

Dossier para propietarios e inversores

Usted invierte. Nosotros operamos.

Qué hacemos, con qué estándares, en qué condiciones y con qué resultados. Lo necesario para decidir, sin letra pequeña.



Operia en una página.

Qué hacemos

Gestión integral de la explotación turística: comercialización, huéspedes, operativa, cumplimiento y reporting.

Dónde

Sevilla capital y su entorno.

Condiciones

Sin permanencia. Los tres primeros meses, salida sin preaviso; después, un mes. Sin penalizaciones.

Prueba

Ático en el centro de Sevilla: 84 % de ocupación y 1.931 € de ingresos en octubre de 2026 (página 9).

Para quién

Propietarios e inversores con edificios completos, apartamentos de 3 o más unidades, propiedades singulares o viviendas premium.

Modelo

Las reservas se cobran en la cuenta del propietario. Operia factura su servicio aparte, cada mes.

Control

Informe y liquidación mensual, conciliados al céntimo con los pagos de las plataformas.

Siguiente paso

Conversación y auditoría del activo. Propuesta por escrito antes de firmar.

01 Resumen ejecutivo

02 Tesis de mercado

03 Qué cambia para el propietario

04 Alcance y responsabilidades

05 Estándares de servicio

06 Modelo económico y condiciones

07 Implantación

08 Reporting: un caso real

09 Preguntas y siguiente paso

En una frase

Usted conserva el control y el dinero; nosotros asumimos la operación.

02 · Tesis de mercado

Sevilla tiene duende. Su rentabilidad, método.

+22,27 %

Pernoctaciones en apartamentos turísticos de la provincia en 2025 frente a 2024 (2.174.020 noches).

49,81 %

Ocupación media de los apartamentos turísticos de la provincia en 2025, frente al 36,58 % de Andalucía y el 39,14 % de España.

+24,27 %

Crecimiento de las unidades de apartamentos turísticos en 2025: más oferta y más competencia.

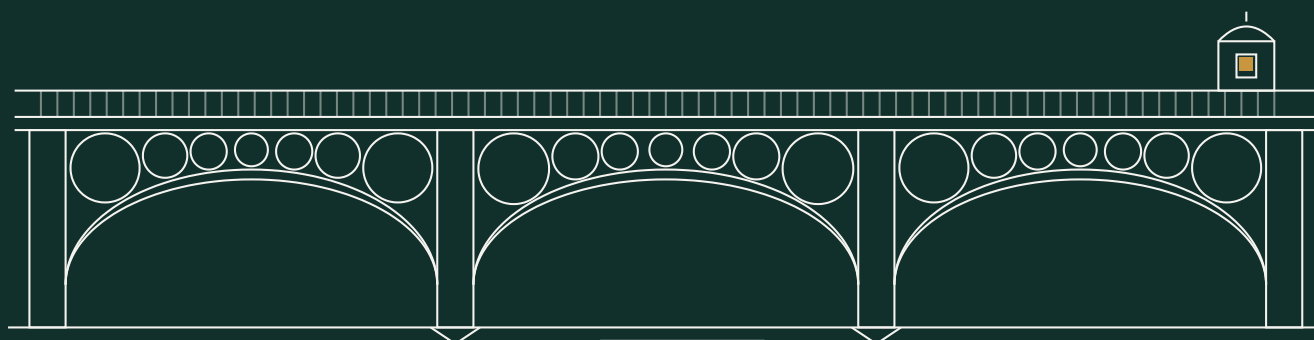
La demanda está. La diferencia la marca la operación.

Con la oferta creciendo por encima de la demanda y las viviendas de uso turístico limitadas en los barrios centrales (tope del 10 % por barrio), el rendimiento depende cada vez más de precio, calidad y gestión: gana quien opera mejor, no quien llegó antes.

Fuente: Prodetur, Caracterización y Balance de la Actividad Turística 2025 (INE-EOAT, datos provisionales).

En una frase

Un mercado que crece premia a quien opera mejor.



03 • Qué cambia para el propietario

Del segundo trabajo a un informe al mes.

	Sin gestión profesional	Con Operia
Huéspedes	Mensajes a cualquier hora y llegadas que coordinar.	Respuesta en menos de una hora y llegada autónoma con código único.
Precios	Una tarifa que se revisa cuando hay tiempo.	Recalibrados cada noche según demanda, eventos y mercado comparable.
Operativa	Limpiezas, averías y proveedores a su cargo.	Limpieza, mantenimiento y auditoría de calidad tras cada salida.
Cumplimiento	Registro de viajeros y fiscalidad de plataformas por su cuenta.	Al día y verificable, como parte del servicio.
Cuentas	Extractos de cada plataforma por separado.	Un informe mensual con cada reserva, conciliado al céntimo.
Su tiempo	Un segundo trabajo.	Un informe al mes y un interlocutor cuando lo necesite.

En una frase

Usted pasa de gestionar a supervisar.

Sin zonas grises: quién hace qué.

Operia se encarga

- Fotografía, textos y alta en Airbnb, Booking, Vrbo y canal directo propio (0 % de comisión).
- Precios, calendario y reservas.
- Huéspedes antes, durante y después de la estancia.
- Registro de viajeros y documentación.
- Limpieza, mantenimiento y proveedores.
- Informe y liquidación mensual.

El propietario decide

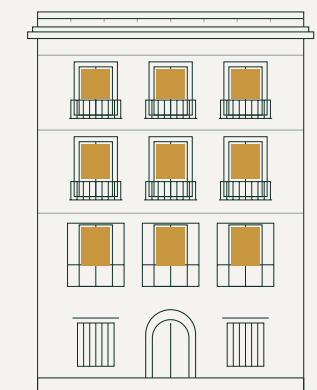
- Si su activo entra en gestión y en qué condiciones.
- Cualquier inversión o reforma en su propiedad.
- Continuar o no, en cualquier momento: sin permanencia.

El propietario recibe

- Cada reserva, cobrada en su cuenta.
- Una factura mensual de Operia con cada partida.
- Un informe al mes que se lee en dos minutos.
- Un interlocutor con nombre y teléfono.

En una frase

Operia ejecuta; usted decide lo importante.



05 · Estándares de servicio

Compromisos que se pueden comprobar.

Cada estándar tiene una forma de verificarse. Si no se puede medir, no lo prometemos.

Área	Estándar	Cómo se verifica
Atención al huésped	Respuesta en menos de una hora, todos los días	Historial de mensajes en la plataforma
Precios	Revisión y recalibrado cada noche	Tarifa media por noche en cada informe
Calidad	Limpieza y auditoría tras cada salida	Reseñas de huéspedes y estado del activo
Cumplimiento	Registro de cada estancia en SES.Hospedajes	Comunicaciones registradas por estancia
Reporting	Informe y liquidación cada mes	Cuadre con los pagos de cada plataforma
Interlocución	Un único responsable	Nombre y teléfono directos

En una frase

Cada compromiso, con su forma de comprobarlo.



Objeto	Gestión integral de la explotación turística del activo: comercialización, huéspedes, operativa, cumplimiento y reporting.
Duración	Indefinida. Sin permanencia.
Salida	Los tres primeros meses, sin preaviso. Después, un mes de preaviso. Sin penalizaciones.
Cobro de reservas	Directamente en la cuenta del propietario.
Honorarios	Comisión de gestión y limpieza por estancia, según propuesta escrita. Factura mensual con cada partida.
Reporting	Informe y liquidación mensual, conciliados con los pagos de las plataformas.
Cumplimiento	Registro de viajeros, fiscalidad de plataformas y protección de datos, incluidos.

Resumen orientativo. Las condiciones aplicables son las del contrato firmado.

En una frase

Su dinero va a su cuenta; nuestra factura, aparte y detallada.

Antes de firmar sabrá qué recibe, cuándo y en qué condiciones.

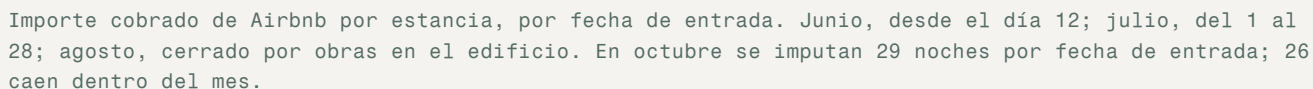
Lo que recibirá cada mes.

84 %

1.931 €

6 → 26

De la primera quincena a octubre



- | | |
|--|--|
| — Ocupación día a día, en calendario. | — Cada reserva: fechas, canal e importe. |
| — Comisiones y limpiezas, partida a partida. | — Neto del propietario y conciliación. |
| — Reservas cobradas y pendientes. | — Lectura del mes y acciones abiertas. |

Lectura del mes · julio

En una unidad del propietario, Airbnb retenía el 19,4 % de cada reserva por la configuración de la tarifa, frente al 3,6 % de la otra. El informe lo señaló y propuso pasar a tarifa compartida: impacto estimado en torno a un 15 % más de ingreso por reserva.

Una sola unidad y pocos meses: no es una promesa de rentabilidad, es cómo trabajamos.

En una frase

84 % de ocupación en octubre y un informe que se entiende en dos minutos.

09 · Preguntas y siguiente paso

Antes de decidir.

¿Y si no funciona?

Nunca hay permanencia. Los tres primeros meses puede salir sin preaviso; después, con un mes. Sin penalizaciones.

¿Cuánto cuesta?

Depende del activo. Tras la auditoría recibe una propuesta por escrito con la base de cálculo, qué incluye y qué no.

¿Quién responde?

Carlos Membrillo, fundador y director. Un nombre y un teléfono, no un buzón.

¿Qué necesito para empezar?

Un activo en Sevilla o su entorno, con licencia turística o en trámite. El resto se revisa en la auditoría.



«Una estancia perfecta puede ser suerte.
Mil seguidas, no: eso es un sistema.»

Carlos Membrillo

Fundador y director · +34 608 291 353 · info@operiahomes.com



Escanee para
escribir por
WhatsApp

Hoy

Escríbanos

WhatsApp, teléfono o correo.

Después

Auditoría del activo

Visita y revisión de documentación.

Y decide

Con todo por escrito

Propuesta clara, nunca permanencia.