

Plantilla para comparar ofertas de gestores de vivienda turística

Tabla para poner lado a lado hasta tres ofertas de gestión con los mismos conceptos (comisión y su base, servicios, anuncios, salida) y calcular cuánto te queda con cada una.

Revisado el 6 de octubre de 2026 · Se aplica a: buena práctica de gestión, no es una norma

Los porcentajes se comparan mal; los euros que llegan a tu cuenta, bien. Pide a cada gestor sus condiciones **por escrito** y rellena una columna por oferta, con las mismas preguntas para todos. Si un gestor contesta «depende» o «ya lo veremos», apúntalo tal cual: también es una respuesta.

Lo que más cambia el resultado es **sobre qué se calcula la comisión**: lo explicamos en [¿Qué comisión cobra un gestor?](#).

Cómo rellenarla

Pide a cada gestor el mismo ejemplo: cuánto te llegaría de una reserva de 1.000 € por Booking con 100 € de limpieza, con todo desglosado. Pide también una liquidación real de un piso parecido, con los nombres tapados.

En cada casilla, anota lo que te dicen y si está en el contrato o solo te lo han dicho de palabra. Lo que no esté en el contrato, pídelo por escrito antes de firmar.

1. Las condiciones, una a una

CONCEPTO	GESTOR A	GESTOR B	GESTOR C
Nombre, contacto y fecha de la oferta			
Base de la comisión: ¿sobre el bruto o sobre lo que cobras del portal? ¿Con o sin limpieza?			
Porcentaje de comisión. IVA: ¿incluido o aparte?			
Cuotas fijas, de alta o mínimos			
Ejemplo: ¿cuánto te llega de 1.000 € por Booking con 100 € de limpieza?			
Limpieza: ¿la paga el huésped como suplemento? ¿Cubre el coste real?			
Lavandería y ropa de cama: ¿incluidas o aparte? ¿Quién las repone?			
Entrada de huéspedes: en persona, cajetín o cerradura. ¿Y las llegadas tardías?			
Atención al huésped 24 horas e idiomas			
Mantenimiento e incidencias: quién avisa al técnico, mano de obra, límite de gasto sin tu permiso			
Fotos del anuncio: ¿incluidas o cuánto cuestan? ¿Te las quedas si te vas?			
Precios: ¿quién los fija y cómo? ¿Puedes marcar un mínimo?			
Registro de viajeros (SES.Hospedajes): ¿lo hace él?			
Daños de huéspedes: ¿quién reclama al portal, a la fianza o al seguro?			
Anuncios y reseñas: ¿a tu nombre o al suyo?			
Titular de la explotación ante la Junta: ¿quién figura y quién tramita el cambio?			
Tu acceso a las cuentas y liquidación: periodicidad, fecha de pago y desglose			
Días de uso propio y con qué antelación avisas			

CONCEPTO	GESTOR A	GESTOR B	GESTOR C
Seguro de responsabilidad civil del gestor			
Duración, permanencia y preaviso			
Exclusividad: ¿la exige? ¿Con cláusula de traspaso de anuncios?			
Al salir: anuncios, reservas confirmadas, fotos y liquidación final			

2. Cálculo del resultado

Usa las mismas cifras de partida para los tres: la misma facturación y los mismos gastos del piso, que no cambian con el gestor. Lo que cambia es la comisión del gestor y lo que incluya.

Los portales cobran además un 21 % de IVA sobre su comisión, que un particular no puede deducir. En Airbnb ese IVA ya va incluido en la comisión que ves: no lo restes dos veces. Si la facturación bruta incluye el suplemento de limpieza que paga el huésped, réstalo en su fila: va a quien limpia.

Ejemplo de la base de la comisión, con una reserva de 1.000 € por Booking y 100 € de limpieza: un 15 % son 150 € sobre el bruto, 120,42 € sobre lo que llega del portal (802,77 €) y 105,42 € si además se quita la limpieza (702,77 €).

Periodo o supuesto del cálculo (un año, una temporada, una reserva tipo)

CONCEPTO	GESTOR A	GESTOR B	GESTOR C
Facturación bruta (lo que pagan los huéspedes)			
– Comisión del portal			
– IVA de esa comisión			
– Comisión del gestor (y su IVA, si va aparte)			
– Limpieza (si va en la facturación bruta)			
– Suministros (luz, agua, internet)			
– Mantenimiento, reparaciones y reposiciones			
– Otros gastos del piso (IBI, basura, comunidad, seguro)			
– Impuestos estimados			
= Te queda			

3. Señales para descartar una oferta

- ☐ No te enseña una liquidación real ni te explica sobre qué calcula la comisión.
- ☐ Los anuncios van a su nombre y «ya se verá» qué pasa si te vas.
- ☐ Permanencia larga con penalización por salir.
- ☐ Gastos «a tanto alzado», un mantenimiento fijo cada mes o cargos sin factura del proveedor.
- ☐ Promete ocupaciones o ingresos concretos sin enseñarte los datos de un piso parecido.
- ☐ Te pide firmar hoy «porque la oferta caduca».

4. Decisión

Gestor elegido

Por qué, y qué tiene que quedar por escrito en el contrato antes de firmar

Plantilla orientativa para comparar ofertas: no es un documento jurídico ni asesoramiento fiscal. Lo que cuenta es lo que firmes, así que adáptala a tu caso y pide que todo lo importante figure en el contrato.

mipisoturistico.app/descargas/plantilla-comparador-de-gestores · Revisado el 6 de octubre de 2026

Fuentes

- Booking.com Partner Hub: cómo funciona nuestra comisión — <https://partner.booking.com/es/ayuda/comisi%C3%B3n-facturas-e-impuestos/comision/c%C3%B3mo-funciona-nuestra-comisi%C3%B3n>
- Airbnb: tarifa de servicio solo para anfitriones (15,5 %) — <https://www.airbnb.es/help/article/1857>
- Airbnb: IVA sobre la comisión de servicio (21 % en España) — <https://www.airbnb.es/help/article/436>
- Junta de Andalucía: el contrato de gestión y quién debe ser titular de la explotación (preguntas frecuentes) — <https://www.juntadeandalucia.es/organismos/turismojusticiadesregulacionyadministracionlocal/areas/turismo/registro-turismo/establecimientos-servicios/paginas/faq-viviendas-turismo.html>
- Booking.com Partner Help: qué hacer cuando cambia el titular del alojamiento (en inglés) — <https://partner.booking.com/en-gb/help/registration-getting-started/partnership/what-do-when-your-property-changes-ownership>
- Código Civil, artículo 1720: el mandatario debe dar cuenta de sus operaciones (texto consolidado, BOE) — <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1889-4763>