

CITYFRACTION · GUÍA · RENTA CORTA

Arriendo tradicional frente a renta corta: diferencias que se ven en los números

¿Es mejor alquilar por meses o por noches? Explicamos las diferencias de ingresos, costos, riesgos y regulación entre ambos modelos.

4 min de lectura · cityfraction.com/blog/arriendo-tradicional-vs-renta-corta

Documento auténtico de CityFraction · Código de verificación CF-7UJU-VPPA · verifica en cityfraction.com/verificar?c=CF-7UJU-VPPA

PUNTOS CLAVE

- El arriendo tradicional ofrece ingresos estables con menos gestión.
- La renta corta permite tarifas por noche más altas, pero con ocupación variable y más costos.
- Airbnb reservó 491,5 millones de noches en 2024; la vacancia de alquileres en EE. UU. fue de 6,9 %.
- La regulación de la renta corta es más estricta y cambia con frecuencia.

Dos formas de rentar un inmueble

Un inmueble puede generar ingresos de dos formas principales. En el arriendo tradicional, un inquilino lo ocupa por meses o años y paga un canon fijo. En la renta corta, el inmueble se alquila por noches a viajeros, a través de plataformas como Airbnb o Booking.

Ninguno es mejor en todos los casos. Cada modelo tiene un perfil distinto de ingresos, costos, riesgos y trabajo.

Ingresos: estabilidad frente a potencial

El arriendo tradicional ofrece un ingreso previsible mientras el contrato está vigente, aunque cuando el inquilino se va puede haber meses sin renta. En Estados Unidos, la tasa de vacancia de alquileres fue de 6,9 % en el cuarto trimestre de 2024, según la Oficina del Censo.

La renta corta permite cobrar más por noche y ajustar los precios a la demanda, por lo que, en buenos mercados, puede generar más ingresos brutos. A cambio, su ocupación varía día a día y con las temporadas. La demanda existe a gran escala: Airbnb reservó 491,5 millones de noches y experiencias en 2024.

Costos: el factor que cambia la comparación

La renta corta tiene más costos: limpieza después de cada estancia, lavandería, suministros, comisiones de las plataformas, atención a huéspedes, mantenimiento más frecuente y, a menudo, impuestos turísticos. El arriendo tradicional tiene menos costos operativos, aunque el propietario sigue asumiendo impuestos, mantenimiento mayor y periodos de vacancia.

Documento auténtico de CityFraction · Código de verificación CF-7UJU-VPPA · verifica en cityfraction.com/verificar?c=CF-7UJU-VPPA

Comparación general (ilustrativa)		
Aspecto	**Arriendo tradicional**	**Renta corta**
Ingreso	Fijo mensual	Variable por noche
Ocupación	Alta mientras dura el contrato	Variable por temporada
Costos operativos	Bajos	Altos
Gestión	Baja	Alta y diaria
Regulación	Normas de arrendamiento	Registros, licencias e impuestos turísticos
Flexibilidad de precios	Baja	Alta

Comparación general; cada inmueble y mercado es distinto.

Riesgos de cada modelo

- Arriendo: impago del inquilino y procesos largos de restitución.
- Arriendo: canon limitado por contrato y por la regulación local.
- Renta corta: caídas de demanda y estacionalidad.
- Renta corta: cambios regulatorios y dependencia de plataformas.
- Ambos: vacancia, daños, impuestos y mercado inmobiliario.

Por qué CityFraction se enfoca en la renta corta

Los activos de CityFraction son, sobre todo, alojamientos de renta corta en destinos turísticos y autos que se rentan por días. Al fraccionarlos, la gestión diaria la asume un operador profesional y el inversionista recibe su parte del ingreso neto cada día. La plataforma también ha previsto activos de renta tradicional, que aparecen en el catálogo cuando están disponibles.

Toda inversión tiene riesgos, incluida la pérdida de capital. Las rentabilidades de los activos de CityFraction son estimadas y no están garantizadas.

Cómo decidir qué te conviene

Si buscas ingresos estables y poca variación, el modelo tradicional puede encajar mejor. Si aceptas más variación a cambio de un mayor potencial de ingresos y de exposición a destinos turísticos, la renta corta puede ser una opción. Muchos inversionistas combinan ambos para equilibrar su portafolio.

En cualquier caso, compara siempre la rentabilidad neta estimada, no los ingresos brutos, y revisa los supuestos de ocupación, tarifa y costos.

Documento auténtico de CityFraction · Código de verificación CF-7UJU-VPPA · verifica en cityfraction.com/verificar?c=CF-7UJU-VPPA

Un ejemplo simplificado

Imagina un apartamento que podría arrendarse por 1.000 dólares al mes de forma tradicional, con muy pocos costos operativos. Ese mismo apartamento en renta corta podría cobrar 120 dólares por noche. Con 60 % de ocupación, vendería unas 18 noches al mes, es decir, 2.160 dólares brutos. Pero de ahí habría que descontar limpieza, comisiones, suministros, atención y mantenimiento, que pueden consumir una parte importante de ese ingreso.

El resultado neto de la renta corta puede ser mayor, igual o menor que el del arriendo tradicional según la ocupación real, las tarifas y los costos. El ejemplo es ilustrativo y no corresponde a un activo real: sirve para mostrar por qué siempre hay que comparar ingresos netos y no brutos.

Conclusión

La renta corta puede generar más ingresos que el arriendo tradicional, pero con más costos, más trabajo y más riesgo. Entender esas diferencias te ayuda a elegir activos acordes con tus objetivos y tu tolerancia al riesgo.

Preguntas frecuentes

¿La renta corta siempre gana más que el arriendo?

No. Puede generar más ingresos brutos, pero tiene más costos y más variación; depende de cada inmueble y mercado.

¿Qué costos tiene la renta corta?

Limpieza, lavandería, suministros, comisiones de plataformas, atención, mantenimiento e impuestos turísticos.

¿Quién gestiona los alojamientos de CityFraction?

Un operador profesional; el inversionista recibe su parte del ingreso neto cada día.

Contenido educativo. Las rentabilidades y cifras son estimaciones o ejemplos ilustrativos; no constituyen asesoría ni garantía.

Información sobre riesgos: cityfraction.com/legal#riesgos

Documento auténtico de CityFraction · Código de verificación CF-7UJU-VPPA · verifica en cityfraction.com/verificar?c=CF-7UJU-VPPA