



Hotel El Paso Bungalows

DOSSIER COMERCIAL DE INVERSIÓN

Condiciones de explotación · La Gomera · 2026

Documento de trabajo preparado a partir de la documentación facilitada por la propiedad.



01

Una inversión turística con gestión profesional.

Hotel El Paso Bungalows combina la compra de una unidad independiente con una explotación hotelera conjunta, gestionada profesionalmente y orientada a maximizar el valor del complejo como activo turístico.

La propuesta se articula sobre un contrato de explotación de 12 años prorrogable, reparto del beneficio final entre la propiedad y la gestora, y uso propietario de hasta dos meses al año a coste de alojamiento cero.

29
BUNGALOWS

2025
REFORMA INTEGRAL

12 años
PRORROGABLE

70-80 %
BENEFICIO FINAL PROPIEDAD

2 meses
USO PROPIETARIO

La Gomera
DESTINO EXCLUSIVO



Contenido del dossier

01	La oportunidad	Tesis de inversión y resumen del proyecto
02	Activo y destino	Hotel El Paso, La Gomera y posicionamiento
03	Modelo de explotación	Cómo se genera y distribuye la rentabilidad
04	Condiciones económicas	Reparto 80/75/70, gastos y ejemplo por bungalow
05	Uso propietario	Hasta dos meses al año a coste de alojamiento cero
06	Compra y seguridad jurídica	Promesa de venta, escritura y explotación turística
07	Transparencia y gobierno	Liquidaciones, presupuestos y control



La Gomera no compite por volumen. Compete por exclusividad.

La isla conserva una combinación difícil de replicar: autenticidad, tranquilidad, naturaleza protegida y una oferta turística limitada.

Para el inversor, ese contexto convierte a los activos bien ubicados y listos para operar en productos especialmente escasos dentro del mercado canario.

Destino auténtico

Lejos de la masificación

Oferta limitada

Menor competencia directa

Conectividad

Enlaces permanentes con Tenerife

Demanda europea

Cliente de naturaleza y desconexión

03

Espacios renovados, listos para operar.

El complejo se estructura como un producto turístico de bungalows independientes, con zonas comunes, restaurante, recepción y jardines preparados para una explotación profesional.

29 bungalows

Unidades independientes reformadas

Recepción

Lobby y experiencia de llegada

Acceso electrónico

Operativa moderna

Restaurante

Cocina profesional y servicio F&B

Jardines

Zonas exteriores y paisajismo

Ubicación

Alajeró, La Gomera



04

Cómo funciona la inversión.

El propietario adquiere una unidad que se integra en una explotación hotelera conjunta. La gestora centraliza la operación, comercialización, mantenimiento, personal y control económico del complejo.



Condiciones de explotación.

Ficha comercial inspirada en el formato de condiciones de explotación hotelera, adaptada al modelo Hotel El Paso.

REPARTO DEL BENEFICIO FINAL

Mínimo	80 %	propiedad	20 %
Medio	75 %	propiedad	25 %
Máximo / 2ª temporada	70 %	propiedad	30 %

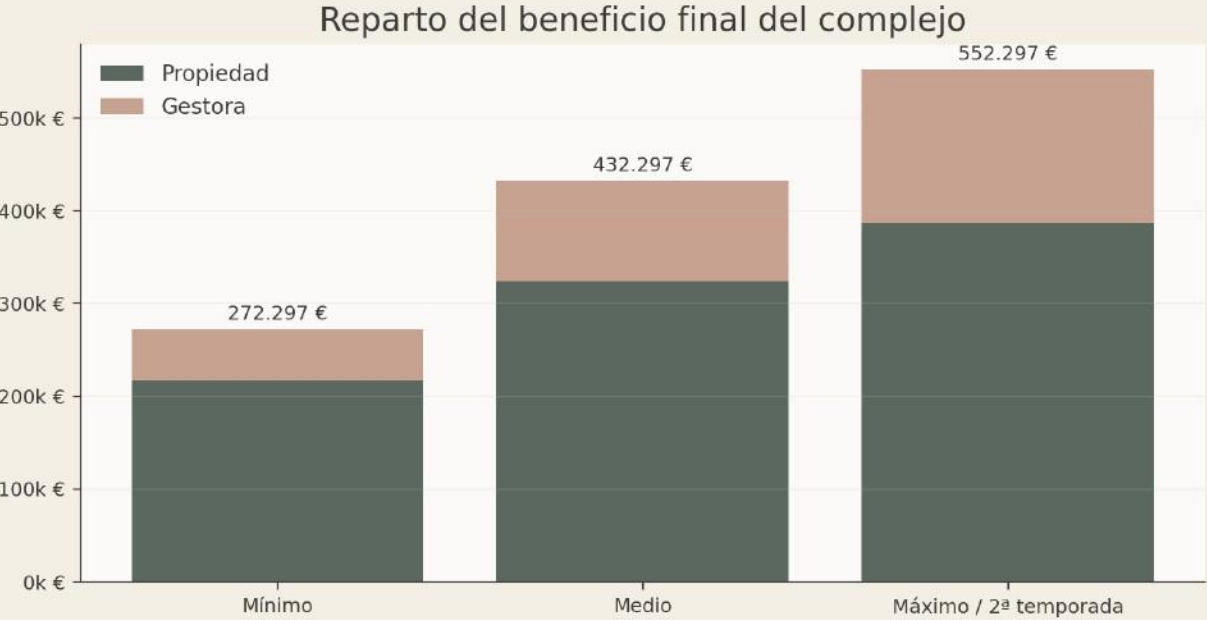
Operador / Gestora	Hotel Estefanía Arona, S.L. o sociedad vinculada designada para la explotación.
Duración del contrato	12 años, prorrogable conforme a contrato.
Modelo de explotación	Explotación turística conjunta del complejo en unidad de gestión.
Renta fija	No se plantea como renta fija garantizada. La retribución se vincula al beneficio final.
Beneficio final	Ingresos netos de explotación menos gastos operativos del complejo.
Liquidación	Trimestral, con cierre de ingresos, gastos y reparto.
Uso propietario	Hasta 2 meses al año a coste de alojamiento cero. Durante el uso propio no se devenga renta.
Uso permitido	Uso turístico/hotelero. No uso residencial ordinario.
Gastos operativos	Personal, limpieza, lavandería, mantenimiento, suministros, seguros, software, administración, revenue y jardinería.
Nota de presupuesto	El presupuesto de apertura no incluye restaurante.

Documento comercial. Las condiciones definitivas deberán quedar recogidas en contrato y estatutos.

Del ingreso al beneficio final.

El modelo económico parte de ingresos netos de explotación, descuenta el presupuesto operativo anual y reparte el beneficio final entre propiedad y gestora.

Escenario	Ingreso neto	Gasto anual	Beneficio final
Mínimo	820.000 €	547.703 €	272.297 €
Medio	980.000 €	547.703 €	432.297 €
Máximo / 2ª temporada	1.100.000 €	547.703 €	552.297 €

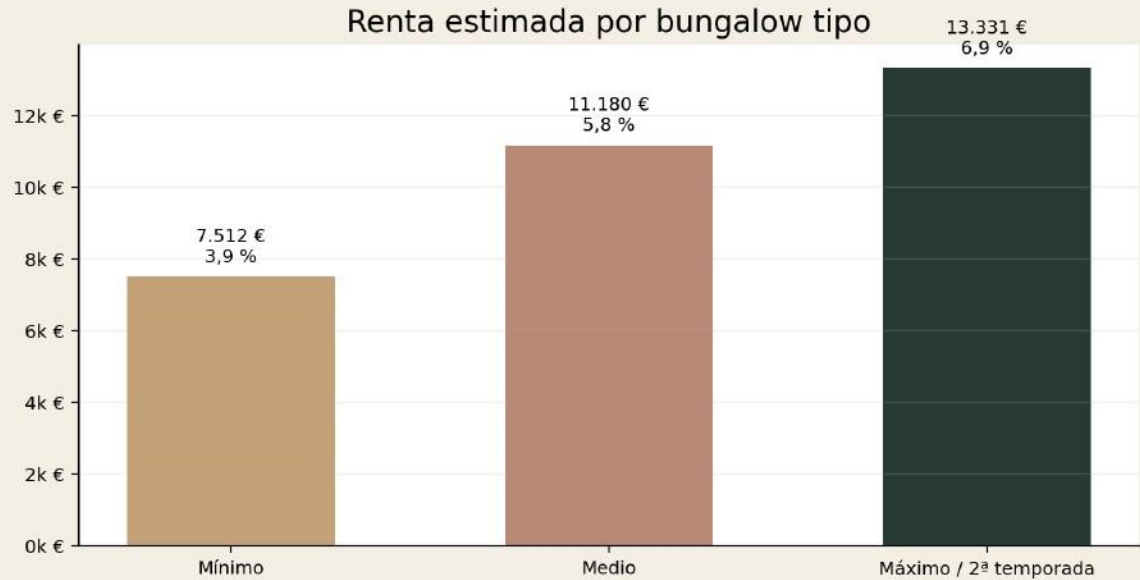


El porcentaje de la propiedad varía por escenario: cuanto mayor es el resultado global, mayor es la participación de la gestora como incentivo operativo.

LECTURA COMERCIAL

Para un bungalow tipo de 190.000 € y una estimación de 3.000 € de notaría/registro, el rango orientativo calculado se sitúa entre 3,9 % y 6,9 % anual antes de fiscalidad personal y sin considerar uso propio.

Escenario	Propiedad	Gestora	Renta anual / bungalow	Renta mensual
Mínimo	80 %	20 %	7.512 €	626 €
Medio	75 %	25 %	11.180 €	932 €
Máximo / 2ª temporada	70 %	30 %	13.331 €	1.111 €



08

Ejemplo económico por bungalow tipo.

Hipótesis de referencia: precio de compra de 190.000 € y estimación de 3.000 € de notaría y registro. Base de cálculo: 193.000 €.

INVERSIÓN BASE DEL EJEMPLO

Precio bungalow tipo	190.000 €
Notaría / registro estimado	3.000 €
Base de cálculo	193.000 €

MÍNIMO

7.512 €

anuales estimados

626 €

mensuales aprox.

3,9 % sobre 193.000 €

MEDIO

11.180 €

anuales estimados

932 €

mensuales aprox.

5,8 % sobre 193.000 €

MÁXIMO / 2ª TEMPORADA

13.331 €

anuales estimados

1.111 €

mensuales aprox.

6,9 % sobre 193.000 €

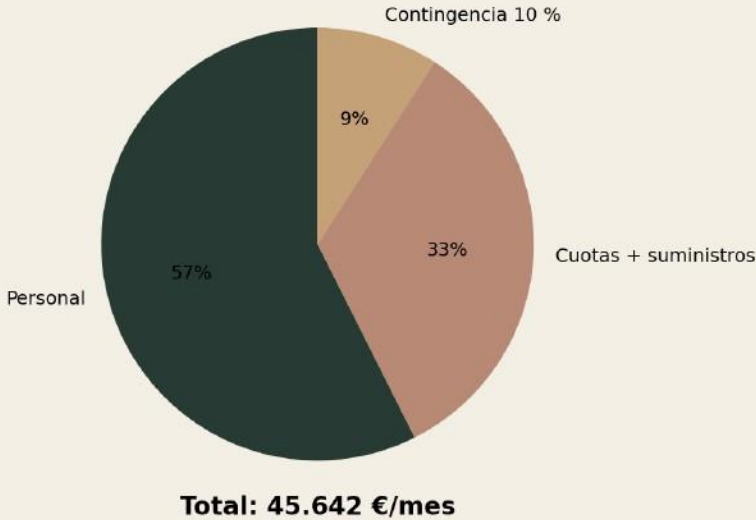
Los importes son estimaciones de escenario y no constituyen garantía de rentabilidad.

Presupuesto mensual de explotación.

El presupuesto de apertura estima un coste mensual total de 45.642 €, equivalente a 547.703 € anuales. El restaurante queda fuera del presupuesto incluido.

Concepto	€/mes	€/año
Personal	26.207 €	314.481 €
Cuotas fijas + suministros	15.286 €	183.431 €
Subtotal operativo	41.493 €	497.911 €
Contingencia 10 %	4.149 €	49.791 €
Total presupuesto	45.642 €	547.703 €

Presupuesto operativo mensual



Potencial tarifario y reposicionamiento.

El estudio de ADR muestra que El Paso parte de una posición tarifaria inferior a activos como Bancal o Parador. La reforma media y el escenario Lifestyle Premium elevan el ADR objetivo y el posicionamiento percibido del activo.

123 €

ACTUAL

142 €

REFORMA MEDIA

163 €

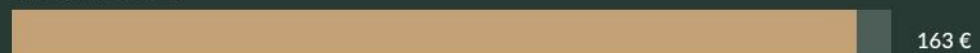
LIFESTYLE PREMIUM

ADR comparativo y posicionamiento

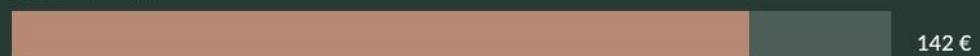


El informe económico trabaja tres escenarios: actual, reforma media y Lifestyle Premium. El salto de ADR estimado es de +15,5 % en reforma media y +32,4 % en Lifestyle Premium frente a la situación actual.

Lifestyle Premium



Reforma media



Actual





Dos meses de uso propietario.

El propietario podrá alojarse hasta dos meses al año a coste de alojamiento cero.

Durante los periodos de uso propio, la unidad queda fuera de la explotación comercial y, por tanto, no se generan rentas a favor del propietario por esas fechas.

La planificación deberá coordinarse con la gestora para mantener la operativa hotelera y la disponibilidad del complejo.

0 €

Coste alojamiento

No devenga

Renta durante uso

Planificada

Disponibilidad

Hasta 2 meses/año

Duración

Inventario de venta y ticket de entrada.

La comercialización se estructura sobre 29 unidades independientes, con precios de lanzamiento concentrados entre 190.000 € y 200.000 €.

29

UNIDADES

190-200k €

RANGO PRECIO

2

RESERVAS ACTUALES



REFERENCIA DE INVENTARIO

Fincas registrales 3965-3993

Precio medio aproximado: 191.379 €

Reservas actuales: 2 unidades

La promesa de venta prevé que el contrato de explotación turística se firme simultáneamente con la escritura pública de compraventa, siendo una condición esencial del modelo.

Reserva

Firma de promesa y depósito

Plazo

Hasta 30 de octubre de 2026

Escritura

Entrega y transmisión de la unidad

Explotación

Contrato turístico simultáneo

Electricidad

Condición específica hasta 30/01/2027

Gastos compra

Notaría, Registro, Catastro y gestoría a cargo del comprador

Resumen comercial del contrato. En caso de discrepancia, prevalecerá el texto contractual definitivo.

Transparencia para el inversor.

La estructura debe facilitar control económico, trazabilidad de ingresos y gastos, y liquidaciones periódicas claras para cada propietario.

PRINCIPIO BASE

El propietario no gestiona la operación, pero debe recibir información suficiente para entender cómo se calcula su liquidación.



Liquidación trimestral

Cierre de ingresos y gastos del periodo.



Cuenta de explotación

Ingresos, gastos operativos y beneficio final.



Presupuesto anual

Base de control y actualización de costes.



Trazabilidad

Soporte documental de partidas relevantes.



Revisión / auditoría

Mecanismo a recoger en contrato.



Comunicación

Reporting periódico a propietarios.

Diez motivos para invertir.



01 Activo escaso
La Gomera cuenta con oferta turística limitada.

02 Reforma integral
Producto actualizado durante 2025.

03 Gestión profesional
Explotación hotelera centralizada.

04 Inversión pasiva
El propietario no asume la gestión diaria.

05 Uso propio
Hasta dos meses de disfrute anual.

06 Modelo variable
Reparto del beneficio final del complejo.

07 Potencial ADR
Mejora tarifaria con reposicionamiento.

08 Destino protegido
Naturaleza y autenticidad como barrera de entrada.

09 Inventario claro
29 unidades con rango de precios definido.

10 Base jurídica
Compra ligada a explotación turística.

Preguntas frecuentes.

¿La rentabilidad está garantizada?

No. El modelo presenta escenarios estimados, sujetos a ingresos reales, ocupación, costes, fiscalidad y uso propio.

¿Qué se reparte?

El beneficio final: ingresos netos de explotación menos gastos operativos del complejo.

¿Cuándo se liquida?

La propuesta contempla liquidaciones trimestrales.

¿Puedo usar mi bungalow?

Sí, hasta dos meses al año a coste de alojamiento cero; durante ese periodo no se devengan rentas.

¿Quién gestiona reservas y operación?

La gestora hotelera centraliza comercialización, personal, mantenimiento, housekeeping y control operativo.

¿Qué ocurre si vendo?

El nuevo propietario deberá asumir el régimen de explotación turística previsto en contrato y estatutos.

Estas respuestas son de carácter comercial y deberán trasladarse al contrato definitivo.

Este documento es una pieza comercial de trabajo. Antes de su entrega definitiva a inversores, conviene revisar la coherencia jurídica, fiscal y contable del modelo.

Rentabilidad no garantizada

Los importes son escenarios orientativos, no promesas de renta fija.

Gastos variables

Personal, suministros, seguros, mantenimiento y servicios pueden variar.

Uso propio

El uso del propietario reduce los días disponibles para explotación y, por tanto, la renta del periodo.

Restaurante

El presupuesto facilitado indica expresamente que no incluye restaurante.

Contratos prevalecen

En caso de discrepancia, prevalecerá la escritura, contrato de explotación y estatutos.

Revisión pendiente

Documento sujeto a validación por abogado, asesor fiscal y gestor contable.

Fuentes internas usadas: dossier Hotel El Paso, ejemplo de condiciones de explotación, informe ADR, promesa de venta, inventario de unidades y Excel de gastos/reparto.

Hotel El Paso Bungalows propone una inversión turística con gestión profesional, uso propietario y participación en el beneficio final de una explotación hotelera conjunta.

Hotel Estefanía · Hotel El Paso Bungalows · La Gomera · Islas Canarias

www.bungalowselpaso.com