

A scenic view of a park with a lake, a traditional Chinese pavilion, a clock tower, and palm trees. The pavilion is on the left, the clock tower is on the right, and a large palm tree is in the foreground. The sky is overcast.

**NEGOCIO**

# AIRBNB

Una Guía Completa para  
Triunfar con AIRBNB

<https://grupomonarkaloja.com/>

LOJA UN PARAISO ESCONDIDO

DONDE LA HISTORIA Y LA  
NATURALEZA SE UNEN



¿Buscas un lugar cómodo sin compromisos largos? ¡Airbnb es tu solución! Encuentra alquileres cortos en todo el mundo, desde apartamentos modernos hasta acogedores hogares, para una estancia inolvidable.

PARA MAS INFORMACION:



0999265893

0985977869





## EL MÉTODO DE GRUPOMONARKA

Cómo alcanzar la libertad financiera con  
**AIRBNB** incluso sin comprar propiedades



## **AVISO DE CONFIDENCIALIDAD Y COPYRIHT**

*Prohibida la reproducción parcial o total de este contenido fuera de los canales establecidos por los autores.*

*Todo el contenido de este libro pertenece a Grupo Monarka.*

*y no está permitido compartirlo con fines comerciales o promocionales.*



**Copyright ©2024 Grupo Monarka**

Todos los derechos reservados

**ISBN:** 9797456327474

**MONARKA** publishing

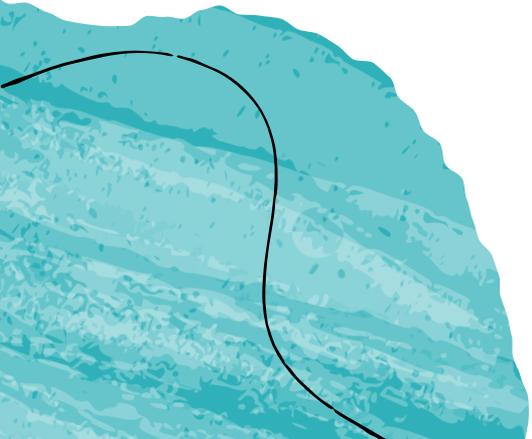
Maquetación y diseño de cubiertas

**MARCEINO GUAMAN**



Agradezco a mis padres, por brindarme una educación integral en valores, estudios y finanzas, sentando las bases de mi vida. Gracias por su apoyo constante y por respetar mis decisiones, incluso en aquellas aventuras inesperadas o no deseadas. Gracias por darme la vida.

A mi familia elegida, esos amigos y hermanos que se cuentan con los dedos de una mano, con quienes crezco día a día y año tras año. No los nombro para no olvidar a ninguno, pero tú sabes si estás en esa lista. Gracias por ayudarme a estar presente.



## **A mis mentores,**

quienes me convierten en alumno innumerables veces por cada ocasión en que me veo como maestro. Gracias por nutrir mi deseo de crecimiento.

## **A mi equipo Monarka**

***Andrea Riofrio***

***Marcelino Guaman***

***Lorena Tandazo***

A mis alumnos y clientes,

quienes confían en mí y refuerzan mi propósito de vida cada día. Gracias por guiarme en este camino.

Agradezco a mi niño interior por haber contribuido a crear la persona que soy hoy.

***Y gracias a ti, lector, por compartir un poco de tu energía conmigo.***

***Todo ser humano  
vive en busca de la libertad.  
Lo que la mayoría no sabe  
es que el concepto de libertad es diferente para  
cada uno.***

Página web:

<https://grupomonarkaloja.com/propiedades/>

---

**Tenemos una cartera de propiedades.**

Página web:

<https://cursos.grupomonarkaloja.com/>

---

---

**Tenemos nuestros cursos.**





# **INTRODUCCIÓN**

## **SE TIENE EL ESPIRITUO**

### **EMPRENDEDOR DE**

### **NACIMIENTO**

Desde pequeño me di cuenta de que tenía un espíritu emprendedor desde que nació. Siempre estaba buscando nuevas formas de hacer las cosas, de crear algo propio y de superarme a mí mismo. Mi mente estaba llena de ideas innovadoras y mi determinación para llevarlas a cabo era inquebrantable. Aunque muchos me consideraban un soñador, yo sabía que mi pasión y mi visión me llevarían lejos en el mundo de los negocios. Y así, con cada obstáculo que se cruzaba en mi camino, yo encontraba una oportunidad para crecer y aprender, demostrando que el emprendimiento era parte de mi ser desde que llegué a este mundo.



AIRBNB

Loja un paraíso  
escondido

**UN NÓMADA** es una persona sin hogar fijo, que siente que cada lugar del mundo puede ser su hogar.

Yo me identifico con esta idea y me siento cómodo en cualquier lugar y haciendo cualquier cosa. Descubrí esta verdad hace poco tiempo, por eso estoy escribiendo este libro.

**Ni siquiera pensaba en escribir un libro**, pero después de mi incursión en el mundo de los bienes raíces, comprendí la importancia de compartir mi historia. Así que decidí empezar a plasmar en papel mis experiencias.

Deseo compartir mi experiencia de años viviendo una vida que creí que era la única posible para mí. Una identidad que creí inamovible, y sueños que se iban realizando sin haberlos planificado. He aprendido a entender cómo funciona la vida para seguir haciendo lo que me gusta, pero ahora con un propósito y una razón más claros.

Voy a relatar mi experiencia de búsqueda de libertad durante mi vida, en los cuales la vida me presentó desafíos y oportunidades para alcanzarla. A pesar de recibir señales sobre la forma en que debía vivir y actuar, no lograba interpretarlas ni comprender su importancia.

Quiero compartir cómo a lo largo de la vida, vamos encontrando a las personas indicadas para aprender de las experiencias y enfrentarnos a los mismos obstáculos, hasta que finalmente llega el momento en el que comenzamos a ser más conscientes.

IDEA



ACCIÓN



RESULTADOS

IDEA

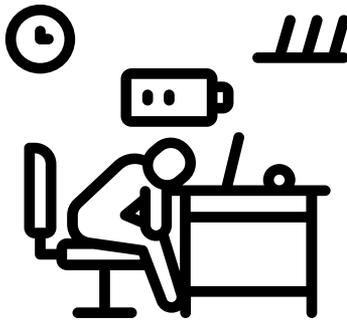


ACCIÓN

NO  
RESULTADOS

Al despertar y tomar conciencia de nuestro nivel de energía, crecimiento personal y autoconocimiento, a menudo me planteo si este proceso debería llamarse **"Repercusión"**.

En la constante búsqueda de la felicidad y el sentido de la vida, surgen momentos de duda en los que nos preguntamos por qué no nos quedamos en nuestra zona de confort, como la mayoría de las personas.



No quiero conformarme con eso. En los últimos años he tenido la oportunidad de conocerme mejor y reflexionar sobre mi propósito en la vida. He llegado a la conclusión de que estamos aquí para algo más que simplemente existir día a día. Creo que debemos contribuir de alguna manera al mundo, formar parte de este despertar colectivo que parece estar ocurriendo en este siglo XXI. Creo que debemos compartir nuestros talentos con los demás y estar abiertos a recibir

los dones de los demás, ya que somos parte de un todo, una conciencia colectiva que nos une como sociedad global. En definitiva, necesitamos unos de otros para crecer y evolucionar juntos.

En la primera sección de este libro, he decidido abordar cada aspecto de mi vida en el que



actualmente estoy trabajando de manera individual. En la segunda sección, compartiré contigo el método que me está permitiendo cumplir mi misión de vida.

## ¿CUÁL SERÁ TÚ GANANCIA AL LEER ESTE LIBRO?

Antes de contarte todo lo que obtendrás con la lectura de este libro, vamos a retroceder un poco.

Cuando no tienes el control de tu vida, vives en piloto automático.

**¿Cuál es el propósito de todo esto?** Para poder relajarnos y desconectar, para disfrutar de lugares nuevos y vivir experiencias diferentes. Para escapar de la rutina y el estrés diario. Pero, **¿qué pasaría si te dijera que no es necesario esperar a las vacaciones para disfrutar de la vida?**

La vida no debería limitarse a esperar solo las vacaciones para encontrar la felicidad. Debemos aprender a disfrutar de cada día, de cada momento, de cada pequeño detalle que

nos rodea. Debemos convertir nuestra rutina en algo especial, en vez de ansiar escapar de ella por unas semanas al año.

¿Por qué no convertir nuestra rutina en algo más ameno, más agradable? ¿Por qué no buscar la felicidad en los detalles cotidianos?

No es necesario esperar a las vacaciones para ser felices. La verdadera felicidad radica en disfrutar la vida en cada momento, en cada circunstancia, en cada día. No esperes a las vacaciones para ser feliz, comienza a disfrutar de la vida ahora mismo. ***¡La vida es demasiado corta para postergar la felicidad!***

Regresas de tus días de descanso y te encuentras otra vez con varios meses de rutina y trabajo.

En este periodo, te olvidas de planificar, desatiendes tus relaciones, no haces suficiente ejercicio, no te dedicas tiempo a ti mismo y no te paras a reflexionar si realmente disfrutas la vida que quieres. ¿Te reconoces en esta situación?

### **¿ALGUNA VEZ HAS EXPERIMENTADO ALGO SIMILAR EN TÚ VIDA?**

Durante mucho tiempo, esa fue mi experiencia. El proceso ha sido difícil, con años dedicados a aprender a través de libros, cursos, viajes y mentores. Ha requerido una gran inversión de tiempo, esfuerzo y dinero.

Aunque el camino aún no ha terminado, puedo decir que ahora estoy, al menos, a mitad de camino



- Trabajo en lo que me apasiona y eso me llena de entusiasmo.
- Disfruto de una salud óptima.
- Tengo relaciones positivas y mi entorno me inspira constantemente.
- Paso parte del año en casa con mi familia y viajamos juntos.
- Mis inversiones me generan ingresos pasivos, dándome la libertad de no trabajar si no quiero, aunque en este momento no lo necesito.

---

— Pero **¿en este libro nos vas a enseñar a emprender con Airbnb?**

Es verdad. Antes de iniciar un **emprendimiento**, es esencial conocer las herramientas y tener una base sólida. Si no te conoces a ti mismo, no tienes un rumbo definido, ni cuidas tu entorno y tu salud, será complicado emprender con éxito y obtener la libertad que buscas

**El propósito de este libro** es precisamente alcanzar la libertad. A lo largo de sus páginas, compartiré los pasos que me han permitido vivir una vida más plena y libre, dedicándome a lo que realmente me apasiona y ayudando a crear más felicidad y libertad. Mi objetivo es también asistirte en la implementación de estos pasos en tu vida, para que logres la vida que tanto deseas.

## ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Te has preguntado alguna vez...

***¿Por qué no avanzo en mi vida? ¿Por qué no tengo suficiente dinero? ¿Por qué no tengo tiempo para hacer tal o cual cosa?***

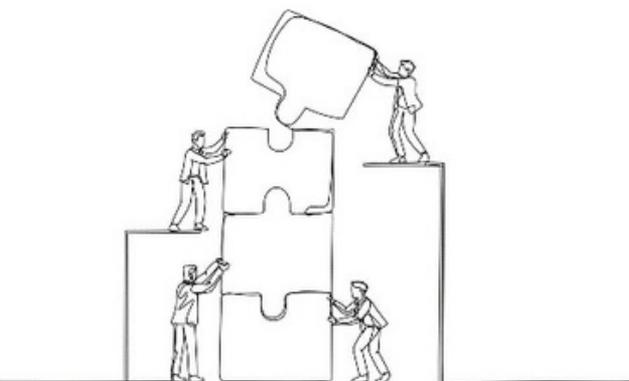
*¿Por qué tengo que seguir en este trabajo? ¿Por qué mi amigo Pedro está invirtiendo y ganando dinero sin dedicar muchas horas? ¿Por qué me da miedo invertir? ¿Por qué aún no tengo una vivienda? ¿Cómo podría yo tener inversiones? ¿Por qué no he puesto en marcha nunca esa idea de negocio que siempre tengo en la cabeza?*

En el pasado, solía cuestionarme muchas de esas interrogantes. Sin embargo, al igual que yo he logrado despejar mis dudas con el paso de los años, hoy te ofrezco este material para ayudarte a aclarar tus propias preguntas.

Este libro está dirigido a todos aquellos que se preguntan el **"porqué"** y desean transformarlo en un **"para qué"**. Una vez descubras el propósito de tu vida

**te enseñaré**

la creación o expansión de tú negocio en el sector inmobiliario con Airbnb, ya sea invirtiendo en propiedades o no.



## ESTE LIBRO ES IDEAL PARA TI SI:

- Deseas profundizar en el conocimiento sobre bienes raíces y el sector inmobiliario.
- Buscas aumentar tu abundancia y libertad financiera.
- Sueñas con construir un imperio inmobiliario.
- Quieres descubrir cómo generar ingresos con propiedades... incluso sin poseerlas.
- Eres emprendedor o empresario y estás buscando una nueva fuente de ingresos.
- Ya tienes propiedades en Airbnb y deseas optimizar y expandir tu negocio.
- Trabajas como agente o bróker inmobiliario y quieres diversificar los servicios que ofreces a tus clientes.

## HAZLO TODO CON PASIÓN

Empezamos 3 socios en el mundo inmobiliario llenos de sueños y metas, en la sala de mi casa con una idea que entre todos la fuimos complementando para crear hoy en día **MONARKA** por eso queremos que lo lectores sepan que la clave del éxito es la pasión este es el motor que impulsa la excelencia el compromiso y la disciplina en cada acción. Aborda cada tarea con entusiasmo y dedicación, permitiendo que tu energía y amor por lo que haces te guíen hacia el éxito. La pasión transforma lo ordinario en extraordinario, infundiendo propósito y alegría en cada aspecto de tu vida. Cuando haces las cosas con pasión, no solo alcanzas tus metas, sino que también inspiras a otros y encuentras satisfacción personal en el proceso."

Pasaron los años y fuimos emprendiendo ganando habilidades que nos permitieron destacar en las eras digitales, con muchísima pasión logramos cada objetivo que al inicio nos habíamos planteado. Por lo cual fueron emprendimientos y negocios exitosos, y no necesariamente porque me generasen dinero.



Sin embargo, con el pasar del tiempo mis proyectos empezaban a generar más dinero y eso hizo que empezase a entender la parte financiera de los negocios y las inversiones. Mis negocios comenzaron a ser financieramente exitosos para mí y mi equipo.

Pero había algo que realmente disfrutaba, y eso era cuando me ponía a pensar y a planificar en un negocio solamente basándome en hojas de Excel, con los números y las proyecciones económicas y financieras del propio proyecto.

Hubo varias veces en que los negocios o emprendimientos se quedaron simplemente en una idea, en un plan financiero, en una hoja de Excel, con proyecciones millonarias que nunca se llegaron a cumplir.

Yo me preguntaba, ¿por qué si antes he sido capaz de generar negocios exitosos que me generaron mucho dinero, ahora no lo estoy consiguiendo?

Y fue ahí cuando me di cuenta de la importancia de la **...pasión**

Encontré el nexo de unión entre todos mis negocios y emprendimientos exitosos: esa pasión por la que me emocionaba estar pensando continuamente en este negocio, que me hacía no dormir por las noches, o despertarme en mitad de mis sueños a escribir ideas en la libreta de mi mesita de noche... pero no solamente por los números, sino por hacer posible que esa idea fuera exitosa y que se pudiera cumplir.



Desde hace unos años, siempre que mi mente inquieta, me dice que emprenda con una idea nueva que me llega, y que la ponga en marcha... me hago esta misma pregunta antes de ponerme a hacer mis estudios de números, ***¿cuánto tiempo me va a durar la pasión por este emprendimiento?***





### Ejercicio:

Si alguna vez has emprendido o estás considerando hacerlo, te sugiero que le prestes atención a estas tres reflexiones antes de dedicarle tiempo o energía:

- ¿Está este emprendimiento o idea en línea con mi objetivo de vida?
- ¿Iniciaría en este proyecto si tuviera todo el dinero del mundo?
- ¿Cuánto tiempo podría dedicar a este negocio o concepto? ¿Es algo que podría seguir haciendo durante el resto de mi vida?

Cuánto tiempo podría invertir en este proyecto o idea? ¿Es algo que podría hacer toda mi vida

## COMPROMÉTETE

El compromiso es una de las cosas que más nos cuesta a las personas.

El compromiso no es solo con los demás, sino también con uno mismo.

Cuando nos comprometemos y no cumplimos, nos falta el respeto y nos falta la palabra, y ¿qué hay más valioso que nuestra palabra?

***Esto es algo muy grave.***

Es posible que te preguntes: ¿cómo sé que no cumplí con el compromiso? O estás creyendo que no lo haces, o que esto no es para ti. Cada vez que nos enfrentamos a una tarea, a una meta o a una decisión. Estamos firmando un compromiso o un acuerdo con nosotros mismos.

### **¿Cuántas veces has expresado algo de este tipo?**

- Este año tendré una dieta mucho más saludable.
- Empecé a practicar deportes tres veces a la semana desde ahora.
- Dejo de fumar.
- Voy a abandonar el consumo de alcohol.
- No malgastaré más dinero de esta manera.
- No volveré a salir con esta persona porque me hace sentir tóxica.
- No permitiré que me traten de esta manera en el futuro.

Sí, te has comprometido contigo mismo en alguna ocasión similar. Y si no lo cumples, has fracasado.

Esto es normal, y lo seguiremos haciendo

***Lo que sucede es que nos tomamos menos en serio a medida que vamos incumpliendo nuestra palabra.***

Como cuando un amigo te dice que esta vez llegará puntual, pero no lo ha hecho en las últimas cuatrocientas veces que has quedado con él.

¿Estás tomando esto en serio? ¿No es así?

***Pues así sucede con nosotros mismos: si fallamos repetidamente, dejamos de tomar en serio las cosas.***

Para solucionar esto, debemos ser mucho más cuidadosos con nuestras palabras y ser más sinceros y menos duros con nuestros compromisos.



No diga: "Este año iré al gimnasio tres veces por semana" si el año anterior pasaste meses sin hacer ejercicio y solo hacías ejercicio un par de veces por semana cuando te sentías motivado. Debido a que esto no es cierto

Podrías decir algo como **"este año haré más**

**ejercicio que el año pasado** o "este año haré ejercicio al menos una vez a la semana en promedio"



Estarás diciéndote a ti mismo algo real que puedes cumplir de esta manera.

Quiero que consideres si te estás engañando en alguna parte de tu vida y cómo puedes cambiar "tu promesa" para dejar de fallar.

**Una vez que empieces a ser consecuente con tus decisiones, te aseguro que ganarás mucha seguridad en ti mismo.**



## Ejercicio:



Enumera al menos tres situaciones en las que has fallado en hacer algo que dijiste que harías.

***Haz lo mismo con las circunstancias actuales.***

¿Cómo cambiaste esa "promesa" para cumplirlas y no fallar en tu compromiso?

¿Qué situaciones actuales o futuras tienes en las que puedas comprometerte completamente contigo mismo y cumplirlas?

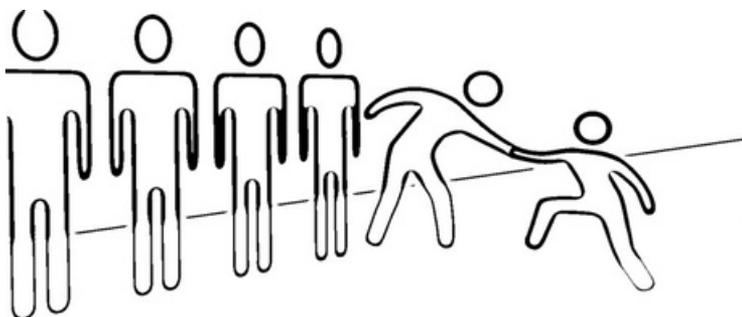


## LIMPIA TU ENTORNO

¿Con quién compartes más tiempo todos los días?

¿Quiénes están a tu alrededor?

¿Has seleccionado deliberadamente las cinco personas con las que pasas más tiempo?



Es probable que haya escuchado que somos el promedio de las cinco personas con las que pasamos más tiempo.

Sin embargo, **¿qué implica esto?**

Observa, **independientemente** de cuán grande creamos que sea nuestra capacidad de conexión, porque somos seres sociales, compartimos, conocemos e incorporamos constantemente a nuevas personas a nuestra vida. No es tan impresionante como creíamos.

Esto se debe a que nuestro cerebro y nuestra personalidad son capaces de adaptarse al entorno, y una parte importante del entorno son las personas con las que compartimos tiempo y energía.

**Podemos dar un ejemplo.** Daniel ha salido a bailar un par de veces cada fin de semana y cada día se toma tres, cuatro o siete copas. Los amigos con los que sale son sus amigos de toda la vida, y ese hábito poco saludable es "**NORMAL**" para ellos....

Daniel se está despertando, ha estado leyendo durante unos meses y se ha rodeado de personas más saludables y reflexivas, y ha tomado la decisión de abandonar el consumo de alcohol. pero quiere pasar los fines de semana con sus amigos de siempre.

Cada viernes, Daniel decide salir de casa con la intención de no consumir alcohol y disfrutar de una diversión sin bebidas alcohólicas. Al encontrarse con sus amigos, les informa que no planea beber nada y que ellos también deberían seguir su ejemplo.

A medida que pasa la noche, Daniel se encuentra bajo una gran presión debido a que sus amigos se burlan de él y lo presionan... Un día cede y termina en un estado de emborrachamiento habitual, y al día siguiente sufre una resaca tanto moral como física debido a no haber cumplido con su promesa de no beber. ...

El fin de semana siguiente, decide abstenerse de consumir alcohol, lo que resulta en una noche aburrida y agobiante, mientras aguanta a sus amigos que están bebiendo y soporta la presión de que tome una y otra vez. Al día siguiente, se arrepiente de haber salido tarde y haberse perdido.

¿Piensas que la solución que ofrece Pepe es una de las soluciones mencionadas anteriormente?

**NO.**

**En este caso, la solución, aunque parezca radical, es cambiar de amigos.**

No abandonarás tu entorno habitual, pero cuando empiezas un camino de consciencia y despertar, debes comenzar a valorar tu tiempo, tu salud y a ti mismo. Si Daniel decide no salir los fines de semana con estos amigos, no significa que se vaya a perder.

De hecho, les puede hacer crecer con su ejemplo y servirles de inspiración.

De ahora en adelante, Daniel tiene la capacidad de ser más selectivo con su tiempo y respetar sus costumbres. Se quedará con ellos en diferentes situaciones, como cuando se levanta por la mañana para tomar café, hacer ejercicio o hacer cualquier otro plan que esté relacionado con su rutina diaria.

Desde ahora, Daniel estará más concentrado, contento y, sobre todo, más orgulloso de sí mismo. Sus amigos lo respetarán y estarán presentes, pero si no lo hacen, es posible que no sean tan buenos amigos.

Tal vez, al igual que Daniel, hayas experimentado situaciones similares en diversos entornos. Si aún no lo has hecho, este es el momento de plantearte un cambio.

## **Búscate personas que te hagan crecer, a las que admires.**

En todas las etapas de la vida, todos somos tanto maestros como alumnos, inspiramos a otros y aprendemos y crecemos de los demás.

Si hablamos de dinero... ¡Es mucho más importante aún!

No podrás ganar más de veinte por ciento más que el promedio de las cinco personas que te rodean.

Si desea prosperar financieramente, debe aumentar su nivel de alerta financiera y comenzar a experimentar un aumento cuántico en sus ingresos y flujos de efectivo:

**NO** permanezca en su zona de confort

Si tus compañeros de trabajo o universidad están satisfechos con sus trabajos y reciben un salario promedio que les permite llevar una vida mediocre, esa es su decisión.

### **Si lo deseas, también puedes quedarte allí.**

Si desea ganar diez veces más que ellos, debe comenzar a rodearse de personas que ganen lo que desea.

En ocasiones, es difícil porque nuestro ego nos hace compararnos con otros y "nos hacemos pequeños" al estar con personas que tienen más éxito. Pero el verdadero crecimiento está detrás de ese miedo y esas barreras del ego.



## *En fin, de año*

### *Diciembre del 2023*

Hicimos un ejercicio en el que poníamos nuestros objetivos financieros del nuevo año nos encontrábamos rodeados de grandes empresarios.

En mi egoísmo y en el estado de empoderamiento en el que te encuentras en este tipo de eventos, afirmé que en 2024 generaría un millón de dólares y que necesitaría \$20 000 mensuales para mantener mi estilo de vida.

***“Debo estar a la altura de los millonarios que hay aquí”***

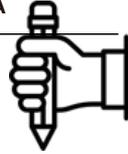
—Pensé para mí.

Me tocó realizar esta actividad con mi body. El ejercicio consistía en gritarlo, saltar y mirar a tu body para entrar en un estado en el que tu cuerpo experimentara esa abundancia. Primero se dirigió a ella:

**“Este año voy a generar 40 millones de dólares para poder pagar mi estilo de vida actual con gastos de 250.000 mensuales!”**

Imagina cómo me sentí... Aunque me dio vergüenza compartir mis propias experiencias, lo hice. Después de ese suceso, he compartido muchas conversaciones, cenas, comidas y llamadas con personas similares, y ya no me parece tan loco hablar de esos números.

Es evidente que he optado por rodearme de personas mucho más diversas que yo.



## Ejercicio:

Te dejo estas preguntas para que reflexiones sobre este capítulo, y no dejes de hacer cambios si es momento de hacerlos:

- ¿Cuáles son las cinco personas con las que pasas más tiempo?
- ¿Son personas que valoras?
- ¿Cuáles serían los cambios que implementarías en este círculo cercano?
- ¿Cuál es el salario de las personas con las que más interactúas?
- Calcula el 20% adicional al promedio de estos individuos. ¿Es esta la calidad de vida que deseas?
- ¿Qué personas conoces que tengan la riqueza que deseas en tu vida?
- ¿Estas personas pertenecen a tu círculo cercano?
- ¿Cuáles son las mejores opciones para cambiar tu círculo de abundancia hoy?



## COMPÁRTELO

**Grupo Monarka** no solo enseña sobre inversiones en Bienes Raíces y a crear su negocio de Airbnb, sino que también les enseñamos mentalidad y las conectamos con personas que, igual que ellos, están en un estado de abundancia y de emprendimiento.



## La educación adecuada

Quizás este capítulo sea el que más controversia pueda generar, pero voy a contarlo desde **mi propia perspectiva de vida**.

Un día le pregunté a mi padre:

—Papá, **¿qué hay que estudiar para tener dinero?**

—Mmm... Hazte militar, así tendrás un sueldo seguro.

—Contestó mi padre sin darle mucha importancia.

Pero yo sí se la di. Ahí condicioné mi vida a conseguir ese sueño. Elegí el bachillerato de Químico - Biólogo y conseguí el acceso al curso de Soldados, En esa época, si no estudiabas una carrera, en Ecuador eras algo así como un perdedor.

Casi todo el mundo iba a la universidad, y eso hacía que hubiera un exceso de “**titulitis**” a la hora de encontrar trabajo. Varias carreras, un máster, idiomas... nada era suficiente para que te pagasen un buen salario como empleado, puesto que había mucha más oferta que demanda.

Yo me hice militar a los 17 años de edad, sali del colegio y segui la carrera de las armas por 20 años, retirandome del Ejercito Ecuatoriano a los 38 años de edad.

## ¿Conseguí tener mucho dinero?

No exactamente, pero desde 2022 mi empresa Monarka ha evolucionado en el mundo inmobiliario, en dar asesorías en diferentes ámbitos de bienes raíces ¿Me sirvió el trabajo seguro para la libertad financiera, o para los logros económicos, laborales o de vida que tengo actualmente? **NO.**

En los últimos 2 años, he viajado, aprendido idiomas, leído cientos de libros, hecho un montón de cursos y conocido a gente maravillosa que me ha hecho ser quien soy hoy en día.



Con esto, si estás en edad de estudiar en la universidad, no quiero decirte que no lo hagas. Es una gran experiencia de vida, de independencia, convivencia y de adquirir valores y habilidades que de otra forma serían difíciles de adquirir.

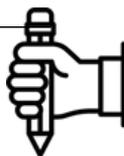
Sin embargo, **la educación no es solo eso.** La educación de vida te va dando la experiencia, y hoy tenemos la suerte de vivir en la época del exceso de información. Gracias a internet y la tecnología, podemos dar pasos mucho más agigantados para alcanzar nuestras metas, sin necesidad de ir a una educación tradicional, que en la mayoría de los casos es lenta y está obsoleta.

**Te animo a que busques** cursos que se adapten a lo que quieres, a que revises videos, a que viajes y aprendas de gente que realmente tiene la experiencia que tú buscas. Muchas veces los profesores de universidad que enseñan algo, nunca han ejercido de forma práctica sobre ese “algo”.

**Aprovecha la era digital.** Vienen cosas muy interesantes como el Metaverso, que nos darán muchas oportunidades de aprendizaje.

**Solo necesitas** gestionar bien tu tiempo y la información que recibes para ser la persona que quieres llegar a ser.





## Ejercicio:

Haz un listado de todos los cursos, vídeos y viajes con los que deseas nutrirte y formarte.



The screenshot shows the Monarka website landing page. At the top, there is a navigation bar with the text "GRUPO MONARKA" and links for "Home", "Cursos", "Contacto", and "Escritorio". A dark blue button labeled "EMPEZAR" is positioned on the right. The main content area features the heading "APRENDE SOBRE BIENES RAICES" in large, bold, dark blue letters. Below this, a paragraph states: "Nuestra plataforma te ofrece acceso a conocimientos profundos y prácticos sobre remates judiciales, educación financiera y estrategias de Airbnb." A dark blue button labeled "EMPEZAR AHORA" is located at the bottom left of the main content area. The background of the main content area is a light yellow gradient with a circular graphic element containing the Monarka logo and a woman wearing headphones and smiling while using a laptop.

## TUS CREENCIAS LIMITANTES

Creemos que todo lo que somos y hacemos hoy es casualidad, es cuestión del destino, de Dios, del universo o de aquello en lo que creas, si es que crees en algo.

Pero hay algunos factores y hechos que nos hacen actuar de la forma en la que lo hacemos hoy en día.

Una **creencia** es aquello, que sobre la base de una experiencia del pasado, nos hace actuar en el momento actual de acorde a eso.

Las creencias se forman de muchas formas y sobre la base de muchos factores, como tu familia, tu educación, tu entorno, pero, sobre todo, en base a las improntas que hayas tenido en tu vida.

Una **impronta** es una experiencia impactante que hayas vivido y que haya dejado una huella duradera en tu vida. Las improntas pueden ser tanto positivas como negativas.

### Algunos ejemplos de improntas:

- Una ruptura amorosa.
- El divorcio de tus padres.
- Una mala situación económica.
- Un fracaso empresaria.
- Una inversión que sale mal.
- Una pérdida de un ser querido.
- El nacimiento de alguien.

Todas estas situaciones hacen que creemos una creencia en base a ellas: El divorcio de tus padres puede hacer que creas que el amor no es parasiempre, o que tener una pareja es un sufrimiento. Esto te puede afectar y

hacerte dirigir en dos direcciones diametralmente opuestas: o bien podría hacer que te cueste tener pareja y comprometerte porque el patrón de tu familia ha salido mal, o hacer que te aferres a la primera pareja que encuentres porque no quieres repetir esa situación familiar

Un fracaso empresarial o una inversión fallida, podría hacer que tengas miedo a repetirlo, o, por el contrario, que le des menos importancia al fracaso y seas capaz de tomar riesgos mayores en el momento presente.

**Aquí tenemos dos tareas:** primero identificar las improntas y analizar qué creencias se han creado a partir de ellas, y segundo reescribir esa historia para que nos afecte de forma positiva.

Pongamos un ejemplo más práctico:

**IMPRONTA:** Estuve en un trabajo en el que mi jefe era muy controlador. No me sentía valorado porque me pagaba poco y me hacía trabajar muchas horas sin tener capacidad de decisión.

**CREENCIA:** Aunque me esfuerce y trabaje muchas horas, no voy a conseguir ganarmucho dinero.

**PATRÓN:** No me esfuerzo en mis trabajos oemprendimientos.

**REFLEXIÓN:** Esa situación fue una situación aislada en el pasado, y no es algo que se repita siempre, fue un aprendizaje del momento porque era lo que necesitaba aprender, y no es algo real en mi momento actual.



## Ejercicio:

¿Cuáles son las 5 cosas más importantes que has tenido en tu vida?

¿Qué creencias se han implantado a partir de esas improntas?

¿¿Qué cosas, logros u objetivos no has logrado debido a esas creencias limitantes de tu pasado?

¿¿Qué cosas, logros u objetivos no has logrado debido a esas creencias limitantes de tu pasado?

¿Cuáles son las nuevas creencias que vas a implantar en tu vida a partir de este momento?

## ¿QUIÉNES SON TUS MENTORES?

Hoy en día parece que todo el mundo habla de mentores, pero... **¿Qué es realmente un mentor?**

**Un MENTOR** es una persona que ya ha recorrido el camino que tú quieres recorrer, y a la que tú pagas o te unes para ganar tiempo en tu vida.

Es decir, mentor puede ser tu padre o tu madre porque tienen más experiencia de vida, tus profesores o tus amigos.

Ahora, en lo profesional hoy vivimos en un mundo donde podemos acceder a muchísima información, gratis y de pago, de gente súper exitosa que tiene lo que tú quieres tener, o que es como tú quieres ser

Para mí, invertir en mentores ha sido el mayor hack (truco o avance) de vida que he descubierto.

He invertido decenas de miles de dólares en cursos, videos, formaciones, retiros, coaching uno a uno y mentores... desde programas de 97 dólares hasta el Platinum Partnership de Tony Robbins que cuesta \$85.000 dólares (si, estás leyendo bien).

**Y, ¿por qué pagar semejante cantidad de dinero?**

Muy sencillo, un mentor que tiene diez años más de experiencia que tú en cualquier ámbito, te puede enseñar esos diez años en meses, semanas, un fin de semana o incluso en unas horas de taller o resumen... ¿Cuánto vale eso? Para mí, no tiene precio.

Poder lograr resultados que otras personas han tardado años, en cuestión de semanas o meses, te hace que vivas la vida con ventaja sobre los demás.

Mucha gente tiene miedo a las inversiones, pero **invertir en tu crecimiento no tiene ningún riesgo**. En el peor de los casos serás un poco más sabio o experimentado, o te conocerás un poco mejor.

Por eso también me convertí en mentor, porque desde mi humilde experiencia puedo hacer que muchísimas personas aceleren su vida.

Y no te imaginas la satisfacción que es ver a gente de veinte o treinta años que son capaces de entender las finanzas, los negocios, las inversiones inmobiliarias o el negocio de AirBnb, ¡igual que yo lo hago a mis cuarenta y uno!

**Así que, te animo profundamente que tengas mentores,** aunque sea consumiendo contenido de calidad, uniéndose a sus equipos de trabajo o haciendo voluntariados con ellos a cambio de tu tiempo o trabajo.

**Y por supuesto,** si quieres que seamos tu mentor como lo estamos haciendo con cientos de personas, te invito a que me contactes en mis redes, o que adquieras nuestros cursos de remates judiciales, donde te enseñaremos a invertir en propiedades a bajo costo comercial para posterior tener ingresos pasivos sobre esas propiedades.



## Deja el mundo mejor que estaba

Nunca fui una persona muy solidaria. Mis 12 años en un colegio, me hicieron dudar de los verdaderos valores e intereses de las personas...

En toda mi adolescencia y juventud, nunca me gustó hacer nada por los demás, dar dinero a los pobres, colaborar con causas sociales... simplemente ***“Ese rollo no es para mí.”***

Pasado los 30, en mi trabajo como militar conocí una persona de ONU que repartía comida por las noches a las personas sin hogar...



En esas conversaciones empecé a tener un despertar,

## ¡qué bella sensación!

Desde entonces he ido despertando poco a poco mi espíritu solidario. Muchos de mis mentores hablan de colaborar con fundaciones, de donar el 10% de lo que ganas, o de dedicar tiempo de calidad a causas solidarias.

Lo que me he dado cuenta es que no todo el mundo aporta de la misma manera. Me tocó vivir el terremoto de mi bello Ecuador el 16 de abril del 2016, algo terrible. Los días después del desastre, viendo que todo el



mundo iba a colaborar sacando escombros y ayudando a los heridos, por mi trabajo ingrese a la zona cero a los tres dias despues del terremoto, fui con mi unidad militar a colaborar.

Entré en descomposición en cosa de minutos según me acercaba a las zonas cero donde había edificios derrumbados.

Así que pensé por un momento de qué forma adicional podía ayudar, ¿Cuál es mi don? de Generar abundancia.



Y eso hice, organicé un crowdfunding conjuntamente con mi Esposa Andrea y reuní un montón de dinero para donar a la Cruz Roja y otras fundaciones que estaban ayudando... Financiar mano de obra si era lo mío.

A pesar de esta experiencia, en 2022 participe colaborando con una fundación de niños huérfanos, una grandísima experiencia también. Esos niños te aportan muchísimo. Muchísimo más de lo que yo les pude aportar a ellos.

Ello es debido a que, en cada cosa que hacemos en la vida, con amor y pasión, podemos dejar el mundo mejor de lo que está.



## **Siendo conscientes**

y cuidadosos con la naturaleza.

## **Sonriendo**

y siendo amables con los demás. Aportando valor y conocimiento a otras personas.

## **Inspirando.**

Hoy en día, colaboro con varias fundaciones, ayudo siempre que puedo a familias por la calle, y, sobre todo, me enfoco en enseñar con mi experiencia y conocimiento al mayor número de personas posibles, sin pensar en obtener nada a cambio.

Piensa qué dirán de ti cuando te mueras, quién querrás haber sido y cómo vas a dejar este mundo cuándo no estés.



## Ejercicio:

Te invito a hacerte las siguientes preguntas:

¿Qué estás haciendo para mejorar el mundo?  
¿Cómo es tu relación con los demás?

¿Estás inspirando a la gente con el ejemplo de las cosas buenas que haces en tu vida?

Escribe 3 acciones que puedes hacer en los próximos 3 meses para ser mejor persona con tu familia, tus clientes, tus jefes, tus socios, tus amigos, los desconocidos o con la naturaleza

## EL SISTEMA DE GRUPO LIBERTAD FINANCIERA

Habrás oído hablar de esto muchas veces. Quizás sea tu objetivo o tu sueño alcanzarla, pero, **¿qué significa realmente libertad financiera?** o mejor, ¿qué es la libertad financiera para ti?

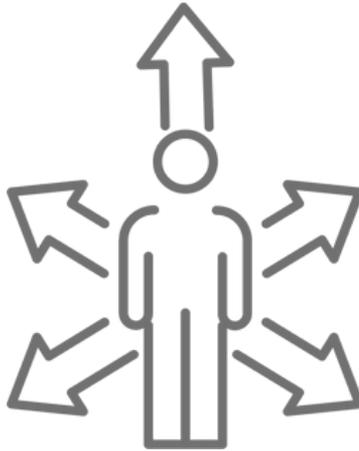


Voy a enseñarte varios conceptos que te van a ayudar a definir qué es lo que realmente quieres alcanzar, para poder saber a dónde quieres llegar con tu negocio de Airbnb.

## LAS 5 LIBERTADES

Antes de entrar en la libertad financiera, quiero que hablemos de libertad.

Todo ser humano busca libertad, pero a veces no sabemos qué buscamos, o creemos que tenemos libertad, pero sentimos que no está completa o que nos falta algo.



Esto se debe a que ***existen 5 libertades y debemos tener un equilibrio en todas ellas:***

### **Libertad de salud.**

Necesitamos estar sanos para ser libres. ¿De qué nos sirve tener el banco lleno de millones o tener un montón de posesiones o propiedades si no tenemos salud para disfrutarlas?

### **Libertad de tiempo.**

El tiempo es lo único en la vida que no podemos comprar ni podemos recuperar. Necesitamos ser los dueños de nuestro tiempo, poder o sentir que somos capaces de controlar y organizar nuestro tiempo para dedicarlo a lo que realmente nos apasiona, nos sirve y nos suma en nuestra vida.

### **Libertad de viajes.**

Quizás no para todo el mundo sea una prioridad viajar, pero la movilidad y la capacidad de adaptación a los lugares es algo básico en la existencia humana.

Poder elegir si quieres irte una semana, un mes o un año a otro sitio, y que tengas la libertad de hacerlo sin que nada ni nadie te lo impida, es un punto muy importante de libertad.

### **Libertad de amor.**

¿Con quién disfrutas de esa libertad? Esos viajes, ese tiempo, tu salud o tu dinero, ¿los estás disfrutando con las personas que realmente amas? ¿Estás eligiendo estar en los momentos adecuados con las personas adecuadas o te gustaría estar con otra gente y no lo haces por miedos o sentimientos de culpa?

**Para mí este grado de libertad es uno de los más relevantes.**

Tus jefes, tus amigos del pasado, tu familia o

tu pareja... ¿Te permiten ser libres con el resto de relaciones de tu vida?

### **Libertad financiera.**

Y ahora sí, por fin entramos en la libertad que todos conocemos, ¡la libertad financiera!

¡Tener el dinero necesario y suficiente para hacer lo que quieras, cuando quieras, donde quieras y con quien quieras!

¿Te das cuenta de que sin las 4 libertades anteriores no podrías disfrutar tu libertad financiera



### Actividad:

Evalúa del 1 al 5 cada una de las diferentes libertades:

- Libertad de salud. Libertad de tiempo. Libertad de viajes.
- Libertad de amor. Libertad financiera.
- ¿Cómo te sientes respecto a ellas en este momento de tu vida?
- Haz un promedio (sumas y divides entre 5) y revisa si esa nota es la que quieres en tu vida, o si debes mejorar algún aspecto y qué harás para conseguirlo.
- Haz este ejercicio cada mes o cada 3 meses para revisar tus avances.



## LOS NIVELES DE LA LIBERTAD FINANCIERA

Ahora sí, ¡nos metemos de lleno en los números!

La libertad financiera se consigue cuando tus ingresos pasivos cubren los gastos de tu estilo de vida.

Bien, pues te digo que hay varios niveles.

***Voy a resumirlos en 3:***

**Ingresos pasivos:** aquellos que provienen de tus inversiones.

## EL PRIMER NIVEL ES LA SEGURIDAD FINANCIERA

El nivel de seguridad financiera es crucial para la **supervivencia**.

¿Cuánto necesitas para cubrir tus gastos actuales de alojamiento, transporte y comida?

Las estadísticas se registrarán cada mes.

---

### NOTA:

Si un gasto es una compra, como un automóvil, debes calcular su amortización.

---

Ejemplo: tu coche cuesta \$20.000 y lo vas a usar 5 años.

$$\text{Amortización Anual} = \frac{\text{Costo Inicial} - \text{Valor Residual}}{\text{Vida Útil}}$$

Vamos a calcular un ejemplo con los siguientes datos:

**Costo inicial del vehículo:** \$20.000

**Valor Residual:** \$2.000

**Vida útil:** 5 años.

**Paso 1:** Resta el valor residual del costo inicial  
 $\$20.000 - \$2.000 = \$18.000$

Paso 2: Divide el resultado por la vida útil

$$\frac{18.000}{5} = \$3.600$$

Entonces, el gasto de amortización anual del vehículo sería de \$3.600

## EL SEGUNDO NIVEL ES LA VITALIDAD FINANCIERA.

El segundo nivel es la vitalidad financiera.

Incluye los gastos de algunos viajes, salidas, restaurantes, ropa y algunos caprichos ocasionales.

¿Cuánto dinero necesitas para ese "buen" nivel de vida que a menudo ya tienes?



## EL TERCER NIVEL ES LA LIBERTAD FINANCIERA

***¡Adelante! ¡Ahora sí!***

¿Cuál es el costo de la vida que anhelas y mereces?

viajes, regalos, contribuciones, proyectos, salidas a los restaurantes que te encantan siempre que quieras, viajar en primera clase cuando quieras, conducir el auto que te encanta o vivir en la casa de tus sueños.

¿Cuánto dinero necesitas para ese "buen" nivel de vida que a menudo ya tienes?

## La pirámide de la Libertad financiera.

Ya conoces los ingresos pasivos necesarios para los distintos niveles de libertad financiera. Está bien.

¿Cómo se logra obtener esos ingresos pasivos en este momento?

¿Cuánto dinero necesitas para ese "buen" nivel de vida que a menudo ya tienes?

### PIRÁMIDE DE LA LIBERTAD FINANCIERA



## LOS INGRESOS

No nos engañemos, los ingresos más grandes son los que obtendremos a través de nuestro trabajo, ya sea trabajando para otra persona o con nuestro propio negocio o emprendimiento.

Pero generar el máximo nivel de ingresos es la primera clave.

En la mayoría de los casos, hay períodos de alta productividad en nuestra vida que suelen oscilar entre los 35 y los 55 años. Pero en la actualidad, todo está cambiando, y puedes estar leyendo este libro y tener 18 años y generar \$100.000 dólares al año en 12 meses, lo que te haría estar en el 1% de la población mundial. Todo está en tu mano.

## AHORROS

Muchos expertos en finanzas aconsejan conservar el 10% de su ingreso.

He ahorrado en promedio el 70% durante más de 10 años. Y tenía una buena vida.

Cuando empiezas a generar más ingresos y llevas un control de tus finanzas y conoces tus niveles de gasto, tus gastos deben aumentar en una proporción mucho más pequeña de lo que suben tus ingresos.

Estás ganando \$1.200 y necesitas \$1.000 para vivir, por ejemplo. De repente, empiezas a trabajar como empresario y tus Airbnb's empiezan a generar otros \$1.000 dólares al mes.

El nivel de gasto no debería aumentar en proporción, pero podría aumentar un poco. ¿Y si ganas \$3.000 más? la población global. Todo está en tu manos

**Ingresos:** \$1.300  
**Gastos:** \$1.000  
**Ahorros:** \$ 300 (17%)

**Ingresos:** \$2.400  
**Gastos:** \$1.400  
**Ahorros:** \$1.000 (45%)

**Ingresos:** \$5.200  
**Gastos:** \$2.000  
**Ahorros:** \$3.200 (62%)

Como puedes ver. Tu nivel de **vida aumenta** a medida que ganas más, pero es mucho más sencillo **ahorrar más dinero en proporción.**

## INVERSIÓN

Esto es lo que hay... ¡Ahorrar no tiene sentido!

Si ha considerado el punto anterior:

Fede, ¿dónde guardo el dinero que ahorro?  
Esto proporciona la respuesta.

Es necesario trasladar el dinero. Es necesario  
que se mueva porque es energía.

La inversión es el movimiento natural del  
dinero.



Aunque existen numerosos tipos de inversiones, podría escribir un libro completo sobre ellos, pero voy a resumirlo en dos:

**Inversiones destinadas a aumentar el capital:** Cuando inviertes en un activo con la expectativa de que su precio o valorización aumente con el tiempo.

**Por ejemplo,** cuando compras un terreno y lo dejas ahí durante diez o veinte años para que sea un resguardo para tu dinero, una protección contra la inflación y una posible ganancia de capital si se ha revalorizado cuando lo vendes.

**Invertir en el flujo de efectivo:** Estas son las inversiones que buscamos para lograr la independencia financiera. Las inversiones que realizamos cada mes nos generan ganancias.

**Por ejemplo,** comprar una propiedad y alquilarla genera ingresos mensuales.

Habrás podido suponer, y estás en lo cierto, que el segundo ejemplo puede ser una combinación de ambos tipos de inversión. Una propiedad bien comprada puede generar alquileres y generar plusvalía o revalorización a lo largo de los años.

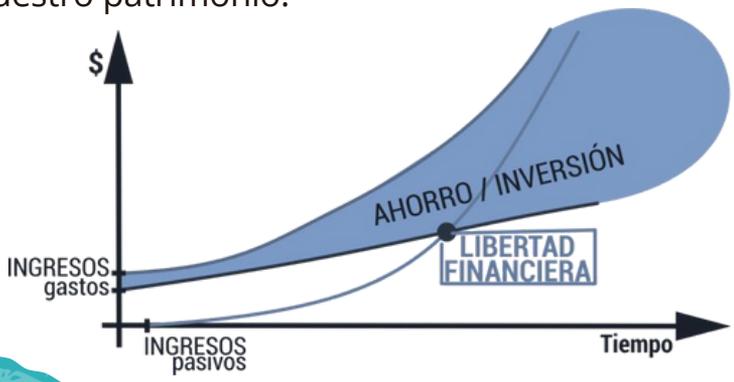
Esto también se puede lograr con otros activos, como la inversión en empresas, la bolsa de valores, etc.

Lo más importante es conocer la herramienta y tener la mentalidad necesaria para disfrutar del camino, que tendrá altibajos, pérdidas y ganancias, pero es parte del juego.

## INGRESOS PASIVOS

Necesitamos que nuestros ingresos pasivos igualen el costo de nuestro estilo de vida para tener libertad financiera, ¿no? Por eso nos concentraremos en eso.

A medida que ahorramos el dinero que ganamos de nuestro trabajo o negocio, lo invertimos bien diversificado y aumentamos nuestro patrimonio.



A este patrimonio se le llama **MASA CRÍTICA**.

**La masa crítica es el conjunto de todos nuestros activos, ya sean invertidos o no. Y nuestra independencia financiera será alcanzada gracias al capital.**

Primero te daré un ejemplo y luego realizaremos un ejercicio para determinar cuál es tu masa crítica necesaria para cubrir tus niveles actuales de libertad financiera.



## MASA CRÍTICA

### 1 Ejemplo:

\$20.000 en el banco

\$10.000 en efectivo

\$100.000 en tu vivienda donde habitas

\$200.000 en una propiedad de inversión que te da un 10% de ROI anual

**TOTAL, MASA CRÍTICA: \$330.000**    **TOTAL, INGRESOS PASIVOS: \$20.000 ROI: 6%**



## MASA CRÍTICA

---

### 2 Ejemplo:

\$20.000 en el banco

\$10.000 en efectivo

\$100.000 en dos propiedades de Airbnb que te generan un 30% de ROI anual

\$200.000 en una propiedad de inversión que te da un 10% de ROI anual

**TOTAL, MASA CRÍTICA: \$330.000 TOTAL, INGRESOS PASIVOS: \$50.000 ROI: 15%**

Como puedes ver, ambos ejemplos tienen la misma masa crítica, pero el ejemplo 1 gana un 15 % anual y el ejemplo 2 gana un 6 % anual.

¿Cuál es la distinción? La persona número uno probablemente tenga más conocimientos sobre inversiones y negocios y haya desarrollado una estrategia de diversificación efectiva.

**La compra de una casa no es la mejor opción para invertir.** Creo que hay personas que lo hacen y lo respeto, ya que hay otros motivos, como comodidad o conveniencia, y razones emocionales. Sin embargo, en términos de costo de oportunidad, no es la mejor inversión. Aquí, trato de explicarte que todo tu dinero, ya sea invertido o no, forma parte de tu masa crítica. Y el rendimiento promedio será uno u otro dependiendo de tu conocimiento o perfil de inversionista

**El tipo de inversión afecta significativamente los rendimientos.** Soy consciente de que los beneficios "Milagro" no existen... Si te están brindando un diez por ciento mensual que se acumula y tiene un interés compuesto, lo que te permitirá obtener ingresos en dos periódicos nacionales... Es muy probable que sea una estafa o un plan Ponz.

Sí, también he intentado y he perdido dinero. Hazlo si estás convencido, pero no inviertas más del 2% de tu sueldo. El costo es adecuado para ese aprendizaje significativo.

¿De qué manera se puede determinar la masa crítica que se requiere para obtener autonomía financiera?

Debemos llevar a cabo el cálculo inverso.

**Por ejemplo:**

si el rendimiento promedio de tus inversiones es de un 6% y necesitas \$1.000 al mes para cubrir tu seguridad financiera, ¿cuánta masa crítica necesitas?

**Fórmula:**

$(\text{Ingreso mensual} \times 12) / (\text{ROI} / 100)$

$\$1.000 \times 12 / 6 / 100$

$\$1.2000 / 0,06 = 200.000$

200.00 es la masa crítica necesaria para obtener una renta mensual de 1.000 dólares con un rendimiento promedio del 6%

## LIBERTAD FINANCIERA CON GRUPO MONARKA

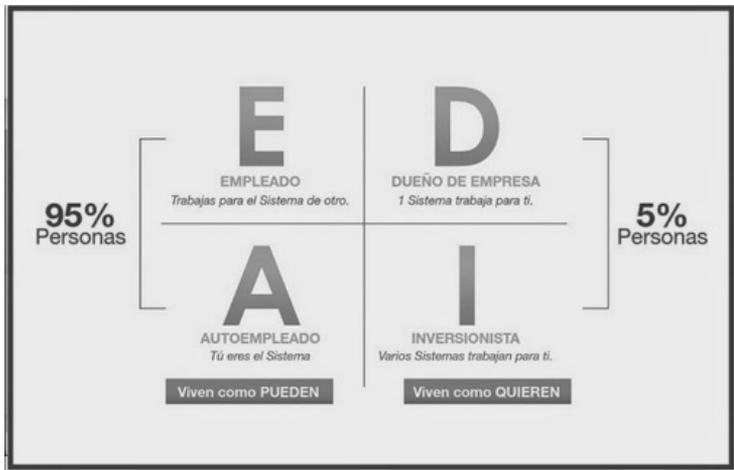
Ya estamos conscientes de que generar una gran masa crítica es la mejor manera de hacer ingresos con nuestro propio negocio. Además, somos conscientes de la cantidad de masa crítica necesaria para lograr cada uno de los niveles de autonomía financiera.

**Por lo tanto, abordaremos el tema.**

Aunque hay una amplia gama de opciones de inversión en el mercado inmobiliario, deseo distinguir claramente entre una inversión y una empresa, así como las posibilidades que tenemos.

Robert Kiyosaki, mi influyente mentor, nos enseña el cuadrante del flujo del dinero. Si aún no lo has leído, debes agregarlos a tu lista inmediatamente después de este.

Te lo explico en un instante. Este cuadrante nos muestra los diversos roles desde los que podemos obtener ganancias:



## ROLES DE INGRESOS

### **Empleado.**

Tus horas se cambian por dinero y no tienes control sobre ello.

### **Autoempleado.**

Tienes más control sobre tu tiempo y lo que produces, pero si no trabajas, no se genera dinero porque sigues vendiendo tus horas a tus clientes, no a tu jefe.

### **Dueño o director de negocio.**

Aunque no estés en la oficina, tú diriges y gestionas la empresa, tienes empleados y la empresa funciona. Tendrás más o menos tiempo y puedes dividir las tareas administrativas según lo grande que sea tu negocio.

## Inversionista.

Tienes acciones o eres dueño de una empresa que no está operando sin ti. El gerente y los empleados simplemente gestionan y operan el negocio, y tú solo cobras.

Cuando tomes la iniciativa de pertenecer a Grupo Monarka puedes pasar por todos los roles.

### **Los roles de empleados que necesita para comenzar a tener propiedades son:**

- Administraciones
- Subir anuncios, ajustar precios y responder a los mensajes.
- Verificar que todo esté bien en la propiedad y atender a los huéspedes si es necesario.
- Limpieza.
- El mantenimiento Financiamiento.

Si lo haces todo al principio, podrías estar en el rol de autoempleado, aunque la mayoría delegan al menos limpieza y mantenimiento.

Poco a poco, adquiriré más propiedades (veremos la ruta en el próximo capítulo) y se convertirá en un gran empresario.

**Si tienes más de seis o siete propiedades, te recomiendo contratar un concierge.**

También necesitarás un contador o gestor para manejar las cuentas, y si continúas expandiéndote, como cualquier empresa, comenzarás a necesitar directores de área. Puede expandir su empresa hasta donde quiera.

Si agregas una propiedad cada dos meses, podrás tener 10 propiedades en menos de 2 años. Si eres tan ingenuo como yo, tienes la capacidad de alcanzar los 50 años en 18 meses.

Esto es el resultado del efecto compuesto.

**El Efecto Compuesto** es el resultado de la acumulación de acciones pequeñas.

En el caso todas las acciones y contactos que hagas te darán más contactos, lo que puede llevar a cosas maravillosas como que un propietario tenga más propiedades o que un desarrollador inmobiliario o "Realtor" nos entregue un edificio completo para manejarlo en Airbnb.



## Actividad:



Escribe tu objetivo para el negocio de Airbnb sin tener en cuenta las cifras.



## TU RUTA CON AirBnB

—¿es factible obtener la libertad financiera a través del negocio de Airbnb?

— ¡Claro que sí!

¡Eso es lo que estoy escribiendo en este libro!

### Empecemos a generar estadísticas.

Veremos cómo calcular el rendimiento de una propiedad en Airbnb más adelante en el análisis de mercado. Por el momento, vamos a suponer que cada propiedad que administra (con cualquiera de las modalidades que explicamos) genera \$500 dólares al mes.

### Cálculo fácil, ¿no?

Divide el nivel de ingresos que necesitas para tus diferentes libertades entre 500 y obtenga el número de propiedades que necesitas para obtenerlo.

¡Claro! Tal vez haya notado que estos no son ingresos pasivos.

Eso es cierto, por lo que aquí hay un cálculo híbrido entre flujos de efectivo y acumulación de capital.

Si el nivel de ingresos que cubre tu seguridad financiera es de \$1.000 dólares al mes. Con dos propiedades de otros en Airbnb lo tendrías, pero estás trabajando.

Por lo tanto, la mejor manera de obtener más propiedades, acumular masa crítica e invertirla en una propiedad que te generará un rendimiento del 10% anual.

### **Te lo explico con números:**

**OBJETIVO:** \$1.000 pasivos al mes

**MASA CRÍTICA NECESARIA:** \$120.000

Para no complicar las cosas, supongamos que tu estilo de vida actual lo cubre otro empleo o negocio.

Cada propiedad en Airbnb te genera \$6.000 al año (\$500 /mes x 12 meses).

### Estas son tus opciones:

1	Propiedad	20 años	\$120.000
2	Propiedades	10 años	\$120.000
4	Propiedades	5 años	\$120.000
10	Propiedades	2 años	\$120.000
20	Propiedades	1 años	\$120.000

Estos serían los cálculos para una inversión que te genere esos ingresos pasivos.

Mientras te guste y te llene, continuarás con tu negocio. Te recomiendo que te dediques a otra cosa cuando te canses, te aburras o pierdas tu pasión. Esa ha sido, al menos, mi experiencia.

**Todos evolucionamos** y tenemos diferentes momentos de vida, por lo que es importante saber en qué momento te encuentras.

## MÉTODOS PARA OBTENER INGRESOS CON AirBnB

Airbnb tiene tres métodos principales para generar ingresos.

La primera es la que todos conocen y se cree que es la única:

### **1 Comprar propiedades y ponerlas a disposición de Airbnb**

Debo aclarar que no todos los inversores quieren administrar su propiedad.

Esto es beneficioso para nosotros.

de

La mayoría de mis socios, clientes y alumnos que ahora tienen negocios de Airbnb con diez, cincuenta o más de cien propiedades comenzaron porque tenían una casa propia y les gustó este negocio.

Sin embargo, tenga en cuenta que, si alguien administra cien propiedades, solo una o dos son propiedad de él, mientras que el resto son propiedad de otros dueños.

Esto significa que la mayoría de las personas que compran una propiedad quieren maximizar sus ganancias, pero no siempre les gusta Airbnb, el administrador de propiedades, ni siquiera los números.

¡El hecho de que alguien haya obtenido el dinero para invertir en una propiedad no implica que sea emprendedor

Esto debe quedar claro porque muchos clientes me preguntan: "¿por qué alguien que tiene una propiedad iba a querer darme un pedazo de su pastel?" ¿En qué momento es exactamente lo contrario: ¿por qué el propietario de una propiedad tendría interés en supervisar su propia inversión? Si estás leyendo este libro, comenzarás por ahí porque a ti (que estás leyendo este libro) le gusta el mercado de bienes raíces y Airbnb. Por lo tanto, probablemente te interese comenzar a administrar tu propia casa.

Sin embargo, si observamos al analizar el mercado que esa inversión no se hizo específicamente para Airbnb, es probable que no sea una propiedad muy rentable. Es posible que tenga que dejar de controlar la propiedad, alquilarla a largo plazo y buscar un mejor mercado.

Como siempre digo, me gustaría haber tenido esta información cuando compré mis primeras propiedades o cuando comencé mi negocio de Airbnb, para poder buscar mercados y propiedades más rentables que las que pensé en ese momento.

**Estoy seguro de que utilizarás esta información.**

## **2 Alquilar propiedades y subirlas a Airbnb**

¡Eso es ilícito!

Lo primero que me comunican es esto.

Según determinadas leyes y reglamentos, el subarrendamiento puede ser ilegal en algunos lugares.

La gente lo hace en todo el mundo. Es muy sencillo, ya que "quien hace la ley, hace la trampa", ya sea mediante contratos de gestión o administración, cláusulas que lo permitan, o simplemente con la aprobación del propietario.

*"Tanto si crees que puedes como si no, estás en lo cierto"*

*-Henry Ford*

**Creemos que podemos**, por lo que cualquier situación la veremos como un aprendizaje y una oportunidad de avanzar, nunca como un problema.

Esta estrategia implica adquirir una propiedad, solicitarle al propietario que la alquile y permitirnos subirla a Airbnb.

Hay métodos para persuadirlo, los cuales se discutirán durante la **negociación**.

La única cosa que necesitamos es identificar correctamente los números y hacer búsquedas y llamadas hasta obtener una respuesta afirmativa.

### **Hay numerosos beneficios de esta modalidad:**

Tienes un alquiler fijo en lugar de asociarte con el dueño. Como resultado, tienes más control sobre tu empresa y necesitas dar menos explicaciones.

Si eliges bien la propiedad, puedes obtener mucho más dinero que con otras opciones. Por ejemplo, podrías tener un alquiler de \$1.000 dólares y sacarle \$2.000 dólares o \$3.000 dólares, con un margen muy bueno.

Sin embargo, también tenemos **desventajas**: En caso de temporadas bajas o imprevistas, existe un mayor riesgo financiero, lo que podría resultar en la falta de pago del alquiler.

**Es probable que debas hacer una inversión inicial** en fianzas, reformas, muebles y decoración, ya que cuando encuentras una buena oportunidad, es común que no estés en las mejores condiciones para subirla a Airbnb al día siguiente.

### 3 Gestionar las propiedades de otros

Esta es **mi elección preferida**.

Los inversores que compraban una propiedad, la decoraban, la amueblaban y la dejaban lista para que mi empresa les administrara todo en Airbnb a cambio de un porcentaje de la ganancia. Te encargas de todo: subir y administrar

anuncios, precios, mensajes, lavar los servicios, cobrar y atender a los huéspedes, **administrar limpieza y mantenimiento.**

El dueño de la propiedad solo se encarga de cobrar a fin de mes o cada trimestre. Para las personas que no tienen un dinero inicial para invertir, pero quieren comenzar a hacer crecer su masa crítica con el negocio de Airbnb.

### **Las ventajas de esta modalidad:**

La mayoría de las veces, no se requiere una **inversión inicial.**

El dueño es tu socio, por lo que está en todo. Si hay un período difícil, tus ingresos disminuirán y los suyos también.

Y sus **inconvenientes:**

**Tu socio es el dueño.** Esto significa que debes reportarle, dar más explicaciones y sostenerlo en los momentos buenos y malos. Por lo tanto, es fundamental elegir con cuidado qué tipo de socios tendrá.

Si le cobras un 20 %, 25 % o 30 % por la administración, en ocasiones no es tanto dinero si las propiedades no son muy rentables. Y, sobre todo en temporadas bajas, es posible que tenga **mucho trabajo operativo para poca ganancia.**

Ya conoces las formas en que Airbnb puede **generar ingresos.**

De hecho, hay muchas más cosas, como experiencias, afiliación y ventas cruzadas.

Después de todo este trabajo personal sobre finanzas, quiero que consideres qué es lo que más se ajusta a tu **situación actual**.

## NIVELES

### Ya conoces...

- Las formas de obtener ingresos con Airbnb
- Los cuadrantes monetarios y...
- Tus niveles de independencia financiera.

Ahora tengo la intención de enseñarte los tres niveles para emprender en AirBnB

Tengo alumnos y clientes con diferentes necesidades en sus vidas, y es muy importante que analices cuáles son las tuyas porque va a influir en la decisión de hasta qué grado vas a implicarte.

Tal vez no sea necesario que tomes esa decisión en este momento, ya que no es tan

importante. Pero es esencial conocer los tres niveles para poder participar en el nivel de profundidad y compromiso que desee en cada momento

## UN EXTRA

Muchas personas comienzan a administrar una propiedad porque la tienen, la han comprado o le han pedido que la administren. Accidentalmente... De la noche a la mañana, tienes una propiedad en Airbnb, como quien no quiere la cosa.

También podría ser tu caso si aún no la tienes, pero deseas comenzar.

***Quiero enseñarte que puedes permanecer en el "extra".***

Puede administrar una, dos o tres propiedades y seguir haciendo lo que hace actualmente.

Una gran forma de diversificación es tener un ingreso mensual adicional con Airbnb.

Nunca es conveniente depender de una sola fuente de ingresos, y esta es una gran oportunidad.

***¿Qué sucedería si obtuvieras una ganancia mensual de mil dólares? ¿Cómo sería tu vida entonces?***

Esto se puede lograr. Y es totalmente compatible con tu trabajo o negocio actual porque lo podrás gestionar y supervisar desde tu teléfono, y con ayuda extra de alguien que te apoye, incluso podrás viajar por el mundo (lo único que tendrás que delegar son las cuestiones de limpieza y mantenimiento)

## EN LÍNEA DE FLOTACIÓN

Muchos de mis clientes ya tienen varias propiedades, muchos me comentan:

*me están ofreciendo propiedades adicionales para administrar y no sé qué hacer.*

Ahora es el momento de **tomar decisiones.**

Mi recomendación es que lo hagas con el corazón, no con la mente.

¿Qué hay en este negocio que te llame la atención? ¿Te gusta la estrategia de posicionamiento y cambio de precios? ¿Es su misión de vida tratar con cientos de personas y hacer que sus viajes y vacaciones sean inolvidables?

Si tus respuestas son afirmativas y crees que te gusta más que tu trabajo, empleo o negocio actual, **estás en la línea de flotación y es hora de dar el salto.**

Saltar de un avión en paracaídas causa un gran miedo...

¿Qué pasará conmigo? ¿Cuál será mi emoción?

¿Será confiable? (Aunque no he saltado, tengo la impresión de que sí, je, je)

Esos temores también emergen cuando decides convertirte en empresario. Sin embargo, **detrás del miedo se encuentra el crecimiento y el aprendizaje**, por lo que te animo a que sigas adelante...

**¡incluso con miedo!**

## EXPONENCIAL

### ¡Atención a esto!

Si te atreves a dar el salto, ¡te sorprenderás! El verdadero crecimiento exponencial en los negocios ocurre cuando concentras toda tu energía en un solo objetivo, **¡Poniendo todos los huevos en la misma canasta!**

*Como dice mi mentor Tony Robbins: "Where focus goes, energy flows" (Donde va el enfoque, va la energía).*

Y es verdad.

Te lo dice alguien que durante años estuvo obsesionado con tener múltiples fuentes de ingresos, aplicando y lanzando todas sus ideas al mismo tiempo... obteniendo éxito, sí, pero un éxito mediocre en cada una de ellas.

Hasta que decidí enfocarme en una cosa a la vez

## Crecimiento exponencial.

Debido al efecto compuesto de tus acciones, tu energía, el universo, Dios, la ley de la atracción, las causalidades, lo inexplicable... llámalo como quieras... llega un momento en que todo comienza a suceder de una manera que parece mágica.

Sin embargo, detrás de esa magia están el esfuerzo, la actitud, la mentalidad y el conocimiento combinados.

Puedes estar adquiriendo una nueva propiedad cada dos meses y, de repente, después de dos años, te llegan 20 propiedades de golpe.  
**¿¿¿Suerte???**

¡Claro que no! No creo en la suerte. Son las circunstancias que tú mismo has creado.

Te animo a que, si te apasiona y realmente deseas disfrutar de una vida mágica y abundante, aprendas a delegar y escalar tu negocio. Deja todo lo demás y conviértete en Exponencial, manejando diez, veinte, cien o incluso trescientas propiedades.

El único límite es el que tú mismo te pones.

***¿QUÉ NECESITAS PARA EMPEZAR? Actitud  
+ Conocimiento = Éxito***

Si has llegado hasta este punto del libro, ya tienes lo que realmente necesitas. Y te daré un premio como forma de reconocimiento.

En las próximas páginas, te explicaré paso a paso como cientos de alumnos y clientes están utilizando para convertirse en super anfitriones

Tú ya tienes un gran camino recorrido porque **conoces tus finanzas, tus objetivos y hasta dónde quieres llegar.** O al menos, sabes lo que es posible lograr.

## MI MÉTODO

¡Ahora sí! ¡Llega lo bueno! La herramienta en sí misma.

A continuación, te explicaré detalladamente el proceso que enseñamos a nuestros alumnos para iniciar o expandir su negocio en Airbnb.

## 1. ELEGIR UN M.A.R.

Parece sencillo. La mayoría de las personas optan por operar en Airbnb dentro de su propio mercado: su país, ciudad, e incluso su barrio o área de residencia.

¿Es una mala elección? No necesariamente, depende de dónde te encuentres. ¿Hay opciones mejores? Sin duda. **Esto es un negocio**, por lo tanto, debes comenzar con una investigación de mercado.

Airbnb funciona en casi todas las ciudades del mundo; sin embargo, hay lugares donde es mucho más rentable que en otros.

**Por lo tanto**, es una excelente idea analizar al menos tres mercados potenciales siempre que tenga la posibilidad de elegir en qué mercado operar.

## Al elegir un mercado, debes tener en cuenta los siguientes factores:

- Tipo de propiedades
- El valor de las propiedades
- Legislación relacionada con Airbnb
- La necesidad de propiedades
- Oferta y rivales Primero, si no sabemos si es factible en nuestro mercado, no podremos determinar qué tipo de propiedades queremos operar. Por lo tanto, te enseñaré paso a paso cómo elegir tu mercado objetivo (MAR) para tu negocio de Airbnb a continuación.

### PASO 1 – Selecciona un país.

Obviamente, tu país será el primero. Sin embargo, muchos clientes son empresarios y aventureros que residen en otros países. Optan por ambos países porque tener relaciones y contactos en otro lugar puede ser beneficioso

para empezar.

Recuerda que una vez que tengas el **conocimiento y la actitud**, puedes replicar este modelo de negocio en cualquier lugar del mundo.

### **PASO 2 – Selecciona una ciudad**

Lo mismo que se aplica a los países también aplica a las ciudades; obviamente, comenzamos de mayor a menor. Menos, es más.

### **PASO 3 – Selecciona un área o zona**

### **PASO 4 – Verifica la Viabilidad**

Investiga si es posible realizar **alquileres vacacionales o de corta estancia en esa área**.

Puedes buscar en Google, consultar a un abogado, gestor o contador, o incluso hablar con agencias inmobiliarias locales y los administradores de los edificios.

### **PASO 5 – Verifica Restricciones Locales**

Averigua si existen restricciones locales para el uso de Airbnb. Algunos edificios o condominios pueden prohibir el alquiler vacacional, incluso si la ley lo permite. Esto es crucial, ya que, en muchas áreas, aunque sea legal, son pocos los edificios que lo permiten, lo que puede afectar la rentabilidad.

En varias ciudades, existe una tendencia a establecer un mínimo de 28 o 30 días para limitar el movimiento frecuente de maletas y viajeros.

Lo que podría parecer una desventaja, cada vez lo es menos, ya que el perfil de los viajeros hoy en día, especialmente en ciudades que no son típicas destinos de vacaciones, pero ofrecen un estilo de vida atractivo, no se trata tanto de turistas de corta estancia, sino de nómadas que buscan cambiar de entorno de manera ocasional y suelen alojarse entre uno y tres meses.

## NÓMADAS

De hecho, Airbnb promueve las estancias mensuales ofreciendo **precios fijos y descuentos mensuales.**

Además, hay plataformas como Furnished Finder o Spotahome que se especializan en alquileres mensuales.

### PASO 6 - Elige la ubicación

Después de verificar que Airbnb es viable en tu área elegida, procede a seleccionar la ubicación en la plataforma.

Para asegurar que tu elección de M.A.R. sea efectiva, la zona debe tener al menos 100 propiedades listadas en Airbnb con tarifas por noche superiores a \$100 dólares.

## ¿Por qué elegimos este rango de propiedades?

**Es simple:** son cifras concretas. Nuestro objetivo es que cada propiedad nos genere al menos \$500 dólares al mes

**PRECIO POR NOCHE:** \$100 dólares

**% DE OCUPACIÓN APROXIMADO:** 68%

**FACTURACIÓN MENSUAL:**  $100 \times 30 \times 0,68$   
= $\$2.040$

**% DE GESTIÓN QUE COBRAMOS AL PROPIETARIO.** 25% = 510\$



Una propiedad de \$100 dólares la noche en promedio, nos está dejando unos \$500 dólares al mes de beneficio

**Ya tenemos nuestro M.A.R.**



## Escríbelo de esta forma:

*"Mi Mercado Altamente Rentable para comenzar mi negocio de Airbnb se encuentra en (País), en la ciudad de (Ciudad) en el área de(Área)."*

## Por ejemplo:

"Mi Mercado Altamente Rentable para comenzar mi negocio de Airbnb se encuentra en Ecuador, en la ciudad de Manta, en el distrito de Tarqui.

## Observación:

Si alguno de los pasos anteriores no cumple con los requisitos, simplemente selecciona otra área, ciudad o incluso país y vuelve a comenzar desde el paso 4 Lo que recomendamos es tener al menos 3zonas.

Existe una herramienta externa a Airbnb que nos ayuda a verificar la rentabilidad real del mercado, ya que a veces es difícil determinar cómo afectan las temporadas altas y bajas al rendimiento estimado.

Esta herramienta se llama AirDna y proporciona estudios de mercado con datos históricos directamente desde Airbnb.

Esto les ayuda a obtener claridad sobre su M.A.R. (Mercado Altamente Rentable) y su P.A.R. (Perfil de Alquiler Rentable).

## 2. TU P.A.R.

Ahora que ya hemos identificado el lugar donde comenzarás a generar ingresos con Airbnb, es hora de definir el tipo de propiedades que vas a gestionar. Esto es similar a definir tu cliente ideal, avatar o "persona de comprador" en marketing. **Para encontrarlo, debes**

## especificar con precisión lo que buscas.

A continuación, te daré una explicación detallada del procedimiento que utilizamos.:

---

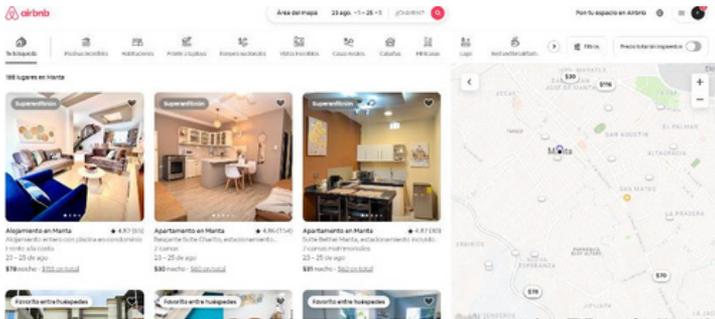
### NOTA:

Algunos precios están en Pesos y otros en Dólares USA. No te preocupes por la moneda; concéntrate en la cifra, ya que los valores son similares.

---



Puedes acotar la zona un poco más reduciendo el mapa:

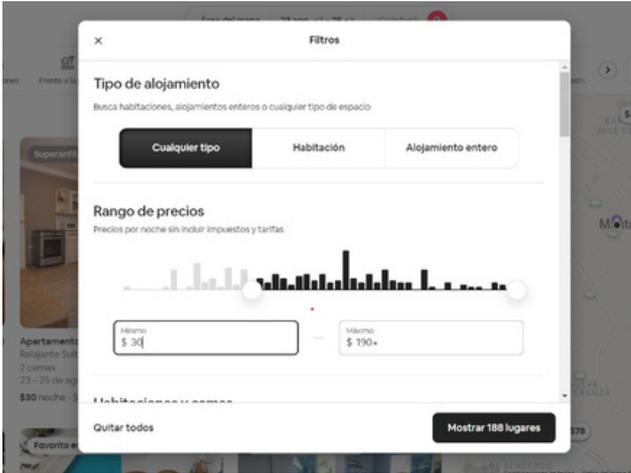


Como verás, encima de las fotos te sale el número de alojamientos que hay en esa zona.

Ahora **vamos a acotar por precio**, hasta que nos salgan entre veinte y cincuenta propiedades.

Entramos en filtros, y seleccionamos el rango de precios.

Vamos a comenzar por propiedades superiores a cien dólares por noche.



En esta pantalla ya se nos indica que el precio medio es de \$137 usd en esa zona, y que hay doscientos cuarenta y nueve alojamientos, así que voy a subir el precio para irme a las mejores propiedades.

### Rango de precios

El precio medio por noche es de 137 €



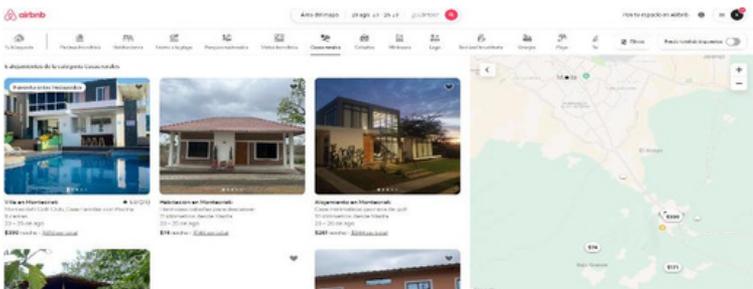
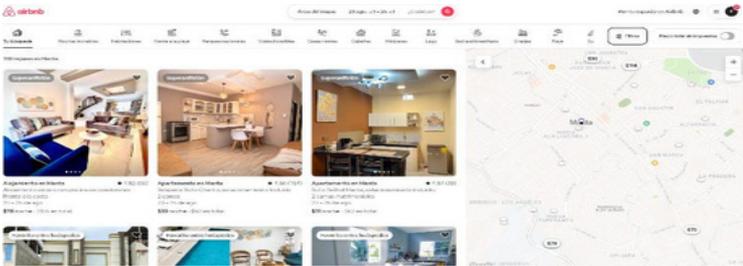
### Tipo de alojamiento

- Alojamiento entero  
Un alojamiento solo para ti
- Habitación privada  
Una habitación privada en un alojamiento u hotel, además de zonas comunes compartidas
- Habitación compartida  
Un espacio para dormir y zonas comunes a las que pueden tener acceso otras personas

[Quitar filtros](#)

Mostrar 60 alojamientos

Al poner más de \$200 usd por noche, me salen sesenta alojamientos, lo que es un buen número para analizar nuestro mercado y buscar esas propiedades que queremos replicar para nuestro negocio.



Como puedes ver nos están saliendo propiedades increíbles con precios entre \$294 y más de \$1.000 la noche.

Vamos a elaborar una hoja de cálculo con las 60 propiedades, ordenándolas y agrupándolas según precios similares.

En esta etapa, el objetivo es identificar las características comunes de estas propiedades

para saber qué buscar cuando queramos adquirir nuestra primera propiedad.

La mayoría de estas propiedades son villas con piscina privada y al menos 5 dormitorios.

Los precios varían entre \$500 y \$3.000 por noche. Como puedes ver, mi atención se centra en el mercado más lujoso posible de esta región que he elegido como ejemplo.

Es aceptable que en tu ciudad o área elegida no haya propiedades tan costosas o lujosas.

Como se mencionó anteriormente, una propiedad que cueste \$50 dólares por noche tienen el potencial de generar un ingreso extra considerable.

Quiero tomarme un tiempo aquí.

Aunque puede que no sea tu caso, algunos de nuestros alumnos se sienten abrumados y creen que vivir en villas de mil dólares por noche está fuera de su alcance.

Por eso, nuestro Grupo se enfoca más en elevar tu mentalidad y en la búsqueda y negociación de propiedades, en lugar de solo enseñar cómo usar Airbnb.

Aunque Airbnb es importante, hay muchos libros, cursos económicos y videos gratuitos que explican los trucos de posicionamiento, estrategias de precios para atraer más huéspedes, y secretos para decorar una vivienda. Nosotros también cubrimos esos aspectos, pero son complementarios a nuestro programa de desarrollo de mentalidad.

Sin una mentalidad adecuada, te aseguro que será difícil negociar con un millonario que tenga una mansión y conseguir que acepte tu propuesta de valor.

## Mentalidad para poder conseguir este tipo de propiedades

Bueno, me estoy desviando...

Nuestro objetivo actual es conseguir nuestra P.A.R.

La Propiedad Altamente Rentable (P.A.R.) es un concepto que te acompañará durante todo tu crecimiento.

Tener un buen conocimiento del mercado y de las propiedades que deseas te permitirá enfocarte mejor en la búsqueda, sabiendo seleccionar y elegir tanto las propiedades como sus dueños, y descartando todo aquello que no cumpla con tu P.A.R.

En este caso, la búsqueda y análisis nos ha llevado a identificar esta P.A.R.

Quiero que las escribas de esta manera, seguida del M.A.R.

“Mi Propiedad Altamente Rentable son villas de cinco dormitorios con decoración de lujo y piscina privada, situadas en la sección Milla de Oro del barrio El Poblado, en la ciudad de Medellín, en Colombia”

Esto debes tenerlo muy presente. Ya sea que hayas seleccionado una, dos o tres P.A.R., es fundamental que entiendas que esto te servirá para todo lo que viene a partir de ahora.

### **¿Cuán rentable es mi P.A.R.?**

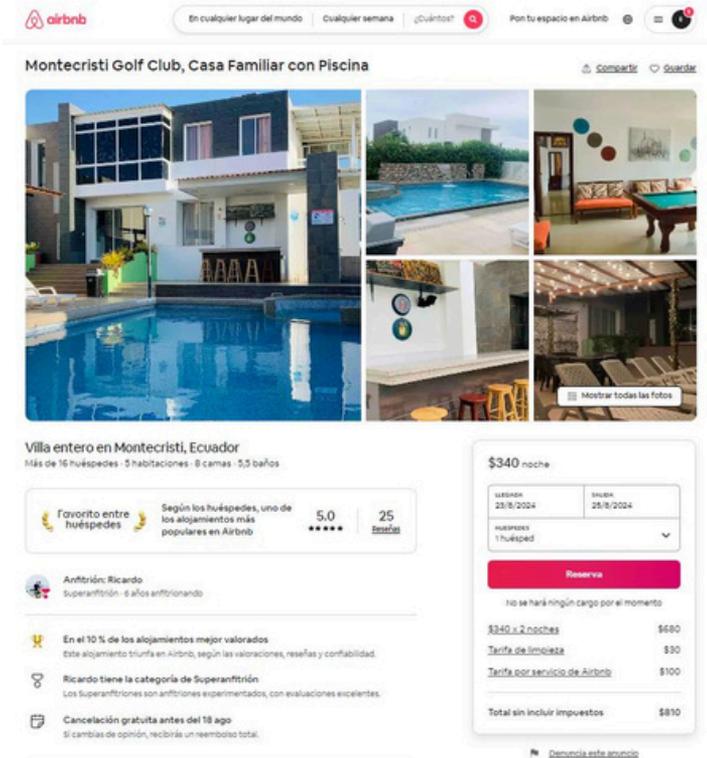
Me gusta ser conservador en los cálculos, así que, dentro de las propiedades (al menos 15) que has elegido para analizar y comparar sus características comunes en la sección anterior, selecciona una que se vea muy bien, pero que

tenga precios más bajos que las demás.

Es crucial considerar estos factores al momento de seleccionar lo que será nuestra PROPIEDAD MODELO:

- Que tenga muchas reseñas. Las reseñas son los comentarios que dejan los huéspedes y nos indican que la propiedad tiene mucha actividad (mínimo 20 reseñas).
- Que la puntuación en las reviews sea superior a 4,70. Si tuviera más de 4,80 y además cumple una serie de requisitos que veremos más adelante, podría su anfitrión, además, ser "SUPER HOST", pero no es un requisito indispensable para esta búsqueda.
- Que tenga buenas fotos y una decoración atractiva que esté en armonía con las demás propiedades.

Por el momento, he elegido esta propiedad.



**Montecristi Golf Club, Casa Familiar con Piscina**

Villa entero en Montecristi, Ecuador  
 Más de 16 huéspedes · 5 habitaciones · 8 camas · 5,5 baños

**Favorito entre huéspedes** Según los huéspedes, uno de los alojamientos más populares en Airbnb

5.0 **25** reseñas

**Anfitrión: Ricardo**  
 Superhostión · 6 años anfitrión

En el 10 % de los alojamientos mejor valorados  
 Este alojamiento triunfa en Airbnb, según las valoraciones, reseñas y confiabilidad.

Ricardo tiene la categoría de Superhostión  
 Los Superanfitriones son anfitriones experimentados, con evaluaciones excelentes.

Cancelación gratuita antes del 18 ago  
 Si cambias de opinión, recibirás un reembolso total.

**\$340** noche

Check-in	Check-out
23/8/2024	25/8/2024

huéspedes: 1 huésped

**Reserva**

no se hará ningún cargo por el momento

\$340 x 2 noches	\$680
Tarifa de limpieza	\$30
Tarifa por servicio de Airbnb	\$100
<b>Total sin incluir impuestos</b>	<b>\$810</b>

[denuncia este anuncio](#)

- Tiene 130 evaluaciones
- Una puntuación de 4,75
- En este caso, el anfitrión, Ricardo, es SuperHost, lo que significa que lo está haciendo bien.

Después, es importante realizar una breve investigación **sobre precios y ocupación**.

En la sección de reservas, simularemos **diferentes fechas para observar cualquier variación significativa en los precios**.

**\$690** noche ★ 4,75 · [130 evaluaciones](#)

LLEGADA 30/11/2022	SALIDA 5/12/2022
HUÉSPEDES 1 viajero <span style="float: right;">▼</span>	

Reservar

No se te cobrará nada aún

<u>\$690 x 5 noches</u>	\$3.450
<u>Gastos de limpieza</u>	\$100
<u>Comisión de servicio</u>	\$0
<p style="margin: 0;"><b>Total</b> <span style="float: right;"><b>\$3.550</b></span></p>	

En este caso concreto, el calendario lo tiene bastante lleno, lo que indica que la propiedad está siendo rentable

3 noches  
6 de dic. de 2022 - 9 de dic. de 2022

LLEGADA 6/12/2022 X SALIDA 9/12/2022 X

octubre 2022							noviembre 2022						
L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D
					1	2	1	2	3	4	5	6	
3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13
10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20
17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27
24	25	26	27	28	29	30	28	29	30				
31													

Borrar fechas Cerrar

**¿Por qué nos centramos en una propiedad con precios más competitivos que las demás?**

Porque podrías establecer el precio de una propiedad en \$10.000 por noche, pero eso no garantiza que se alquile.

En esta búsqueda encontramos muchas propiedades nuevas sin reservas ni reseñas, lo cual sugiere que no están generando actividad.

Puede ser que estas propiedades sean recientes, que tengan precios elevados, o que

no conozca estrategias para posicionarlas... pero, en cualquier caso, no podemos considerarlas ejemplos porque no sabemos si están teniendo éxito.

Continuando con el análisis del calendario, me **Al revisar esto:**

A pesar de que el precio inicial por noche era de

\$590 ~~\$471~~ noche ★ 4,75 - 130 evaluaciones

LLEGADA 24/10/2022	SALIDA 26/10/2022
HUÉSPEDES 1 viajero	

Reservar

No se te cobrará nada aún

\$590 x 2 noches	\$1.180
Oferta especial	-\$238
Gastos de limpieza	\$100
Comisión de servicio	\$0
<b>Total</b>	<b>\$1.042</b>

\$690 al elegir fechas que están disponibles dentro de un mes, el precio se reduce a \$471 por noche.

Esto confirma que es un competente que está utilizando **estrategias de precios y descuentos.**

Avanzando a otras búsquedas más adelante en el tiempo, el precio se mantiene en \$690 por noche.

**\$690** noche ★ 4,75 · 130 evaluaciones

LLEGADA 13/3/2023	SALIDA 16/3/2023
----------------------	---------------------

HUÉSPEDES  
1 viajero ▼

**Reservar**

No se te cobrará nada aún

\$690 x 3 noches	\$2.070
Gastos de limpieza	\$100
Comisión de servicio	\$0
<b>Total</b>	<b>\$2.170</b>

**Por lo tanto,** para nuestra estimación de rentabilidad, utilizaremos un precio de \$450 para ser lo más prudentes posible.

## ¿Cómo determinamos el ingreso mensual potencial de esta propiedad?

Simplemente multiplicamos el precio por noche por el número de noches que estará ocupada.

Aquí hay dos cálculos dependiendo de tus planes con la propiedad:

**1. ALQUILER PARA AIRBNB.** Si estás considerando encontrar una propiedad similar, alquilarla, amueblarla y decorarla con una inversión cuidadosa para maximizar tus beneficios: prefieres ser muy prudente.

Es ideal que con una semana ocupada en Airbnb puedas cubrir el costo del alquiler

Por lo tanto, en este caso  
sería:  $450 \times 7 = \$3.150$

Este sería el costo del alquiler que buscamos o que podemos permitir para que el negocio sea muy rentable.

Supongamos que encontramos una propiedad a este precio, y luego la alquilamos en Airbnb durante 15 noches a un promedio de \$450 por noche. Esto sería un escenario conservador. En la sección de gestión, exploraremos otros 2 escenarios.

Ingresos:	$15 \times 450 = \$6.750$
<u>Gastos:</u>	-
Alquiler:	\$3.150
Electricidad:	\$500
Internet:	\$100
Agua:	\$50
Mantenimiento:	\$500

**TOTAL GASTOS:**     \$ 4.300

**Beneficio**     = INGRESOS – GASTOS

$6.750 - 4.300$      **\$ 2.450**

- Podrías estar generando, de una sola propiedad, 2.450 dólares al mes.
- Claro, estos números son ideales pero realistas. Este escenario es ideal debido al tipo de propiedad y conservador en términos de rentabilidad.
- Esto sugiere que, al buscar propiedades, tendrás margen considerable para negociar.
- Todos aspiramos a ganar más de dos mil dólares al mes con una propiedad, pero incluso ganar trescientos dólares ya podría considerarse un buen negocio.

**GESTIÓN.** Si has optado por asociarte con el propietario para gestionar su propiedad a cambio del 25%, los cálculos varían.

En este caso, no es necesario que busquemos una propiedad que ya esté siendo alquilada, aunque ciertamente es una opción.

Lo crucial es que vamos a establecer una asociación con el propietario. Esto implica que seremos socios, lo cual es fundamental.

Por lo tanto, los números que presentemos deben ser realistas.

Te recomiendo nuevamente adquirir la herramienta AirDna para tener mayor certeza en tu estudio y en tus cálculos. Con AirDna, puedes verificar el rendimiento mensual y anual exacto que han tenido propiedades similares a tu P.A.R., no solo en la actualidad, sino en los últimos tres o cuatro años.

Ya sea que realices el estudio con AirDna o te bases en los números que ya tenemos, vamos a adoptar el enfoque más prudente posible.

En los negocios, típicamente se consideran tres escenarios posibles: conservador, realista y optimista.

En este caso podrían ser:

### **Conservador.**

Precio mínimo, ocupación 50%.

$\$450 \times 15 \text{ días} = \$6.750 \text{ mensuales.}$

$\$6.750 / \text{mes} \times 12 \text{ meses} = \$81.000 \text{ anuales.}$

### **Realista.**

Precio medio. Ocupación 65%

$\$600 \times 19 \text{ días} = \$11.400 \text{ mensuales.}$

$\$11.400 / \text{mes} \times 12 \text{ meses} = \$136.800 \text{ anuales.}$

## Optimista.

Precio medio-alto. Ocupación 75% \$1.000 x 22 días = \$22.000 mensuales. \$22.000 /mes x 12 meses = \$264.000 anuales.

Estos números que nos salen, serían el rendimiento bruto de esa propiedad.

A continuación, debemos dividir las cifras entre las dos partes de los socios. Suponiendo que cobramos un 25% por nuestros servicios de administración y optamos por el escenario conservador, nuestro ingreso por propiedad sería:

$25\% * \$81.000 = \$20.250$  anuales  $\$20.250 / 12$  meses =  $\$1.687$  mensuales

Como puedes observar, en este caso (con cifras bastante optimistas, especialmente en la opción de alquilar a través de Airbnb), la diferencia entre las dos modalidades es considerable.

Sin embargo, es importante recordar que la inversión necesaria también es significativa. Para la opción de alquiler en Airbnb, la inversión suele ser aproximadamente tres veces el valor del alquiler, además de dos meses adicionales que deben dejarse como depósito o garantía de seguridad.

Es decir: podemos calcularlo en unas cincoveces el costo de la renta mensual.

Así quedarían las dos opciones resumidas:

### **RENT TO AIRBNB**

Inversión inicial: \$15.750    Rendimiento mensual: \$2.450 /mes

### **ADMINISTRACIÓN**

Inversión inicial: \$0.00

Rendimiento mensual: \$1.687 / mes

La diferencia entre ambas modalidades es de casi un 50%, pero en el segundo caso no has realizado ninguna inversión. Anteriormente, analizamos los pros y contras de cada opción, por lo que a estas alturas ya deberías saber cuál te conviene más.

Te dejo este espacio para que escribas tu estudio de mercado, y hagas los números para saber cuánto te va a generar esa primera propiedad para tu negocio de AIRBNB.

### 3. Tu Primera Propiedad

En este punto, es posible que te preguntes para qué sirve la fase anterior en la que definimos tu P.A.R. Necesitábamos determinar en qué mercado vamos a operar y qué tipo de propiedades vamos a buscar... para poder encontrarlas.

Como mencioné en la sección sobre las claves, una de las partes más importantes de este negocio es buscar propiedades y, por lo tanto, encontrar propietarios con los que asociarse para gestionar sus propiedades en Airbnb.

Al igual que en cualquier negocio, debemos buscar clientes y hacerles una buena propuesta de valor. Los pasos a seguir para encontrar las propiedades que necesitamos y convencer a sus propietarios de asociarse con nosotros son:

- Redactar tu propuesta de valor.
- Estrategias para encontrar tu P.A.R.
- Técnicas de argumentación y negociación.
- Elaboración y firma de contratos.

**¡Manos a la obra!**

## 1. Propuesta de Valor

Ahora que te has puesto el traje de emprendedor, hay una habilidad esencial que debes dominar: ¡vender!

### **El primer paso es elaborar tu propuesta de valor.**

Una propuesta de valor es una oferta en la que explicas al propietario las ventajas de asociarse contigo y permitirte gestionar su propiedad en Airbnb a cambio de un porcentaje, comparado con otras opciones disponibles.

#### **Como:**

- Dejar la propiedad vacía para usarla ocasionalmente.
- Alquilar la propiedad a largo plazo.
- Publicar y gestionar la propiedad en Airbnb por su cuenta.

¿Cuáles son las ventajas y argumentos que tenemos para convencerle?

Somos profesionales especializados en Airbnb, gestionamos múltiples propiedades y formamos

parte de una comunidad de administradores donde estamos en constante aprendizaje.

➤ **Conocemos bien el mercado** y hemos estudiado propiedades similares a la tuya, descubriendo que una gestión profesional en Airbnb puede generar hasta tres veces más rentabilidad que un alquiler a largo plazo. Esto significa que, incluso después de descontar nuestro porcentaje de gestión, podrías obtener más del **doblo de rentabilidad por tu propiedad**.

➤ A pesar de que subirlo a Airbnb no es una tarea difícil para usted, nuestras tácticas han sido probadas en más de 100 propiedades y han generado más de 1 millón de dólares en los últimos 7 años. Estamos convencidos de que te haremos ganar más dinero que si lo haces tú mismo, y lo que es más importante, ¡sin que tengas que dedicar tiempo a hacerlo!

## Prepara lo siguiente para presentar tu propuesta de valor:

- Una presentación profesional que incluya estos argumentos, además de tu experiencia profesional y la nuestra, si decides unirse a nuestra comunidad.
- Una proyección financiera basada en la previsión de ingresos y gastos utilizando la PAR analizada anteriormente y el análisis de mercado de Airdna.
- Una lista de condiciones y acuerdos necesarios para firmar un contrato de operación con el propietario.

**¿Cómo Encontrar Propiedades P.A.R.?** Hay muchas maneras de encontrar propiedades altamente rentables y negociar con sus propietarios.

Si has elegido bien el mercado, habrá muchas propiedades de alto valor en tu M.A.R., lo que significa que habrá numerosas

oportunidades; solo necesitas salir a buscarlas.

A continuación, te presento algunas de las opciones que utilizamos con nuestros alumnos. Les proporcionamos guiones específicos y los acompañamos hasta que firman su primera propiedad en nuestro reto de 21 días, combinando estrategias de búsqueda, venta y negociación con una actitud y mentalidad positiva.

### **Opciones:**

Envía un mensaje a grupos de WhatsApp de conocidos que puedan tener o conocer a alguien que tenga una propiedad con las características que buscas.

Piensa en al menos 20 personas que conozcas que puedan tener ese tipo de propiedades y escríbeles para hacerles la propuesta.

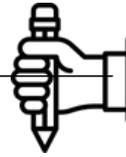
Escribe un post de valor (no una captación directa, sino indirecta donde cuentes a lo que te dedicas y porque les puedes ayudar) en grupos públicos de Facebook de tu M.A.R., de propietarios, vecinos, etc.

Visita agencias de bienes raíces en la zona y cuéntales tu idea de negocio.

Visita los edificios de tu M.A.R. y habla con los porteros o concierge, vecinos, personal de limpieza o seguridad...

### ***ellos suelen tener muy buena información.***

Busca propiedades en alquiler en buscadores online, y escribe a los propietarios diciéndoles que les quieres hacer una propuesta especial para ellos.



Pon carteles por el lugar (si está permitido) donde anuncies que buscas propiedades de las características de tu P.A.R.

Publícalo en todas tus redes sociales

Haz publicidad pagada en internet ya sea con Facebook o con Google, siempre asesórate con un experto

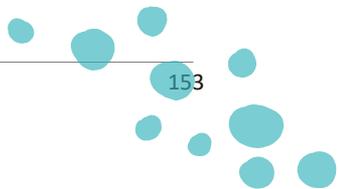
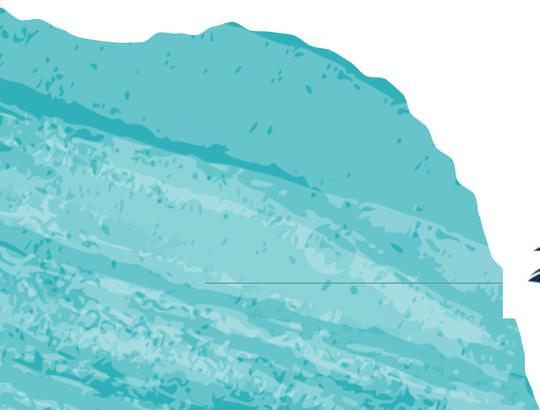




## Ejercicio:

Realiza al menos 10 acciones diarias durante 21 días. Este desafío, lo utilizamos con nuestros alumnos, pero tú también puedes hacerlo por tu cuenta.

Registra cada acción que completes, la fecha y cómo te has sentido. En 21 días se forman hábitos, así que estos 21 días solo serán el comienzo de una nueva actitud



## ARGUMENTACIÓN Y NEGOCIACIÓN

Después de aplicar todas las técnicas mencionadas anteriormente, estoy seguro de que recibirás respuestas a tus propuestas, aunque con muchas preguntas y objeciones.

Es el momento de las **negociaciones**.

Como en toda negociación, hay dos partes involucradas y el objetivo es persuadir a la otra parte de que está obteniendo beneficios, lo que resulta en una situación de ganar-ganar para ambas partes.

Anteriormente, te proporcioné algunos argumentos sobre las ventajas que podemos ofrecer a los propietarios para que nos permitan administrar sus propiedades en lugar de considerar otras opciones.

A continuación, te escribo alguna de las

Objeciones comunes que los propietarios plantean a nuestros alumnos al recibir una propuesta de valor, y nuestras respuestas para contrarrestarlas:

**Objeción:** Me van a destrozlar la propiedad con tanta entrada y salida.

**Respuesta:** ¡Todo lo contrario! Si alquilas la propiedad a una familia por dos o tres años, es probable que al finalizar el contrato tengas que pintar la vivienda, hacer reparaciones y hasta comprar muebles nuevos que se hayan dañado. En cambio, para recibir a huéspedes de alquiler vacacional, la propiedad debe estar siempre en perfecto estado. Debido al flujo constante de personas, no podemos permitir que haya ningún desperfecto. Tenemos un control mucho más riguroso, y revisamos la propiedad semanalmente para asegurarnos de que todo esté en condiciones óptimas

para que el próximo visitante temporal se sienta cómodo.

### ***¿Cómo puedo estar seguro de que me pagarán?***

**Respuesta:** Plataformas como Airbnb, Booking, VRBO y Homeaway se utilizan para administrar pagos. Para recibir el pago, debemos estar registrados en estas plataformas.

Hay dos opciones para administrar los pagos: el propietario puede recibir los pagos directamente y luego pagarnos, o nosotros podemos recibir los pagos y transferir la parte correspondiente al propietario. Podemos incluso establecer una forma en que Airbnb divida los pagos entre las dos partes. De esta manera, no corres el riesgo de perder el alquiler.

## ¿Qué sucede si algo se rompe o se daña?

**Respuesta:** Realizamos una revisión completa del inventario al finalizar cada estancia. Tenemos la opción de reclamar al huésped si algo se ha roto o se ha perdido.

Airbnb ofrece un seguro legal que nos protege en caso de que el visitante se niegue a responder. Además, puede asegurar su propiedad con un seguro especializado en rentas vacacionales para sentirse más seguro.

## ¿Por qué hacerlo contigo en lugar de con otra empresa?

**Respuesta:** Somos un grupo de profesionales de la industria de

administración con Airbnb, de más de 13 países, estamos continuamente innovando y aprendiendo para dar el mejor servicio con la mejor calidad posible tanto al propietario como al huésped de nuestras propiedades.

Si sigues estos pasos de búsqueda y negociación y logras realizar 10 acciones diarias que resulten en 2 llamadas o propuestas durante 21 días, ¡te aseguro que conseguirás tu primera propiedad para Airbnb!

Es probable que te enfrentes a muchos "No" antes de recibir tu primer "Sí", pero te aseguro que cuando finalmente lo recibas, serás muy feliz.

*¡Enhorabuena!*

***¡Ahora si eres un SuperHost!***

Pero espera... Tienes el sí, ¿y ahora?

Ahora es el momento de firmar un contrato y definir los detalles del acuerdo.

Aunque podríamos escribir muchos libros sobre el tema con la ayuda de abogados y fiscalistas, hay algunos puntos clave que debes considerar en la negociación y firma. Por lo tanto, prefiero dividir los más importantes en categorías.

- **El tipo de acuerdo.** El contrato puede ser de alquiler, gestión, administración, comercial o mercantil, dependiendo de la modalidad que elijas. Para tomar la mejor decisión, consulte a un abogado local.
- **En privado o en colectivo.** Debes elegir si operarás por tu cuenta o a través de una empresa o sociedad. Debido a que esta decisión varía según su país y sus circunstancias personales, es recomendable consultar con un asesor fiscal.
- **La duración del acuerdo.** Recomendamos una duración de uno o dos años para un

contrato de gestión sin inversión de su parte. Se recomienda un mínimo de dos años para garantizar la amortización y rentabilidad de la inversión en muebles y decoración en contratos de renta a Airbnb.

- **Las estrategias de salida.** Aunque siempre esperamos que todo salga bien, es importante estar preparado para los imprevistos. En situaciones especiales, como la venta de una propiedad, la falta de rentabilidad adecuada o si una de las partes desea rescindir el contrato, es necesario definir claramente qué acciones se tomarán
- **Periodos de pago y reportes.** Esta sección es crucial. El pago de la renta suele ser mensual y estándar en un contrato de alquiler. Sin embargo, si trabajas con el propietario para administrar su propiedad, debes hacerle seguimiento con regularidad.

Te recomiendo que negocies para que los períodos de reporte sean trimestrales o semestrales. Esto reducirá el trabajo administrativo al darle más tiempo para operar y preparar informes. Sin embargo, es comprensible que muchos propietarios prefieran recibir informes mensuales. Establezca límites para que su socio no interfiera demasiado en su empresa, ya que esto podría causar problemas a largo plazo.

**Métodos de pago.** Este aspecto es crucial y estará relacionado con el régimen fiscal que elijas, según las recomendaciones de tu asesor fiscal en tu país. Airbnb permite recibir pagos en diferentes cuentas bancarias, lo que ofrece varias opciones: una posibilidad es dividir los pagos, enviando una parte al propietario y otra a ti. Otra opción es que el propietario reciba todo el pago, especialmente en países donde las cuentas bancarias están fiscalizadas y sea conveniente para reducir la carga impositiva. Sin embargo, esta opción puede ser complicada, ya que tendrías que enviarle facturas mensuales,



esperar a que te pague y solicitar dinero para cubrir gastos como luz, agua, internet y mantenimiento. Una solución práctica es tener un depósito de seguridad o una caja chica para hacer ajustes necesarios. La forma que más recomiendo es que tú, como gestor, recibas todos los ingresos de Airbnb y otras plataformas, y luego envíes al propietario un reporte mensual, trimestral o semestral con los resultados del negocio, realizando el pago correspondiente.

Aunque estas claves pueden parecer complejas, no lo son tanto. Cualquier experto puede proporcionarte un modelo de contrato, como los que tenemos en la escuela, y resolver tus dudas al respecto.

Ahora sí, ¡has firmado tu primer contrato!

**¡Que comience el  
juego!**



## 1. DOMINA EL JUEGO DE AIRBNB

Ya tienes una propiedad, con su correspondiente contrato firmado.

O quizás ya tenías la propiedad y te has saltado todo el libro para llegar hasta aquí (esa sonrisa te delata).

### **En cualquier caso, hay dos opciones:**

**Opción 1** - La propiedad está amueblada y decorada, lista para hacer fotos y subir a Airbnb.

**Opción 2** - La propiedad está vacía o no está lista y hay que darle algunos retoques.

Voy a desarrollar el paso a paso para una propiedad vacía, así que incorpórate al punto en el que te encuentres.

## **Muebles**

Sencillez y confort son clave. Esto lo resume todo.

Para una propiedad en Airbnb, es fundamental contar con muebles y utensilios funcionales. La meta es clara: ofrecer la mejor experiencia posible a tus huéspedes.

### **Consejos para amueblar tu Airbnb:**

**Evita colores llamativos:** No satures el espacio con colores extraños. No seas extravagante: A menos que tengas un Airbnb temático, mantén la decoración simple.

**No sobrecargues los espacios:** Deja que los espacios respiren. Invierte en calidad: Buenos colchones, ropa de cama y toallas de alta calidad son esenciales.

**Tecnología adecuada:** Instala Smart TV's para que los huéspedes puedan disfrutar de servicios como Netflix.

**Buen internet:** Asegúrate de tener un servicio de internet confiable y rápido.

El estilo de los muebles puede reflejar tus gustos personales, ya sea rústico, bohemio o moderno. La clave es mantener una coherencia en toda la propiedad.

Es crucial atraer a Airbnb para que tu propiedad aparezca en sus búsquedas. Asegúrate de cubrir todos los requisitos que te pide Airbnb, como cunas para niños, escritorios para trabajar, materiales de seguridad y primeros auxilios.

Si planeas invertir en muebles o renovaciones, especialmente para propiedades grandes, considera estas adiciones que pueden mejorar tu negocio:

- Piscina
- Gimnasio
- Jacuzzi o bañera de hidromasaje
- Grandes espejos
- Mesa de billar
- Televisores grandes o pantallas para proyectores
- Zonas de reuniones

- Cocinas abiertas
- BBQ o asadores

Hoy en día, un aspecto muy importante es crear espacios dentro de la propiedad que sean atractivos para que los huéspedes se tomen fotos para sus redes sociales. Algunas ideas incluyen:

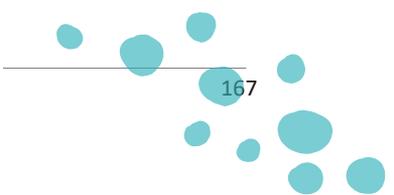
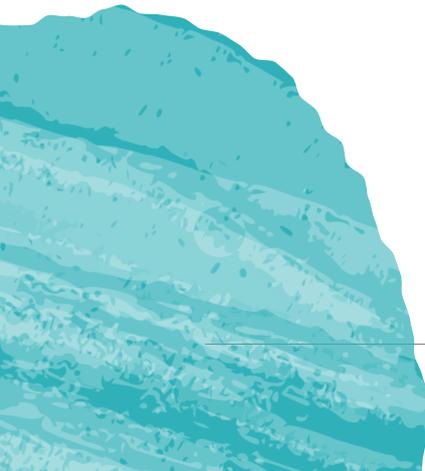
- Neones con frases llamativas
  - Murales bonitos en alguna pared
  - Carteles con el nombre de la propiedad y su hashtag (#) o arroba (@)
  - Elementos únicos de decoración
  - Frases inspiradoras en vinilos
- En resumen, piensa siempre en lo que te gustaría tener si fueras tú el huésped.

***¿Qué te haría sentir cómodo y especial en un Airbnb?***



### Ejercicio:

Haz una lista de verificación de los muebles y elementos que vas a incluir en tu propiedad. Si ya tienes la propiedad, utiliza la lista para identificar qué debes cambiar o añadir.



## ESTILISMO

Estilismo, home staging... la decoración de toda la vida, aunque me guste usar términos en inglés que suenan más modernos.

Una vez que tu propiedad esté amueblada, es hora de darle el toque final para destacarse en las búsquedas de Airbnb.

Aquí comienza la preparación para las fotografías, que es el siguiente paso. Te dejo una lista básica de aspectos a considerar para el estilismo de tu propiedad:

**Conoce a tu cliente objetivo:** No es lo mismo decorar para parejas, grupos, nómadas digitales, empresarios o fiestas.



**Considera la ubicación:** Si es un lugar turístico, incluye objetos decorativos de la zona, ciudad o país.

Busca inspiración: Puedes encontrar ideas de decoración en Pinterest según el estilo de tu propiedad.

**Propiedades temáticas:** Una buena opción es crear una propiedad temática, como Disney, Star Wars, Harry Potter o Hello Kitty. Asegúrate de que el tema sea acorde al lugar y ten en cuenta que atraerá a un perfil específico de huésped.

**Resalta los pequeños espacios:** Decora rincones pequeños con objetos bonitos para hacerlos destacar.

**Interactúa con los huéspedes:** Deja notitas, una pizarra o un libro de huéspedes donde puedan escribir sus experiencias.

**Potencia lo verde:** Las plantas y flores son esenciales en cualquier Airbnb. Si

No puedes cuidar plantas reales, usa artificiales.

Dale personalidad, no lo hagas personal: Evita dejar objetos personales. En su lugar, utiliza elementos decorativos acordes a la temática del lugar, como libros para viajeros y cojines bordados.

**Crea lugares fotografiables:** Los viajeros disfrutan de tomarse fotos para redes sociales. Crea espacios instagramables y asegúrate de que el nombre de tu propiedad aparezca cerca para que te etiqueten.

Aunque puedes ser buen estilista o decorador, contratar a un diseñador de interiores puede dar un toque más profesional a tu propiedad y reflejarse en los resultados de tu inversión.

## Fotografía

Cualquier propiedad en plataformas como Airbnb, Booking, Vrbo o redes sociales necesita buenas fotos. Aunque puedes pensar que con tu smartphone puedes obtener excelentes fotos, no es tan fácil como parece.

Aquí tienes seis consejos de nuestra fotógrafa colaboradora, Valeria Ávalos, para que puedas hacerlo tú mismo:

Recorre la propiedad: Asegúrate de que esté limpia y ordenada antes de tomar las fotos.

Usa iluminación natural: Haz las fotos en la mañana y enciende todas las luces artificiales. Si un espacio no tiene ventanas, utiliza luz artificial y ajusta la exposición.

Toma fotos desde diferentes ángulos: Haz al menos cuatro fotos de cada

habitación desde las esquinas y lados. Usa un trípode para mayor estabilidad.

**Composición:** Encuadra bien las imágenes usando la regla de los tercios y la proporción áurea. Alinea las líneas verticales y horizontales con las paredes, suelos y muebles.

**Detalles:** Resalta todos los detalles decorativos en tus fotografías. Fotografía el barrio y alrededores: Muestra la zona, el edificio, las amenidades, la puerta de entrada y espacios exteriores como balcones y terrazas.

Además, considera la evolución del viajero actual que inmortaliza sus momentos en redes sociales. Si tu propiedad tiene espacios para coworking, yoga o actividades especiales, muestra estos momentos en las fotos con modelos "viviendo" esas experiencias. No necesitas modelos

profesionales, puede ser tu familia o tú mismo. Se trata de mostrar todo lo que pueden hacer en tu Airbnb y generarles el deseo de hacerlo ellos mismos.

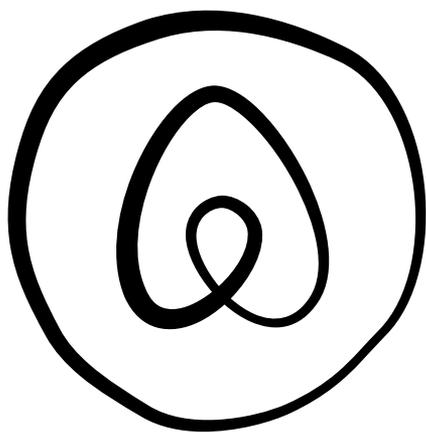
***¡Ya tienes las fotos, vamos a la plataforma  
Airbnb!***



## SUBE TU ANUNCIO A AIRBNB

Subir tu anuncio a Airbnb es relativamente fácil, solo debes entrar en este enlace para crear tu cuenta de anfitrión si no lo has hecho antes y seguir los pasos que te indica la plataforma:

[www.airbnb.es/r/pamptgloball](http://www.airbnb.es/r/pamptgloball)



## Consejos para Crear tu Primer Anuncio en Airbnb

Te quiero compartir algunos consejos para que no te dejes nada sin completar al subir tu primer anuncio:

- Rellena todos los campos: Aunque algunos campos como "El Barrio," "Áreas Comunes," "Descripción," "Información para los Huéspedes," y "Normas" parezcan repetitivos, es importante completarlos todos. Si Airbnb te los solicita, es porque son importantes. Dedicar tiempo y atención a cada sección, ya que Airbnb es tu aliado en esta tarea.

### Descripción del barrio

[Editar](#)

La Veleta es una de las mejores zonas de Tulum. Casa Nido Tulum se encuentra en Calle 12, dentro de un condominio en una calle principal con boulevard o camellón. Se encuentra a solo unas cuerdas de la famosa calle 7 donde se encuentran todos los restaurantes de la zona.

A solo una cuadra puedes encontrar restaurantes, tienditas y cafés.

### Cómo moverse por la zona

[Editar](#)

Tulum no tiene las mejores infraestructuras. La mayoría de la gente se mueve en bicicleta, moto o en coche. Las lluvias dificultan el tránsito, y muchas calles se encuentran sin pavimentar.

Recomendamos siempre estar relajados y con un buen mood... Tulum no es para estresarse!! :)



**No subas demasiadas fotos.** Entre 20 y 30 imágenes son suficientes. Organízalas en el mismo orden en que mostrarías la casa: exteriores, entrada, sala, cocina, pasillo, habitaciones, y así sucesivamente, según la distribución de la propiedad.

Es crucial que las primeras 5 fotos sean especialmente atractivas, ya que son las que aparecerán en el anuncio principal.

**Todas las fotos**

Arrastra y suelta las fotos para cambiar el orden.

Sube fotos

Vista del jardín y la piscina privada [Editar](#)Cuando se abren las puertas, Casa... [Editar](#)Sala de estar completa con sofá, m... [Editar](#)Segunda habitación con dos cama... [Editar](#)Habitación principal con cama King [Editar](#)Piscina y jardín de Casa Nido Tulum [Editar](#)

### Casa Nido Tulum - Models + Creators + Nomads SPOT!

Tulum, Quintana Roo, México

Compartir Guardar



### ➤ Pon un título llamativo.

Destaca aspectos que no aparezcan en las fotos ni en los filtros de búsqueda. Muchos cometen el error de incluir en el título información como la ubicación, el número de habitaciones, o si tiene piscina o gimnasio, lo cual ya está cubierto en los filtros de búsqueda del huésped. En su lugar, resalta detalles de la experiencia, el nombre del lugar, atracciones cercanas, o para quién está destinada tu propiedad.

Título del anuncio

Casa Nido Tulum - Models + Creators + Nomads SPOT!

➤ **Activa la opción de reserva inmediata.**

Esto hará que tu propiedad aparezca en más búsquedas y brindará mayor comodidad a los huéspedes, ya que no tendrán que esperar tu confirmación para reservar

➤ **Añade una tarifa de limpieza.**

Aunque algunos clientes sugieren incluir el costo de la limpieza en el precio total por noche, es mejor mantenerlo separado. Los huéspedes de Airbnb ya esperan un cargo por limpieza, por lo que no será una sorpresa para ellos. Además, si administras propiedades de otros, la limpieza puede convertirse en una fuente adicional de ingresos para ti.

## Gastos de limpieza

\$119 por estancia, incluidas las de corta duración

➤ **Ofrece descuentos por estancias largas.**

Te recomiendo aplicar un 15% de descuento para estancias semanales y un 25% para estancias mensuales. Además, Airbnb te permite establecer tarifas mensuales

### Descuentos

#### Descuento semanal

15%

#### Descuento mensual

25%

diciembre de 2022: \$8919

➤ **No pongas la ubicación exacta.**

Tienes dos opciones: indicar la ubicación exacta o una aproximada. Por seguridad, te recomiendo que uses la ubicación aproximada y, una vez confirmada la reserva, envíes la dirección exacta al huésped.

### Compartir la ubicación

Elige cómo quieres mostrar la ubicación de tu alojamiento a los huéspedes antes de que reserven.

-  **Ubicación general**  
Se mostrará solo la ubicación general a los usuarios que estén buscando un sitio para alojarse.
-  **Ubicación exacta**  
Muestra una ubicación más específica a los huéspedes que buscan alojamiento. [Más información](#)



**Elige tu política de cancelación cuidadosamente.** Las políticas de cancelación determinan la flexibilidad que ofreces a los huéspedes y cuán estrictas son las condiciones para cancelar una reserva.

Actualmente, Airbnb ofrece varias opciones de políticas de cancelación, y la plataforma prefiere que uses la opción flexible, la cual permite a los huéspedes cancelar hasta el último minuto. Sin embargo, esta opción puede no ser beneficiosa para ti, ya que las cancelaciones de última hora pueden dejar tu alojamiento vacío y sin posibilidad de encontrar nuevos huéspedes.

Te recomiendo optar por la cancelación flexible y monitorear el porcentaje de cancelaciones que recibes, que generalmente no es tan alto.

Otra opción ideal es la política flexible o no reembolsable, la cual permite al huésped pagar un poco menos pero sin la posibilidad de cambiar de opinión

Aquí tienes todas las políticas disponibles en la plataforma. Si prefieres no asumir tanto riesgo, las opciones moderada o semi estricta también son buenas alternativas.

- Flexible**  
Reembolso completo hasta 1 día antes de la fecha de llegada
- Flexible o no reembolsable**  
Además de Flexible, ofrece una opción no reembolsable: los huéspedes pagan un 10 % menos, pero te quedas con tu cobro independientemente de cuándo cancelen. [Más información](#)
- Moderada**  
Reembolso completo hasta 5 días antes de la fecha de llegada
- Moderada o no reembolsable**  
Además de Moderada, ofrece una opción no reembolsable: los huéspedes pagan un 10 % menos, pero te quedas con tu cobro independientemente de cuándo cancelen. [Más información](#)
- Semiestricta NUEVO**  
Reembolso completo para las cancelaciones que se realicen hasta 30 días antes de la llegada. Si reservas cuando falten menos de 30 días para la llegada, recibirás un reembolso completo siempre que canceles en las 48 horas posteriores a la reserva y al menos 14 días antes del inicio de la estancia. Pasado ese plazo, obtendrás un reembolso del 50 % si cancelas hasta 7 días antes de la llegada. Si cancelas cuando quede menos tiempo, no recibirás ningún reembolso.
- Política de cancelación semiestricta o no reembolsable NUEVO**  
Además de la política de cancelación semiestricta, puedes ofrecer una opción no reembolsable: los huéspedes pagan un 10 % menos, pero cobrarás el importe de la reserva independientemente de cuándo cancelen. [Más información](#)
- Estricta**  
Solo es posible el reembolso completo si faltan al menos 14 días para la fecha de llegada y la cancelación se produce durante las 48 horas siguientes a partir del momento de realizar la reserva. Se reembolsará el 50 % cuando la cancelación tenga lugar 7 días antes de la llegada como mínimo. Las cancelaciones que se realicen durante los 7 días previos a la llegada no son reembolsables.
- Estricta o no reembolsable**

## **Añade varios idiomas:**

Aunque Airbnb ofrece un buen sistema de traducción para mensajes y anuncios, es recomendable completar los campos de tu anuncio en diferentes idiomas para llegar a una audiencia más amplia.

Elige los periodos mínimos y máximos de estancia: Puedes establecer un mínimo de noches, como dos o tres, y también limitar el máximo de días. Dependiendo de tu mercado, puede ser beneficioso limitar las estancias a varios días, especialmente si el precio por noche es bajo o en temporadas donde la gente suele quedarse más tiempo. Una buena opción es requerir un mínimo de tres días para las reservas entre semana (de lunes a jueves).

Define hasta cuándo abrirás el calendario: Al abrir tu calendario hacia el futuro, puedes decidir hasta cuándo se pueden hacer reservas. Ten en cuenta la duración de tu contrato de administración, ya que si finaliza y tienes

reservas futuras, podrías tener problemas con esos huéspedes. Si decides abrir el calendario a más de seis meses, asegúrate de revisar bien los precios para temporadas pico como Navidad, Semana Santa o puentes largos, ya que los viajeros siempre buscan oportunidades en los errores de precios.

Selecciona la antelación con la que pueden reservar: Airbnb lo llama "preaviso". Aquí defines hasta qué momento pueden reservar y si se necesita preparación de la propiedad. Si tienes entrada automática con una caja de seguridad o una cerradura electrónica, y tu propiedad está lista inmediatamente después de la salida de los huéspedes, puedes permitir reservas hasta el mismo día por la noche, facilitando así las reservas de último momento.

Las reservas de último momento son una gran oportunidad, ya que muchos viajeros eligen su hospedaje poco antes de dormir.

***En resumen, estos son todos los pasos que debes tener en cuenta para subir tu anuncio a Airbnb.***

Es importante mantener todo actualizado, y si haces cualquier cambio en tu propiedad, tu equipo de trabajo, tus condiciones... no te olvides de modificarlo en el anuncio, ya que este prevalece sobre cualquier notificación ante cualquier incidencia.

### Preaviso

El mismo día, hasta las 20:00

### Tiempo de preparación

Ninguno

## Primeros Precios

Ya tenemos nuestro anuncio publicado, ahora vamos a configurar los precios por noche.

Lo primero que te preguntarás es: ¿En qué me baso para establecer mi precio base?

El precio base es el costo genérico por noche de

tu Airbnb. Para esto, realizamos un estudio de mercado al inicio. El precio que viste en las propiedades de tu competencia será el que establezcas como base. A partir de ahí, los precios deben ser dinámicos.

Precios dinámicos significa que Airbnb prefiere que no establezcas un precio fijo y lo dejes inalterado. Cuantos más ajustes los precios, más activo parecerás y Airbnb notará tu interés en conseguir reservas, ayudándote así a mejorar tu posicionamiento.

**Mis consejos sobre "pricing" son los siguientes:**

Establece tu precio base según el estudio de mercado que realizaste.

Ajusta los precios para las fechas que identifiques como temporadas muy altas o muy bajas. Puedes usar herramientas como AirDNA para obtener análisis más precisos.

Revisa y ajusta los precios al menos dos veces

por semana. Si tienes toda la semana libre, baja los precios hasta que se ocupen las noches, siempre sin exceder tu precio mínimo.

Aprovecha las promociones que ofrece Airbnb. Ocasionalmente, recibirás promociones con descuentos para fechas específicas. Úsalas para mejorar tu posicionamiento.

Utiliza las reglas de precios para establecer condiciones específicas en ciertos periodos. Por ejemplo, puedes requerir un mínimo de dos noches en fines de semana o cuatro noches en diciembre.

Prueba los precios inteligentes que sugiere Airbnb. Aunque suelen ser más bajos, a veces es beneficioso utilizarlos porque reflejan el precio al que se espera que se alquilen tus noches.

Con estas estrategias de precios, deberías obtener tu primera reserva rápidamente. De hecho, para las tres primeras reservas, Airbnb ofrece un 20% de descuento al huésped (que tú asumirás como anfitrión), lo que facilita llenar

esas primeras noches.

## Tu Primera Reserva

Con tu anuncio publicado, todos los campos completos y los precios optimizados, es probable que recibas tu primera reserva pronto.

Cuando un huésped reserve, recibirás una notificación con todos los detalles. Debes comunicarte con el huésped para proporcionarles toda la información sobre su llegada y preparar todo antes de su llegada.

Envía las instrucciones de llegada, información del wifi, claves de acceso, horas de llegada y salida, y cualquier otra información necesaria.

Mantén toda la comunicación con el huésped a través de los mensajes de Airbnb. Aunque puedes usar WhatsApp, Messenger, Telegram u otras aplicaciones, asegúrate de que todo quede registrado también en Airbnb. Esto facilitará resolver cualquier incidencia.

Ofrece productos o servicios adicionales como traslados al aeropuerto, tours, alquiler de coches o motos, yates, eventos, reservas en restaurantes, etc.

### **Formas de Enviar Mensajes**

Tienes tres opciones para enviar mensajes, dependiendo de tu tiempo, implicación y nivel de profesionalismo:

**Escribir mensajes manualmente:** Puedes redactar cada mensaje desde cero, adaptándolo a cada situación.

**Respuestas guardadas:** Airbnb permite guardar plantillas con diferentes indicaciones y campos personalizados para usar en situaciones comunes.

**Respuestas automatizadas:** Tanto en Airbnb como en otras plataformas, puedes automatizar las respuestas. Aunque puede parecer impersonal a veces, asegura que no olvides ningún detalle importante.

### **Mensajes Programados**

*Aquí tienes los mensajes que yo tengo programados:*

**Bienvenida:** Al momento de reservar.

**Datos clave:** Un rato después de reservar, para que parezca más personal.

**Detalles de llegada:** Dos días antes de la llegada, con indicaciones, mapas, claves, etc.

**Día de llegada:** Recordatorio de los detalles de llegada.

**Día después de la llegada:** Pregunta cómo fue la primera noche y ofrece asistencia.

**Día antes de la salida:** Recordatorio de la hora de check-out.

**Día de salida:** Agradecimiento y recordatorio de instrucciones de salida.

Día después de la salida: Solicitud de evaluación positiva.

## **Resolución de Incidencias**

Uno de los mayores miedos de los nuevos anfitriones es enfrentar posibles incidencias, como daños a la propiedad, impagos, robos, fiestas, etc.

Airbnb ofrece una cobertura llamada AirCover, que ayuda a gestionar cualquier problema que pueda surgir. Además, es importante mantener toda la comunicación a través de Airbnb para tener un registro en caso de incidencias.

Si necesitas más seguridad, considera contratar un seguro adicional, ya sea de vivienda o especial para renta vacacional, según lo disponible en tu país.

### **Cómo Ser Superanfitrión**

El distintivo de Superanfitrión te diferencia en un mercado saturado. Los requisitos para ser Superanfitrión en Airbnb son:

Tener al menos diez reservas o cien días reservados en los últimos tres meses.

Mantener una puntuación promedio superior a 4,8.

Tener menos del 1% de cancelaciones en el

último año.

Aunque puede ser difícil mantener estos estándares, ser Superanfitrión es un distintivo valioso, especialmente en mercados muy competitivos.

## Escala Tu Negocio

**¡Felicidades!** Has llegado a la parte final del libro. Supongo que tienes algunas dudas, pero seguro que también muchas ganas de empezar. ¡Buena suerte en tu aventura como anfitrión de Airbnb!

Una vez que has adquirido tu primera propiedad, como exploramos en los diferentes niveles, se trata de repetir y experimentar constantemente. Mantener una propiedad activa en Airbnb te enfrenta a nuevas aventuras cada día.

Por eso, ofrecemos acceso de por vida a nuestra comunidad para nuestros alumnos. Aunque lleves años administrando propiedades,

siempre surgirán situaciones nuevas. Compartir estas experiencias con colegas en diversas ciudades y países es enriquecedor, ya que ofrecen perspectivas y estrategias diferentes para abordar cada situación.

Si tienes planes de expandir tu negocio a varias propiedades, estoy aquí para ayudarte.

Personalmente, me he especializado en delegar y escalar negocios desde mis inicios como emprendedor. Mi búsqueda de libertad siempre me ha llevado a buscar formas de trabajar menos y ganar más, lo cual implica saber delegar eficazmente.

Aquí tienes un resumen de cómo escalar y hacer crecer tu negocio en Airbnb, y en cualquier otro campo:

- 1.** Realiza una lista detallada de todas las tareas que se realizan en tu negocio y calcula cuánto

tiempo requiere cada una (diaria, semanal, mensual). Determina si debes realizarlas tú mismo o si pueden ser delegadas.

**2.** Divide cada tarea en micro tareas, cada una definida por una acción específica.

**3.** Establece un proceso detallado paso a paso para completar cada micro tarea.

Una vez que hayas definido todas las micro tareas, agrúpalas bajo la tarea principal para construir el proceso completo.

Luego, evalúa cuánto costaría realizar estas tareas o cuál es el presupuesto disponible, y busca personas o empresas especializadas que puedan llevarlas a cabo. No siempre es necesario contratar empleados con horarios fijos; considera colaboradores o socios que sean profesionales especializados y que puedas pagar por tarea, tiempo o resultados específicos.

Motiva a tu equipo y haz que participen en los resultados, ya que creo que la motivación y la implicación activa son fundamentales para el éxito en cualquier empresa moderna.





## Ejercicio:

Ahora te vuelvo a hacer las mismas preguntas que te hice al principio, pero con todo el conocimiento que he adquirido: ¿Cuál es el nivel de libertad financiera que deseas?

***¿Qué tipo de inversionista quieres ser y cuánto tiempo quieres tener?***



## BONUS

### ALTERNATIVAS A AIRBNB

Airbnb comenzó en 2007 y hoy en día es ampliamente reconocida como la principal plataforma para alquileres vacacionales. Sin embargo, esto no garantiza que siempre sea así ni que sea la única opción disponible.

Dependiendo del país y del mercado, existen otras plataformas conocidas como OTA's (Agencias de Viaje Online) que también son relevantes:

**Booking.com:** Tradicionalmente conocida por reservas hoteleras, se ha adaptado al mercado de alquiler vacacional en muchos países.

**Vrbo y HomeAway:** Popular en Estados Unidos, especialmente Vrbo está ganando

relevancia como una alternativa sólida.

**Expedia:** Aunque más orientada a hoteles, puede ser útil para gestiones con alto volumen de propiedades.

**Spotahome:** Especializada en alquileres mensuales, ideal para viajeros de larga estancia y nómadas digitales.

**Furnished Finder:** Perfecta para encontrar propiedades listas para habitar, con opciones de búsqueda por presupuesto mensual.

El conocimiento compartido en este libro está diseñado para perdurar en el tiempo. Aunque nos centramos en Airbnb, el mercado inmobiliario es universal y atemporal. Por lo tanto, si estás leyendo esto en 2043, adapta y aplica estos conceptos a las nuevas tecnologías como el metaverso o los viajes interplanetarios.

## **Propiedades Especiales:**

Los humanos son cada vez más curiosos y caprichosos, buscando alojamientos únicos. Desde cabañas de madera hasta yurtas o casas en los árboles, ofrecer opciones originales puede reducir la competencia y aumentar la rentabilidad.

## **Otras Inversiones en Bienes Raíces:**

Los bienes raíces son históricamente una inversión sólida y una forma confiable de acumular riqueza. Con el tiempo, no solo protegen el capital, sino que también generan flujos de efectivo constante, ya sea a través de alquileres vacacionales o a largo plazo.

Desde alquilar a largo plazo hasta desarrollar proyectos inmobiliarios, las opciones son amplias y accesibles. Además, existen nuevas oportunidades como el crowdfunding inmobiliario y las criptomonedas vinculadas al sector.

No importa tu edad, es el momento de considerar la libertad financiera y construir un patrimonio inmobiliario que te permita vivir una vida abundante mucho antes de la jubilación. ¡Convierte tus sueños en realidad y comparte tus metas conmigo en mis redes sociales!

***¡Te leo y te contesto!***

