

- **CUMPLIR LOS REQUISITOS:**

antes de decidirse a poner en marcha su negocio de alquiler vacacionales, asegúrese de Consultar la normativa de tu comunidad autónoma en fin de conocer los detalles y cumplir los requisitos establecidos en la normativa turística. Los propietarios de viviendas de uso turístico que desean ofrecer servicios de alojamiento temporal tipo vacacional, deberán registrarse ante los servicios correspondientes de la Comunidad Autónoma, cumpliendo con los requisitos que establece la Declaración Responsable ante el organismo competente.

En España, en materia de turismo, no existe una ley estatal que regule la promoción y la ordenación de la actividad turística a nivel nacional. Sí encontramos, en cambio, diversas leyes autonómicas que regulan el turismo, tantas en número como Comunidades Autónomas (CC.AA.) tiene el Estado español. Dada la popularidad de los sitios de alquiler vacacionales online, las ciudades y los condados aprueban cada vez más regulaciones y normativas que afectan a las viviendas turísticas.

- Algunas comunidades autónomas disponen de normativas y procedimientos diferentes según sea apartamento turístico o vivienda de uso turístico Apartamento turístico -AT- / Viviendas de Uso Turístico -VUT-
- algunas regiones también limitan la duración del alquiler, por ejemplo, instancias a un mismo viajero no pueden superar los dos meses.
- algunas leyes también pueden restringir el número de huéspedes que pueden alojarse en una propiedad al mismo tiempo.

- **FAMILIARIZACIÓN / LISTA DE COMPROBACIÓN:**

para poner en marcha nuestro proyecto del MÉTODO DE LOS 4 PASOS, es necesario llevar a cabo uno de los dos pasos clave de la diligencia debida.

1. **FAMILIARIZACIÓN:** es de suma importancia que todos los aspectos de su propiedad sean revelados con precisión, para ello y con el fin de familiarizarnos con su propiedad se pueden considerar los siguientes dos métodos:

- sesiones de videoconferencia: a su conveniencia se deberán programar varias llamadas de videoconferencia, con el fin de mostrar todos y cada uno de los detalles de su propiedad por dentro y por fuera. Tenga en cuenta que una rápida visita de presentación en vídeo no será suficiente, ya que no podremos visualizar por completo la distribución y el potencial de su propiedad. Planifiquemos varias sesiones de videoconferencia en directo.
- visita in situ: A la espera de un acuerdo mutuo sobre los gastos de viaje, una visita in situ sigue siendo la forma más eficaz de avanzar.

2. **AUDITORÍA:** SBJ-Consulting ha elaborado una lista de comprobación exhaustiva y meticulosamente detallada que incluye más de 500 puntos de control que deben completarse para analizar cada detalle de sus propiedades que pueda o no afectar/mejorar o influir en la experiencia del huésped durante su estancia. Tenga en cuenta que la lista de comprobación es su puerta de entrada para mostrar una visión genuina y precisa de su propiedad. Y lo que es más importante, nos indicará la proximidad real de su propiedad a la línea de llegada, ¡desde donde podremos captar al viajero de lujo! A continuación, le presentamos las dos opciones disponibles para completar la lista de comprobación.

- el propietario rellena la lista de control: usted se compromete a rellenar con la mayor veracidad posible TODAS las casillas de mi exhaustiva lista de comprobación que le será remitida.
- SBJ Consulting rellena la lista de control: si se ha acordado una visita de familiarización in situ, SBJ Consulting completará la lista de comprobación in situ

- **USP's - Unique Selling Points - :**

USP son las siglas en inglés para Unique Selling Points.

Es muy importante que tengas claro cuál es tu USP's, porque es una de las piedras angulares de tu negocio. Te sirve para diferenciarte de tu competencia, conocer tus viajeros futuros y desarrollar estrategia de marketing coherente y sólida. Paralelamente, iniciaremos una investigación exhaustiva por todos los medios disponibles sobre cualquier dato cultural o histórico que rodee a su ubicación geográfica inmediata: poder crear una historia y añadirla a una experiencia es un USP !

- **ANÁLISIS DAFO:**

Realizaré un análisis DAFO de su propiedad. Un análisis DAFO es una técnica de planificación estratégica que pone su negocio en perspectiva utilizando las siguientes lentes:

- Fortalezas
- Oportunidades
- Debilidades
- Amenazas.

El uso de un análisis DAFO le ayuda a identificar las formas en que su negocio de alquiler vacacional puede mejorar y maximizar las oportunidades, al tiempo que determina los factores negativos que podrían obstaculizar el éxito.

- **ANÁLISIS DE MERCADO:**

Además de elaborar un análisis de mercado, un paso muy importante a la hora de emprender el negocio de alquiler vacacional es conocer a fondo las actividades existentes a corto plazo en nuestro propio patio trasero y en nuestra región en general. Veamos qué se ofrece, de qué tipo, de qué categoría y a quién van dirigidas y por qué.

Esta investigación nos dará una buena idea de nuestros principales competidores y del tipo de clientela al que nos dirigimos. Esos dos datos determinarán todo lo demás sobre nuestro establecimiento, desde el presupuesto y la financiación hasta la comercialización y el funcionamiento diario. No subestimemos el análisis de mercado que nos ayudará a identificar las necesidades y la tendencia del mercado. Créame, estará mejor preparado para el éxito.





- **IMPORTANTE:**

una vez completada la lista de comprobación, USP's, SWOT § Análisis de mercado, podremos elaborar dos conjuntos de datos:

1. por un lado, tendremos una visión completa desde todos los ángulos posibles en relación con su propiedad. Por otro lado, podremos centrarnos en las oportunidades tangibles de las que disponemos para abordar el siguiente paso de nuestro proyecto.
2. Además, podremos establecer nuestro punto de partida, que indicará nuestro nivel de preparación de aquí en adelante. Será necesario establecer una «lista de tareas» exhaustiva para abordar las deficiencias por orden de prioridad. Como propietario, su dedicación inquebrantable en esta coyuntura es vital para completar con éxito el MÉTODO DE LOS 4-PASOS. Por el contrario, y en caso de que el resultado inmediato de esta fase de auditoría le impida completar el MÉTODO DE LOS 4-PASOS en su totalidad, se le reembolsará el depósito del 50%.

- **DEFINIR EL COMPSET:**

no se puede subestimar el COMPSET - competitive set - o sea definir el conjunto competitivo. La idea es de averiguar a quién nos enfrentamos, para ello estableceremos nuestro compset. Un análisis compset exhaustivo debe incluir de 3 a 5 propiedades con las siguientes características:

- situados en la misma zona geográfica +/- 5 km
- precios de venta similares
- que ofrezcan servicios similares
- se dirigen al mismo tipo de clientes

- **LUXURY SEGMENT BREAKDOWN:**

Es interesante para entender cuáles son las necesidades específicas de cada «familia» de clientes. Le permitirá ajustar mejor los detalles de la forma en que les da la bienvenida y en la forma en que se va a comunicar para llegar a ellos. Por otra parte, ¿Te gustaría adaptar mejor las necesidades de sus clientes potenciales y aumentar su ocupación? Entonces, es aún más importante entender cuál es su segmentación posible de clientes para su propiedad, así como oportunidades no explotadas.

El mercado de lujo puede dividirse en subcategorías, teniendo en cuenta las características, la ubicación, las instalaciones, las facilidades y los USP's de su propiedad:

- Viajeros de negocios
- Viajeros de ocio
- ocio aventura / aire libre
- **BUENO SABER:** Vale la pena perseguir a los viajeros de lujo, pero hay que entenderlos. Los viajeros de lujo son un mercado objetivo valioso para el negocio de alquiler vacacional. En general, suelen tener un buen nivel educativo, ingresos elevados y, en su mayoría, son viajeros experimentados. También es más probable que ocupen puestos profesionales o directivos que otros tipos de viajeros. Además, siempre están atentos a las nuevas tendencias y tecnologías y suelen ser los primeros en probarlas. Todo esto los convierte en un mercado atractivo para nuestro proyecto, siempre que seamos capaces de satisfacer sus expectativas !

- **PLAN DE NEGOCIO:**

Con todos los datos anteriores, podremos empezar a elaborar su plan de negocio preliminar. En esta fase aún no se presentan datos financieros, pero nos ayudará a clarificar nuestra estrategia, identificar posibles obstáculos, determinar los recursos necesarios y evaluar la viabilidad de tu visión y crecimiento.
