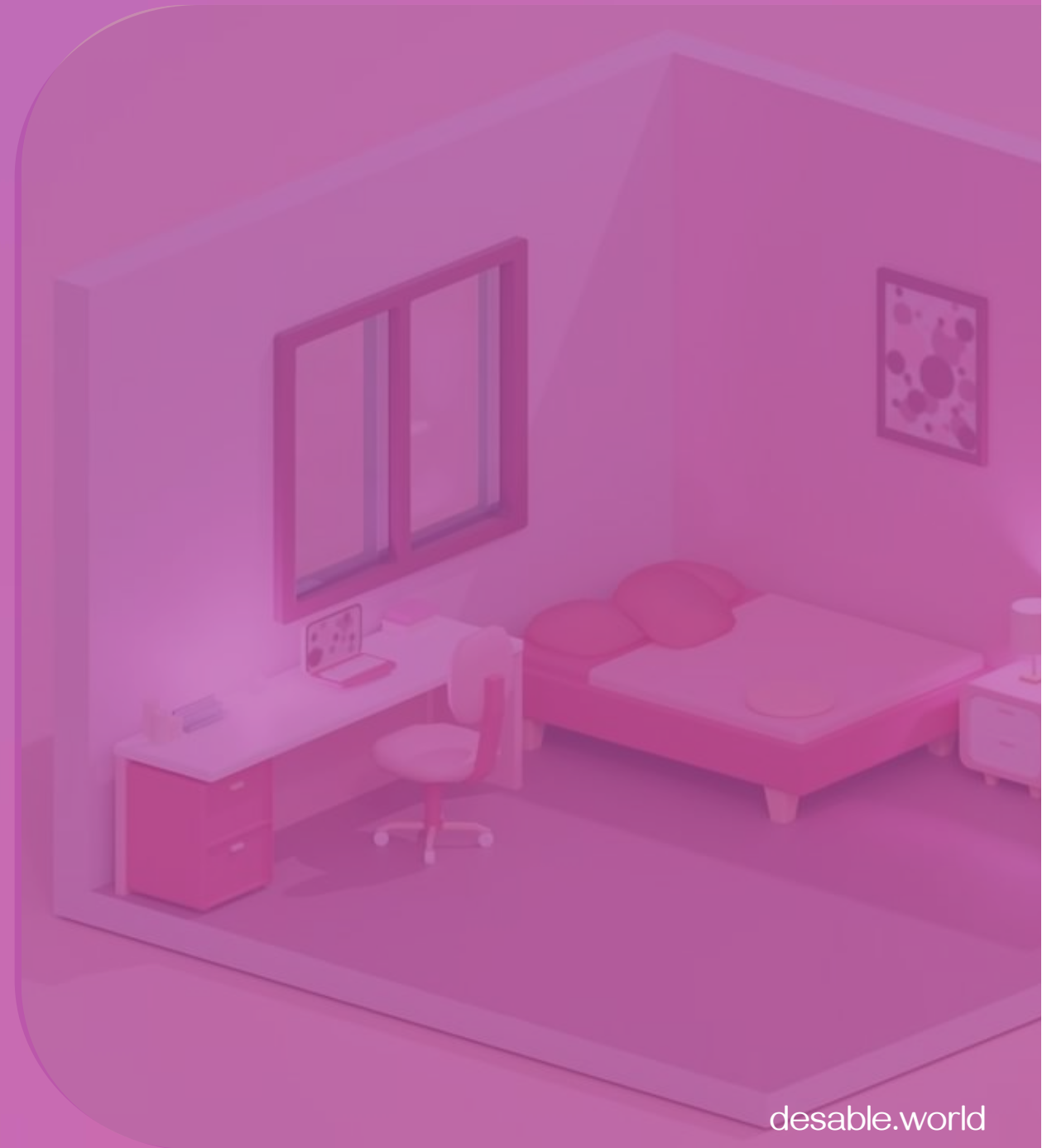
No es para HABITAR,  
es un ACTIVO



# *Asset vs. Liability*

# ¿Qué quieren del activo?

- Que produzca caja
- Que la caja sea sostenible
- Operación sin dolor de cabeza
- Reglas claras





# Aterrizar la fantasía

- vio en internet que con Airbnb “todo el mundo se hace millonario”;
- cree que el activo se va a pagar solo;
- espera no solo cubrir el crédito, sino generar excedentes.

# COQUITO COQUITO



CAJIA

A

A

# DATA

Los proyectos de renta corta  
no se miden por ocupación.  
La metrica madre se llama  
**RevPAN.**



¿PAN?

Los proyectos de renta corta  
no se miden por ocupación.  
La metrica madre se llama  
**RevPAN** *(ingreso por noche disponible).*

Occ: Ocupación

ADR: Tarifa Promedio (Average Daily Rate)

RevPAN: Ingreso por noche  
disponible (Revenue Per Available Night)

Vendo 15 noches del mes a  
100 dólares.

Vendo 15 noches del mes a  
100 dólares.

Occ= 50%

ADR= \$100 USD

RevPAN= \$50 USD

Vendo 30 noches del mes a  
50 dólares.

Occ= 100%

ADR= \$50 USD

RevPAN= \$50 USD

**\$50 USD = \$50 USD**

En ambos escenarios, por cada día disponible en venta, generé \$50 USD.

Los proyectos de renta corta no se miden por ocupación.  
La metrica madre se llama  
RevPAN y su hijo es el INGRESO.

REVPAN = \$50 USD  
INGRESOS = \$1.500 USD

por cada día disponible de venta,  
generaré \$50 USD, para un total  
mensual de \$1.500 USD.

"¿Cuál va a ser la ocupación del proyecto?"

"Proyectamos que sea del 75%"

"Uy noooo, es muy poquito"

# COQUITO COQUITO



Yo soy quien debe guiar la  
venta. Si dejo que el cliente la  
guíe, perdí.

"¿Cuál va a ser la ocupación del proyecto?"

"La ocupación al ser rentas cortas es variable, pero estimamos los ingresos mensuales brutos en \$1.500 USD.  
¿Quieres que te de más detalles de las tarifas y ocupación?"

"ahhh, si, por favor explicame"

Los proyectos de renta corta no generar caja instantanea, tienen un **ramp up** natural en el mercado.



*50 aptos*

*Lanzamiento*



*Crecimiento*



*Estabilización*





Occ 50%  
ADR \$100  
REVENUE \$1.500

*Lanzamiento*



Occ 70%  
ADR \$100  
REVENUE \$2.100

*Crecimiento*



Occ 70%  
ADR \$110  
REVENUE \$2.310

*Estabilización*



"Uy, pero \$1.500 es muy poco"

# COQUITO COQUITO



"Uy, pero \$1.500 es muy poco"

"Esos \$1.500 se proyectan para la fase de lanzamiento que dura unos 6 meses. Luego de eso, esperamos ingresos mensuales sobre los \$2.300 dólares en 2 años. "

¿Cómo se cuanto tiempo es?

# ¿Cómo sé cuánto tiempo es?

## Estudio de mercado

"ahhh ok, y de eso  
¿Cuánto me queda a mi?"



**I'M STARTING**

# ¿Cómo sé cuánto es?

## Estudio de mercado

En la venta de proyectos de rentas cortas, mágicamente un negocio altamente operativo tiene márgenes superiores al 50%.



Esto no es un escenario real.

# ¿A dónde se van los ingresos?

Ajustes/ Devoluciones	0%-1%
Comisión de canales	12%-18%
Costo Monetización	2%-4%
Servicios públicos	5%-9%
Lavandería	3%-5%
Personal	8%-12%
Mantenimientos	1%-5%
Insumos	1%-2%
Parafiscales	2.5x1.000
Fondo reposición	2%-5%
Administración Edificio	15%-20%
Pagos Adicionales	1%-5%

¿Cómo sé cuánto es?  
Estudio de mercado

+

Operación que se adapte al  
modelo de negocio

¿Comercializo o no  
con un operador?

Hay una falla gigante al momento de elegir operadores hoy en día.

Idealmente el estudio de mercado Se contrata y LUEGO si el proyecto tiene luz verde, comienzo a buscar operador.

Hay proyectos que no necesitan un operador, pero debo tener un aliado en caso tal algún propietario lo quiera.

# ¿A dónde se van los ingresos?

Ajustes/ Devoluciones	0%-1%
Comisión de canales	12%-18%
Costo Monetización	2%-4%
Servicios públicos	5%-9%
Lavandería	3%-5%
Personal	8%-12%
Mantenimientos	1%-5%
Insumos	1%-2%
Parafiscales	2.5x1.000
Fondo reposición	2%-5%
Administración Edificio	15%-20%
Pagos Adicionales	1%-5%

¿Y el fee del operador?

# COQUITO COQUITO



"ahhh ok, y de eso  
¿Cuánto me queda a mi?"

"ahhh ok, y de eso  
¿Cuánto me queda a mi?"

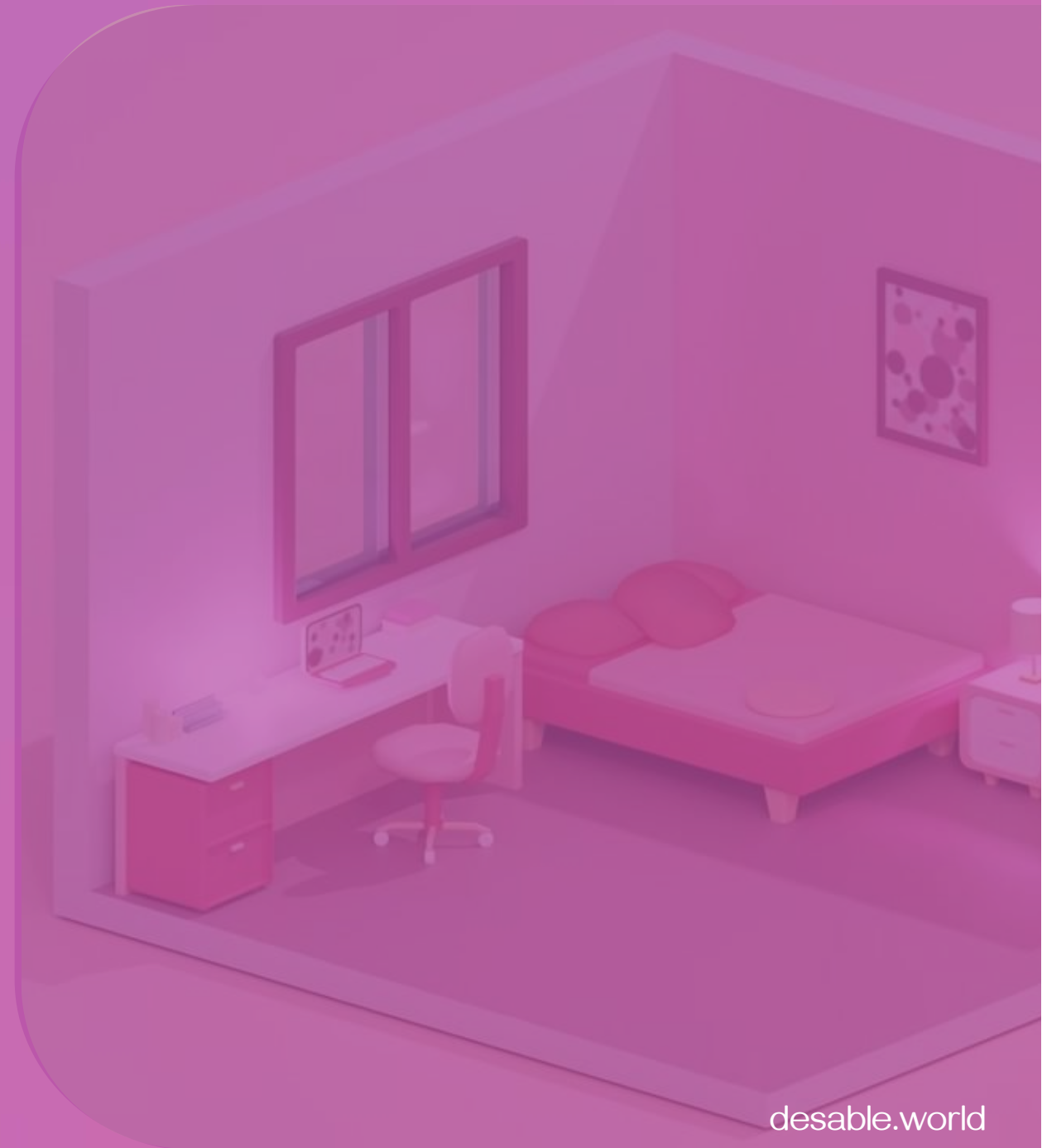
"El ingreso neto mensual se proyecta en un 30%. Es decir, a los 2 años estarías recibiendo unos \$700 dólares."

# ¿Debería hablar del retorno de inversión?

Es altamente usado en la industria, pero es un arma de doble filo.

# ¿Qué quieren del activo?

- Que produzca caja
- Que la caja sea sostenible
- Operación sin dolor de cabeza
- Reglas claras



una casa de De Sable & Co.

A T E L I E R  
D E S A B L E

**LAVANDAROSA.CO**

**PINK  
CHECK-IN**

+(57) 314 510 9028  
desable.world