Tu Guía para poner en marcha la inversión en *Punta Cana*

LARIMAR
CITY & RESORT

ÍNDICE:

Introducción: La oportunidad del alquiler vacacional

Paso 1 – Definir tu perfil y objetivos de inversión

Paso 2 – Seleccionar la ubicación y el tipo de propiedad en Punta Cana

Paso 3 – Análisis y verificación legal

Paso 4 – Definir modelo operativo: renta corta vs. renta larga y alianzas tech

Paso 5 – Acondicionar, equipar y ofrecer un pack llave en mano

Paso 6 – Definir tarifas competitivas y políticas de reserva

Paso 7 – Creación y optimización de perfiles en plataformas de alquiler

Paso 8 – Gestión operativa a distancia con app tech y servicios 24/7

Paso 9 – Control financiero, métricas y optimización continua

11. Conclusión y próximos pasos

LARIMAR
CITY & RESORT

Paso 1 – Definir tu perfil y objetivos de inversión

¿Para quién es esta guía?

Personas que desean invertir en propiedad en Punta Cana para alquilarla a turistas, sin mudarse al destino.

Preguntas clave:

¿Buscas rentabilidad a corto plazo (alta ocupación durante temporada alta)?

¿Prefieres vaciar la propiedad fuera de temporada (menor gestión) o alquilar a largo plazo?

¿Cuál es tu presupuesto total: compra, acondicionamiento y operación anual?

Resultado esperado: Claridad sobre metas financieras (ingreso mensual deseado, índice de ocupación previsto, perfil de huésped).

Paso 2 – Seleccionar la ubicación y el tipo de propiedad en Punta Cana

Por qué elegir Punta Cana:
Acceso directo a vías rápidas (autopista Bávaro) que conectan con Higuey y Santo Domingo.

Cercanía al Aeropuerto Internacional de Punta Cana (20 min en coche) y al Aeropuerto Internacional de La Romana (45 min).

Redes de transporte turístico: shuttles, taxis y alquiler de coches con rutas directas a playas y centros comerciales.

Criterios de elección:
Proximidad a la playa (idealmente < 5 min en coche).
Bicisendas y carriles rápidos para moverte sin tráfico.

Entorno: complejos cerrados con seguridad 24/7 o barrios residenciales tranquilos.

Tipos de inmuebles:

Apartamentos en condominio turístico: cercano a variedad de restaurantes, tiendas y vida nocturna.

Villas independientes con piscina privada ubicadas en comunidades con amenidades.

Townhouses en desarrollos “all-inclusive” que ofrecen acceso a campos de golf y clubs de playa.

Paso 3 – Análisis y verificación legal
Revisión de título de propiedad:

Comprobar que el inmueble no tenga gravámenes ni litigios pendientes.
Verificar inscripción en el Registro Inmobiliario dominicano (Ley 108-05).

Permisos y licencias necesarias:
Licencia de operación turística (Ministro de Turismo).
Registro en la Dirección General de Impuestos Internos (DGII).
Registro de alquileres turísticos ante el Ministerio de Turismo (infotur).

Asesoría recomendada:
Contratar un abogado local especializado en inmobiliario y turismo.

Solicitar certificado de garantía de inversión (ProDominicana) si aplica.

•Mobiliario resistente y funcional, como sofás con fundas lavables, camas king o queen, y mesas de comedor adecuadas para el uso diario.

•Electrodomésticos esenciales, tales como refrigerador, estufa, microondas, licuadora y cafetera.

•Textiles y menaje completos, incluyendo juegos de sábanas y toallas, utensilios de cocina, cubertería y cristalería.

En cuanto a estilo y confort, se aconseja optar por una estética caribeña minimalista, utilizando tonos neutros, acentos en azul y madera clara para transmitir frescura y elegancia. La climatización debe estar garantizada mediante la instalación de aire acondicionado en cada habitación, complementado con ventiladores de techo.

Para aportar un valor añadido y diferenciar la propuesta, se recomienda incluir algunos extras como:

•Un pack de bienvenida con agua embotellada, café dominicano y snacks locales.
•Suministro de toallas de playa, nevera portátil y sombrillas, facilitando la experiencia vacacional del huésped.

•Posibilidad de ofrecer un servicio opcional de chef o catering para cenas especiales bajo reserva.

Este enfoque integral permite entregar un producto completamente funcional y atractivo, listo para ser explotado de forma inmediata.

Paso 4 – Definir modelo operativo: renta corta vs. renta larga y alianzas tech

Modelos de gestión de alquiler vacacional:

Renta corta (vacacional): Enfocado a turistas; estancias de 3–7 noches. Requiere alta rotación, housekeeping frecuente y atención 24/7.

Renta larga (residencial): Contratos mensuales o anuales. Menor rotación, menos gestión de limpieza, pero ingreso estable.

Mixed-use: Combinación de ambas: rentas vacacionales en temporada alta y largas en temporada baja. Plataformas tech además de Airbnb/Booking: Vrbo: Especializado en villas y casas completas.

HomeToGo o Channel Manager: Permite sincronizar disponibilidad en múltiples portales. Guesty o Lodgify: Software todo en uno para gestionar reservas, pagos y comunicación con el huésped. Propia tech

Alianzas esenciales: Agencia de limpieza y lavandería local con integración en tu PMS. Servicio de mantenimiento (plomería, electricidad, jardinería) en "modo preventivo" para evitar contratiempos.

Concierge tech 24/7: equipo remoto que coordina check-ins y resuelve incidencias vía app o WhatsApp.

Paso 5 – Acondicionar, equipar y ofrecer un pack llave en mano

Decoración y mobiliario en un único pack:
Incluir un servicio a medida: diseño interior, muebles, electrodomésticos y textiles.
Proveedor local que entregue el inmueble "listo para operar":
Muebles resistentes (sofás con fundas, camas king/queen, mesas de comedor).
Electrodomésticos: nevera, estufa, microondas, licuadora y cafetera.
Textiles y menaje: sábanas, toallas, utensilios de cocina, cubertería, cristalería.

Estilo y confort:
Estética caribeña minimalista: tonos neutros, toques de azul y madera ligera.
Climatización: aire acondicionado en cada habitación + ventiladores de techo.

Extras para diferenciarte:
Pack de bienvenida: agua embotellada, café dominicano, snacks locales.
Suministro de toallas de playa, nevera portátil y sombrillas.
Servicio opcional de chef o catering para cenas especiales.

Paso 6 – Definir tarifas competitivas y políticas de reserva

Para maximizar la rentabilidad y mantener una alta tasa de ocupación, es fundamental establecer una estrategia tarifaria sólida y políticas de reserva bien definidas.

Investigación de mercado

Se recomienda realizar un análisis comparativo de precios de propiedades similares publicadas en plataformas como Airbnb y Booking tanto en temporada alta como baja. Asimismo, el uso de herramientas de revenue management permite ajustar las tarifas de manera dinámica en función de la demanda, eventos locales, estacionalidad y comportamiento del mercado.

Políticas de cancelación y condiciones de reserva

Es conveniente establecer condiciones claras y transparentes que equilibren la flexibilidad para el huésped con la protección del anfitrión. Una política comúnmente adoptada incluye:

- Cancelación 100 % reembolsable hasta 30 días antes del check-in.
- Reembolso del 50 % hasta 15 días antes.
- No reembolsable en cancelaciones posteriores.

Además, deben especificarse de forma precisa los horarios de check-in y check-out (por ejemplo, entrada a partir de las 15:00 h y salida antes de las 11:00 h), así como cualquier otra norma relevante para el alojamiento.

Descuentos y promociones especiales

Para incentivar las reservas y mejorar la visibilidad del alojamiento, se recomienda implementar promociones específicas según el momento y el tipo de huésped:

•**Semana de preapertura:** aplicar una tarifa promocional con un descuento del 10 al 15 %.

•**Estancias prolongadas**: ofrecer un 10 % de descuento a partir de 7 noches.

•**Temporada baja:** lanzar un paquete tipo workation, con una reducción del 50 % sobre la tarifa mensual.

Una estrategia tarifaria bien diseñada, combinada con políticas claras, contribuye significativamente a mejorar la ocupación y la experiencia del huésped, al tiempo que protege los intereses del propietario o gestor del inmueble.

Paso 7 – Creación y optimización de perfiles en plataformas de alquiler

Una presencia cuidada en plataformas como Airbnb, Booking o Vrbo es clave para captar la atención de potenciales huéspedes y aumentar la tasa de conversión. La calidad visual, el contenido descriptivo y la estrategia de posicionamiento juegan un papel fundamental.

Fotografía profesional

Se recomienda contratar a un fotógrafo local especializado en interiores y estilo de vida para captar imágenes de alta calidad. Es esencial aprovechar la luz natural y realizar tomas amplias que muestren tanto los espacios interiores como exteriores. Deben destacarse los] elementos más atractivos de la propiedad, tales como vistas al mar o a la laguna, piscina privada, zonas comunes y detalles de la decoración.

Descripciones persuasivas

Un perfil bien redactado comienza con un título llamativo y concreto, por ejemplo: “Villa privada en Cap Cana con piscina, a 5 min de la playa”.

A continuación es recomendable estructurar la descripción con bullet points que resalten información clave:

- Número de habitaciones y capacidad de alojamiento.
- Amenidades principales (wifi, aire acondicionado, cocina equipada, etc.).
- Proximidad a lugares de interés como campos de golf, spas o centros comerciales.
- Servicios adicionales de valor, como “Servicio de chef local bajo solicitud” o “Check-in flexible según disponibilidad”.

Optimización SEO en portales de alquiler

Para mejorar la visibilidad en los motores de búsqueda internos de las plataformas, se sugiere incorporar palabras clave relevantes como “vacation rental Punta Cana” o “villa con piscina privada RD” dentro del título y la descripción.

Además, mantener el calendario actualizado a diario contribuye a un mejor posicionamiento en los resultados.

Por último, se debe incentivar activamente la obtención de reseñas positivas. Una práctica eficaz consiste en ofrecer un pequeño descuento para una futura estancia a huéspedes que dejen una opinión auténtica sobre su experiencia.

Un perfil optimizado y visualmente atractivo no solo mejora la visibilidad del alojamiento, sino que también transmite profesionalismo y confianza, factores decisivos al momento de reservar.

Paso 8 – Gestión operativa a distancia con app tech y servicios 24/7

Para garantizar una operación eficiente sin necesidad de presencia física constante se recomienda implementar soluciones tecnológicas y establecer alianzas con proveedores locales confiables que aseguren una experiencia fluida tanto para el huésped como para el propietario o gestor.

Aplicaciones tecnológicas para reservas y gestión integral
Es fundamental utilizar un sistema de gestión de propiedades (PMS) o Channel Manager que sincronice la disponibilidad y tarifas en todas las plataformas utilizadas, como Airbnb, Booking, Vrbo y el sitio web propio. Esto evita sobreventas y facilita el control unificado del calendario.

Una aplicación móvil complementaria permite:

•Recibir reservas en tiempo real.

•Activar notificaciones automáticas para procesos clave, como el check-in y check-out.

•Facilitar la comunicación continua con los huéspedes mediante un chatbot o agente en vivo disponible 24/7.

Servicios operativos esenciales
La experiencia del huésped debe estar respaldada por una logística bien estructurada a nivel local. Se recomienda incluir:

•**Recepción y bienvenida:** Personal asignado para recibir a los huéspedes, entregar llaves físicas o facilitar el acceso mediante cerraduras inteligentes.

•**Recepción y bienvenida:** Personal asignado para recibir a los huéspedes, entregar llaves físicas o facilitar el acceso mediante cerraduras inteligentes.

•**Limpieza y mantenimiento:**
Limpieza profunda después de cada salida.
Revisión técnica semanal que incluya fontanería, electricidad y aire acondicionado.

•**nspección post-visita:**
Verificación del estado del mobiliario y las amenidades antes de cada nueva entrada.

Reporte fotográfico y checklist digitalizado, accesible desde la app para control remoto del propietario.

Valor añadido: desayuno de cortesía
Como detalle de bienvenida, se recomienda ofrecer un desayuno el primer día, compuesto por jugos naturales, café dominicano, frutas y repostería local. Este servicio puede ser coordinado con un proveedor de confianza que garantice la entrega puntual a primera hora de la mañana.
La implementación de soluciones tecnológicas junto con una red de apoyo local permite gestionar la propiedad de forma remota con altos estándares de calidad optimizando la experiencia del huésped y minimizando incidencias operativas.

Paso 9 – Control financiero, métricas y optimización continua

Una gestión profesional de una propiedad turística requiere un control financiero riguroso, el seguimiento de indicadores clave de rendimiento y una estrategia de mejora constante basada en datos.

Registro contable simplificado
Se recomienda llevar un sistema contable básico pero bien estructurado, que permita monitorear los principales flujos de ingresos y egresos:

•**Ingresos:** provenientes tanto de reservas en plataformas (Airbnb, Booking, Vrbo) como de reservas directas.

•**Gastos fijos:** administración, limpieza, mantenimiento regular, impuestos locales (como el ITBIS y la patente de turismo).

•**Gastos variables:** servicios públicos (agua, electricidad, internet) y reposición periódica de amenities y consumibles.

Indicadores clave de rendimiento (KPIs)
El análisis mensual de métricas operativas permite evaluar la rentabilidad real del proyecto y tomar decisiones informadas:

•**ADR (Average Daily Rate):** tarifa promedio por noche reservada.

•**Occupancy Rate:** porcentaje de ocupación mensual.

•**RevPAR (Revenue per Available Room):** ingresos por cada habitación disponible, útil para comparar propiedades o periodos.

•**GOP (Gross Operating Profit):** beneficio bruto operativo, calculado como ingresos totales menos costos operativos.

Análisis estacional y ajuste estratégico

Para maximizar ingresos a lo largo del año, se sugiere adaptar la estrategia según la estacionalidad:
•Incrementar tarifas en temporada alta (diciembre a abril).

•Diseñar promociones o paquetes especiales para días festivos clave, como Semana Santa o Navidad.

•Implementar campañas específicas para incentivar la ocupación en temporada baja (mayo a octubre), incluyendo estancias largas o workations.

Mejora continua y evaluación de crecimiento
La revisión regular de los comentarios de los huéspedes ofrece información valiosa sobre aspectos como limpieza, equipamiento, comunicación y confort. Se recomienda implementar mejoras periódicas:

•Actualizaciones estéticas y funcionales (pintura, mobiliario, tecnología) cada 2 a 3 años.
•Cálculo anual del retorno sobre la inversión (ROI) para evaluar la rentabilidad global del proyecto.
•Análisis de viabilidad para expansión, ya sea adquiriendo una nueva propiedad o diversificando la oferta en destinos cercanos como Cap Cana o Bávaro.

Una gestión basada en datos y orientada a la mejora continua asegura sostenibilidad financiera y posicionamiento competitivo en el mercado de alquiler vacacional.

Paso 10 – Medir, mejorar y escalar

Una vez se alcanzan reservas consistentes, es momento de iniciar un proceso de optimización continua.

•Es recomendable revisar periódicamente métricas clave como la ocupación, los ingresos por noche y la tasa de conversión.

•También resulta útil realizar pruebas A/B en los anuncios y precios, con el fin de identificar qué elementos generan mejores resultados.

•Si los indicadores muestran un rendimiento positivo, puede considerarse la posibilidad de adquirir una segunda propiedad o incluso gestionar alojamientos de terceros como parte de una estrategia de expansión.

Importante: El éxito en la gestión remota de un alquiler vacacional se sostiene sobre tres pilares fundamentales: sistemas eficientes, un equipo confiable y una marca sólida.

Conclusión

A lo largo de esta guía se han presentado, de forma estructurada y práctica, los 10 pasos fundamentales para implementar con éxito un modelo de alquiler vacacional en Punta Cana sin necesidad de residencia local. Desde la definición del perfil inversor y los objetivos estratégicos, hasta la automatización operativa y la optimización financiera, cada etapa ha sido diseñada para facilitar la toma de decisiones informadas y sostenibles.

El enfoque propuesto permite no solo maximizar el retorno de la inversión, sino también garantizar una experiencia positiva y diferenciadora para el huésped.

Mediante el uso de herramientas tecnológicas, alianzas locales y estrategias de marketing digital, es posible consolidar una operación remota eficiente, escalable y competitiva en el mercado turístico actual.

Esta hoja de ruta constituye una base sólida para quienes deseen transformar una propiedad en una fuente constante de ingresos, manteniendo altos estándares de calidad y control operativo desde cualquier parte del mundo.

Recursos adicionales y acompañamiento especializado
Se recomienda contar con el apoyo de asesores locales con conocimiento profundo del mercado inmobiliario y turístico de Punta Cana. Firmas como Larimar City & Resort ofrecen orientación personalizada, adaptada al perfil del inversor, el presupuesto disponible y los objetivos específicos del proyecto. Esta asistencia profesional permite acelerar el proceso de puesta en marcha y minimizar riesgos durante la fase inicial.

Como complemento práctico, se sugiere descargar la Checklist de Puesta en Marcha, que incluye:

•Cronograma detallado de actividades, desde la identificación de la propiedad hasta la entrada del primer huésped.

•Estimación de costos por fase, abarcando adquisición, acondicionamiento, operación y mantenimiento.

•Listado curado de proveedores recomendados, incluyendo decorador de interiores fotógrafo especializado, abogado local, equipo de limpieza y técnicos de mantenimiento.

Asimismo, se invita a formar parte de una comunidad de inversionistas con intereses comunes, donde se comparten actualizaciones periódicas del mercado oportunidades exclusivas de networking y acceso preferente a eventos especializados en Punta Cana.

Esta red de apoyo y recursos facilita una entrada informada, estratégica y sostenible al mercado de alquiler vacacional en República Dominicana.

Checklist:

Paso 1 – Definir tu perfil y objetivos de inversión

- Establecer horizonte temporal de inversión (corto, medio o largo plazo)
- Definir uso de la propiedad: uso personal, renta turística o mixto
- Determinar nivel de implicación en gestión (directa, parcial o delegada)
- Fijar objetivos de rentabilidad anual esperada (ROI)
- Documentar perfil inversor y objetivos para referencia futura

Paso 2 – Seleccionar la ubicación y el tipo de propiedad en Punta Cana

- Analizar zonas con potencial turístico y demanda (Cap Cana, Bávaro, Punta Cana Village, etc.)
- Definir tipo de propiedad ideal (villa, apartamento, condo, townhouse)
- Evaluar accesibilidad, servicios y atractivos cercanos (playa, golf, spa comercios)

- Verificar estado físico y características clave del inmueble
- Recopilar información de precios promedio en cada zona y tipo

Paso 3 – Análisis y verificación legal

- Contratar asesoría legal local especializada en bienes raíces y turismo
- Revisar títulos de propiedad, historial registral y cargas legales
- Confirmar cumplimiento de normativas turísticas y licencias necesarias
- Revisar contratos de compra-venta y condiciones notariales
- Asegurar claridad en términos fiscales e impuestos aplicables

Paso 4 – Definir modelo operativo: renta corta vs. renta larga y alianzas tech

- Decidir entre renta corta (vacacional) o renta larga (mensual)
- Evaluar ventajas y desventajas de cada modelo para el perfil inversor
- Identificar proveedores tecnológicos (PMS, Channel Manager, apps de gestión)

- Establecer procesos operativos remotos y canales de comunicación con proveedores locales
- Definir alianzas estratégicas para limpieza, mantenimiento y atención al huésped

Paso 5 – Acondicionar, equipar y ofrecer un pack llave en mano
- Contratar diseño interior con estilo caribeño minimalista
- Seleccionar mobiliario resistente y funcional (sofás, camas king/queen mesas)

- Equipar con electrodomésticos básicos (nevera, estufa, microondas licuadora, cafetera)
- Adquirir textiles y menaje (sábanas, toallas, utensilios, cubertería, cristalería)
- Instalar sistemas de climatización (aire acondicionado y ventiladores de techo)
- Preparar extras para huéspedes (pack bienvenida, toallas de playa, nevera portátil, sombrillas)
- Definir servicios opcionales (chef o catering para eventos especiales)

Paso 6 – Definir tarifas competitivas y políticas de reserva
- Realizar análisis comparativo de precios en Airbnb, Booking y Vrbo
- Implementar herramientas de revenue management para ajustes dinámicos
- Establecer políticas claras de cancelación y depósito (plazos y porcentajes)
- Definir horarios estándar de check-in y check-out
- Crear promociones especiales (preapertura, estancias largas, workation)

Paso 7 – Creación y optimización de perfiles en plataformas de alquiler
- Contratar fotógrafo profesional para imágenes de alta calidad

- Redactar títulos atractivos y descripciones persuasivas con bullet points claros
- Incluir información de valor añadido y servicios especiales
- Optimizar perfiles para SEO con palabras clave relevantes
- Mantener calendario actualizado y fomentar reseñas positivas

Paso 8 – Gestión operativa a distancia con app tech y servicios 24/7

- Implementar PMS o Channel Manager para sincronización de disponibilidad
- Utilizar app móvil para recibir reservas y gestionar check-in/check-out
- Establecer comunicación 24/7 con huéspedes mediante chatbot o agente en vivo
- Contratar personal local para recepción y entrega de llaves/códigos smart lock
- Organizar limpieza profunda y mantenimiento técnico periódico
- Realizar inspección post-visita con checklist y reportes fotográficos
- Coordinar desayuno de cortesía con proveedor local para primer día

Paso 9 – Control financiero, métricas y optimización continua

- Registrar ingresos y gastos mensuales con detalle
- Monitorizar indicadores clave (ocupación, tarifa promedio, ingreso por disponible)
- Realizar análisis de rentabilidad y retorno de inversión periódicamente
- Ajustar tarifas, promociones y gastos según resultados
- Implementar mejoras operativas basadas en feedback de huéspedes

Paso 10 – Medir, mejorar y escalar

- Evaluar desempeño global del alquiler y satisfacción de huéspedes
- Identificar oportunidades para ampliar la cartera o mejorar servicios
- Automatizar procesos adicionales para aumentar eficiencia
- Explorar alianzas estratégicas para escalar operaciones
- Planificar reinversión y diversificación en propiedades adicionales

1. Cronograma detallado de actividades

Fase	Actividad	Duración Estimada	Fecha Inicio	Fecha Fin	Observaciones
Paso 1 – Definir perfil y objetivos	Definir perfil inversor y objetivos financieros	3 días			Documentar metas y horizonte temporal
	Evaluar nivel de implicación en gestión	1 día			
Paso 2 – Selección de ubicación y propiedad	Investigación de zonas y demanda turística	5 días			Analizar zonas (Cap Cana, Bávaro, Punta Cana Village)
	Identificar propiedades potenciales	7 días			Visitas presenciales o virtuales
Paso 3 – Análisis y verificación legal	Contratar asesor legal	2 días			Validar experiencia local
	Revisión de títulos, licencias y contratos	7 días			Confirmar normativas turísticas
Paso 4 – Definir modelo operativo	Decidir modelo renta corta/larga	3 días			Analizar pros y contras
	Seleccionar herramientas tech (PMS, Channel Manager)	5 días			Evaluar demos y costos

Paso 5 – Acondicionar y equipar	Contratar diseño interior y mobiliario	10 días			Definir estilo y funcionalidad
	Adquirir y montar electrodomésticos y textiles	7 días			
Paso 6 – Tarifas y políticas	Análisis competitivo de tarifas	3 días			Revisar plataformas Airbnb, Booking
	Definir políticas de reserva y cancelación	2 días			
Paso 7 – Creación y optimización de perfiles	Contratar fotógrafo profesional	2 días			Sesión fotográfica y edición
	Redactar textos y subir perfiles	3 días			SEO y promociones iniciales
Paso 8 – Gestión operativa remota	Implementar PMS y app móvil	7 días			Integración canales de venta
	Contratar personal local para check-in y limpieza	5 días			Entrenamiento y coordinación
Paso 9 – Control financiero y métricas	Establecer sistema de seguimiento financiero	3 días			
	Configurar reportes y KPI’s	2 días			
Paso 10 – Medir, mejorar y escalar	Evaluar resultados primeros meses	10 días			Feedback y ajustes
	Planificar escalado o mejoras	5 días			
Primer check-in	Ejecución y bienvenida	1 día			

2. Estimación de costos por fase (USD aproximados)

Fase	Concepto	Rango estimado	Comentarios
Paso 1-4 (Estudio y compra)	Honorarios asesor legal	3,000 – 5,000	Incluye revisión de títulos y contratos
	Precio propiedad	100,000 – 250,000	Según ubicación y tipo
Paso 5 (Acondicionamiento)	Diseño interior y mobiliario	10,000 – 25,000	Muebles, electrodomésticos, textiles
	Fotografía profesional	150 – 500	Sesión y edición
Paso 6 (Tarifas y políticas)	Software de revenue management	30 – 100 / mes	Herramientas de ajuste dinámico
Paso 7-8 (Operación y gestión)	PMS / Channel Manager	30 – 100 / mes	Software de gestión integral
	Personal local (check-in, limpieza)	400 – 800 / mes	Contratación o outsourcing
	Servicios adicionales (mantenimiento)	100 – 300 / mes	Plomería, electricidad, aire acondicionado
Paso 9-10 (Optimización y escalado)	Marketing y promoción	200 – 500 / mes	Publicidad, campañas especiales
	Otros costos operativos	200 – 400 / mes	Internet, electricidad, impuestos

3. Listado curado de proveedores recomendados

Categoría	Tipo de proveedor	Comentarios / Recomendación
Decoración e interiorismo	Interiorista local especializado en alquiler vacacional	Buscar experiencia en estilo caribeño y funcionalidad
Fotografía	Fotógrafo profesional con portafolio en propiedades turísticas	Priorizar calidad en luz natural y edición
Legal	Abogado experto en derecho inmobiliario y turismo en Punta Cana	Preferible recomendación de agencia inmobiliaria local
Limpieza	Empresa o equipo especializado en limpieza vacacional 24/7	Reputación y flexibilidad para check-in/out
Mantenimiento técnico	Técnicos especializados en plomería, electricidad, A/C	Contratar con disponibilidad para emergencias
Proveedores adicionales	Servicio de catering o chef local para experiencias	Opcional para valor agregado a huéspedes

www.larimarcity.com