

Estudio previo de la Cuenta de Resultados de una Casa Rural

Son datos que responden a la propia experiencia al haber creado y ofertar varias casas rurales en Andalucía.

Estimación de las Ventas Para el primer año la estimación es muy difícil por no tener ni experiencia ni referencias. Lo mejor es preguntar a conocidos cercanos.

Una casa rural se puede alquilar por habitaciones o por casa completa, consideremos que para el primer año se va a ocupar un 25 % del año que son unos 90 días y que se va a alquilar como casa completa, los precios medios por día suelen ser:

- Casa con 2 dormitorios dobles 55 Euros./día
- Casa con 3 dormitorios dobles 75 Euros.
- Casa con 4 dormitorios dobles 95 Euros.
- Casa con 5 dormitorios dobles 115 Euros.
- Casa con 6 dormitorios dobles 135 Euros.

Con más de 6 dormitorios es difícil alquilar casa completa. Otro tema será que prestes servicios complementarios, comida, turismo activo,

Mi experiencia me dice que las casas con 3, 4 dormitorios son las que más se alquilan y a la vez son las más rentables. También un pequeño complejo con 7/8 casitas de dos dormitorios si esta bien dimensionado es muy rentable con tal de llevarlo tu directamente.

Estimación de los Gastos. Hay que diferenciar si los servicios los va a prestar uno directamente o si para todo se va a contar con personal de fuera. Mi particular recomendación es que para una sola casa los servicios los preste el propietario, de lo contrario como decimos aquí “lo comido por lo servido”.

Gastos de personal. Va en función de las veces que se entrega la casa, limpieza, lavado de ropa, pequeñas reparaciones, esperar y acompañar a los clientes en la recepción y la despedida. Si todo esto lo hago yo personalmente o a nivel familiar, el coste es casi cero.

Consumos, Agua, luz, gas, material de limpieza,, los normales de una casa con esa capacidad. Un ejemplo si se alquila el 25 % del año consumirá aproximadamente un 30 % de lo de una casa por esos conceptos. Hay que diferenciar si se pone calefacción, aire acondicionado, piscina, todo esto aumenta los consumos. Igualmente si piensas prestar servicios complementarios, desayuno, bicicletas, caballos, senderismo,, todo esto hay que estudiarlo muy bien, te puedes coger los dedos, lo mejor es subcontratar estos servicios si te los demandan en una primera etapa.

En más de media España si en verano no se oferta piscina o similar cuesta mucho alquilar desde Junio a Septiembre. En ciertas zonas las casas con chimenea y el barbacoa se demandan más.

Reposiciones, Averías, Mantenimiento,..... Es difícil estimar estas partidas, pongamos un 8 % de las ventas.

Publicidad y propaganda, Depende de los medios que utilices, si comercializas directamente te ahorras comisiones pero tendrás gastos de folletos, teléfono, Internet,

Mi recomendación es empezar comercializando con intermediarios y yo directamente y a los pocos años entre la fidelización de la clientela y lo hábil que soy vendiendo, casi no tengo que recurrir a intermediarios.

Cuanto antes, te haces una página web y recurres a un buen buscador “casaspain”, “toprural”,, puedes estimar unos 600 Euros de gasto anual en publicidad. Hay revistas y anuarios de Turismo Rural, en una primera etapa eran eficaces, ya los ha desplazado Internet.

Otros Gastos, Podemos calcular un 5 % de las ventas. Si vas a pagar intereses por préstamos puedes incluirlos aquí por el importe anual.

Amortizaciones, de las instalaciones, mobiliario, menaje, grandes reparaciones, yo aplicaría una media del 15 % de las inversiones amortizables realizadas como coste por amortización anual. Creo que sin romperse la cabeza con este esquema se puede hacer una previsión de resultados al primer año, para los siguientes años no me gusta aventurar, simplemente aplica la lógica, la experiencia de otros colegas, tus previsiones,

Unas formulitas útiles. **Resultado** = Ventas – Gastos; **Rentabilidad de Ventas** = Resultado/Ventas; **Rentabilidad del Capital** = Resultado/Capital; **Tesorería** = Cobros – Pagos

Si los anteriores datos son buenos desde el principio, el negocio deberá marchar.

No olvides que el turismo rural en casi todas las zonas tiene el problema de la alta estacionalidad. Aquí en Andalucía, puentes, semana santa, fin de año, julio y agosto si tienes piscina, una vez que fidelizas clientes empiezas a llenar también en temporadas bajas, si te mueves. Otra recomendación: “Intenta aumentar las ventas, aumentando lo mínimo los gastos fijos y las inversiones al inicio de esta actividad”. ¡Y mucha suerte!

Ejemplo

Casa Rural con 6 dormitorios y con piscina. Se alquila completa.

Ocupación anual 90 días (el 25 % del año).

Vamos a aplicar numéricamente los datos anteriormente indicados.

Ha invertido 18.000 Euros en Instalaciones, mobiliario, menaje,.....(inversiones amortizables).

La casa era antigua y se ha adaptado para el Turismo Rural con una inversión complementaria de 36.000 Euros.

El total capital invertido ha sido 54.000 Euros sin tener en cuenta el valor de origen de la casa.

Caso A, las prestaciones las realiza el propietario o su familia, hace su propia publicidad, no recurre a terceros.

Caso B, las prestaciones se realizan con terceros remunerados. Todas las ventas las hacen terceros, paga comisiones al 20% sobre el total de ventas.

Concepto	Importe A	Importe B	% A	% B
Ventas	12.150	12.150		
Gastos de Personal	0	3.000	0 %	25 %
Consumos	1.500	1.500	12 %	12 %
Reposic., Averías, Manto.	972	972	8 %	8 %
Publicidad	600	2.430	5 %	20 %
Otros	607	607	5 %	5 %
Amortizaciones	2.700	2.700	22 %	22 %
Total Gastos	6.379	11.209	53 %	92 %
Resultados	5.771	941	47 %	8 %

Resumen Caso A

Rentabilidad de las Ventas = 5.771/12.150 = 47 %

Rentabilidad del Capital = 5.771/54.000 = 11 %

Resumen Caso B

Rentabilidad de las Ventas = 941/12.150 = 8 %

Rentabilidad del Capital = 941/54.000 = 2 %

Este ejemplo es a título orientativo, pero según mi propia experiencia responde a la realidad de los dos casos expuestos. Cuando pasas de alquilar 90 días a 180 días los resultados son más del doble; pues en esta situación, los gastos no aumentan en la misma proporción.

Aquí no estimo la Tesorería pues habría que hacer muchas consideraciones, “no olvides la tesorería por ahí mueren muchas empresas”.

Consideraciones a tener en cuenta

- 1.- Estudia bien la localización, no todas las regiones, comarcas o zonas son iguales.
- 2.- Ten muy en cuenta los accesos a la casa, la instalación o no de luz eléctrica, agua potable, recogida de basuras,(los clientes cada día son más exigentes).
- 3.- Los costes de rehabilitar son muy inferiores normalmente a los de construir casa nueva.
- 4.- Las calidades, acabados, mobiliario, electrodomésticos,se deben adaptar al tipo medio de clientela, no es lo mismo que sean parejas mayores de 40 años que grupos de jóvenes o parejas con niños.
- 5.- Debes ilusionarte en su justa medida con las Subvenciones, estas financian parte de la inversión solo, te condicionan a realizar gastos, se suele retrasar bastante el cobro, son ingresos a declarar en tu renta.
- 6.- En una primera etapa debe explotarse a nivel familiar, se ahorran gastos, se aprende mucho, se fideliza el cliente mejor y se cumple el refrán “el ojo del amo engorda el caballo”.
- 7.- Debes segmentar tu posible mercado, calibrar tu capacidad comercial, querer vender,
- 8.- No te obsesiones con los elementos formales, tipo de empresa, subvenciones, permisos, burocracia,...
- 9.- De alguna forma tu oferta debe intentar ser diferente, claro esta diferente en positivo.

Te adjunto dos páginas web muy útiles para hacer un plan de Viabilidad:

www.emprendedores.es; (plan de Negocios) www.ipyme.org

Yo hace 12 años inicié esta actividad y trabajando bastante, buscando todas las vías útiles de promoción y venta y habiendo dimensionado la oferta con 3 casas de características distintas pero complementarias, a mí me va bien.

Consulta cuanto necesites intentaré ayudarte.

Un Saludo. Francisco Molina