



Porta Holiday es su socio dotado de la máxima seriedad para el fiable arrendamiento vacacional de su inmueble:

- Análisis profesional y asesoramiento por un interlocutor personal
- Óptimo grado de ocupación mediante acciones de marketing internacionales y dirigidas a grupos objetivo específicos
- Comercialización inmejorable a través de la red propia y de los portales inmobiliarios más importantes

Aunando esfuerzos – una robusta familia de marcas

Porta Mallorquina (con 9 oficinas y más de 2.000 inmuebles una de las empresas inmobiliarias líderes de Mallorca) y Porta Holiday (arrendamiento vacacional) forman un equipo lleno de fuerza y con muchas sinergias. ¡Benefíciense de más de 10 años de experiencia en Mallorca!



Porta Holiday Sede Central España
 C./Colom 20 1º,
 07001 Palma de Mallorca
 Tel: +49 211 546 90 65
 info@portaholiday.de
 portaholiday.com



Catálogo de servicios para propietarios de inmuebles

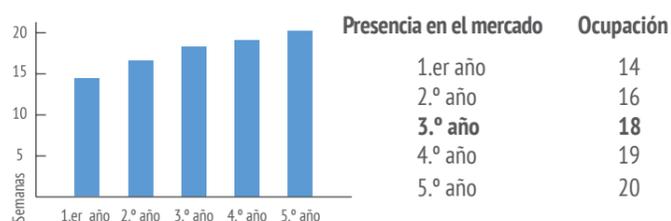


MEMBER OF HOMES & HOLIDAY AG

Cifras, datos y hechos acerca del arrendamiento vacacional

Período anual de presencia en el mercado en semanas

La ocupación aumenta de forma directamente proporcional al período de presencia en el mercado (Finca/villa en buena zona y con buena relación calidad/precio).

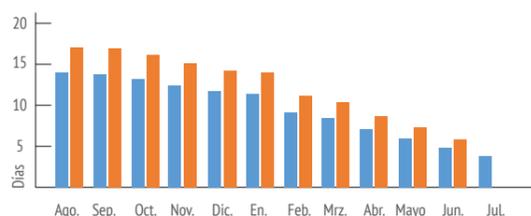


Estructura de inquilinos tras 5 años de puesta en alquiler

Durante el primer año se necesita una dedicación de recursos de marketing aproximadamente cuatro veces superior, dado que no cabe contar con una cartera de inquilinos habituales ni con recomendaciones.



Ocupación en semanas durante el primer año de puesta en alquiler en función del comienzo de la presencia en el mercado



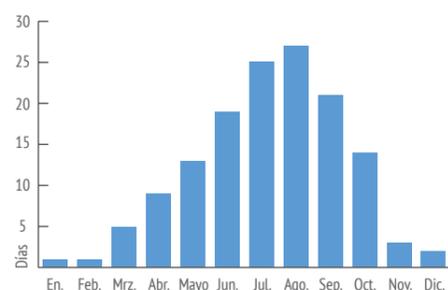
Mes de inicio	Precio habitual	Precio de campaña*
Agosto	14,0	17,5
Septiembre	13,8	17,3
Octubre	13,2	16,5
Noviembre	12,4	15,5
Diciembre	11,7	14,6
Enero	11,4	14,3
Febrero	9,1	11,4
Marzo	8,5	10,6
Abril	7,1	8,9
Mayo	6,0	7,5
Junio	4,8	6,0
Julio	3,8	4,8

Si, por ejemplo, Ud. empieza en agosto a ofrecer su inmueble en alquiler podrá esperar para el año siguiente aproximadamente 14 semanas de ocupación.

Mediante precios de campaña se puede incrementar considerablemente la ocupación en el año siguiente, con efectos positivos para la creación de su cartera de inquilinos habituales.

*20 % de reducción del precio para el inquilino en el primer año de presencia en el mercado

Ocupación media en días (Finca/villa en buena zona tras 5 años en caso de buena relación calidad/precio)



Ocupación mensual en días

Enero	1	Julio	25
Febrero	1	Agosto	27
Marzo	5	Septiembre	21
Abril	9	Octubre	14
Mayo	13	Noviembre	3
Junio	19	Diciembre	2

■ Temporada alta ■ Temporada baja



Calculadora de rentabilidad del arrendamiento vacacional

Calcule sin compromiso qué rentabilidad puede obtener con su casa de Mallorca mediante el arrendamiento vacacional: portaholiday.de/renditerechner.html

Para recibir asesoramiento individualizado le rogamos que se ponga en contacto con nosotros.

Nuestros servicios para propietarios



1. Análisis personal

- ✓ Registro detallado y gratuito de su inmueble para su óptima comercialización turística
- ✓ Visita al inmueble para examinar detenidamente sus características
- ✓ Aclaración de cuáles son sus necesidades y asesoramiento individual
- ✓ Análisis de puntos fuertes y débiles
- ✓ Realización de fotografías, vídeos y grabaciones con drones profesionales



2. Comercialización profesional

- ✓ Elaboración de un dossier promocional con descripciones del inmueble atractivas y dotadas de gran valor informativo, incluidas traducciones
- ✓ Atractiva presentación de su inmueble vacacional en Internet: www.portaholiday.com y www.easyfinca.com
- ✓ Comercialización GRATUITA en varios portales de arrendamiento vacacional conocidos
- ✓ Comercialización en la red de Porta Mallorquina y Porta Mondial
- ✓ Amplio espectro de actividades de marketing online: optimización para motores de búsqueda, AdWords, medios sociales, boletín de noticias periódico, etc.
- ✓ Comercializaciones en socios de cooperación seleccionados
- ✓ Si es posible, publicación exclusiva en la revista propia Mallorca Finca Urlaub (disponible en Mallorca, Alemania, Suiza y Luxemburgo)
- ✓ Si así lo desea, elaboración de un plan de comercialización "Pasar el invierno en Mallorca" (de noviembre a marzo)



3. Determinación de los precios

- ✓ Asesoramiento en cuanto a la determinación del precio a fin de lograr una óptima ocupación
- ✓ Tras coordinarlo con el propietario: elaboración de campañas de ofertas para boletines de noticias, medios sociales, etc.



4. Apoyo a los propietarios

- ✓ Interlocutor siempre localizable personalmente
- ✓ Completa gestión de la ocupación y coordinación de citas realizadas por una misma empresa
- ✓ Total seriedad en la gestión de pagos
- ✓ Como empresa española, asignamos el IVA aplicable la comisión en nuestras facturas y lo transferimos directamente por Ud., de tal modo que no necesitará preocuparse de nada ni tener miedo de que se le requieran el pago de impuestos atrasados
- ✓ Asesoramiento en el proceso de autorización del arrendamiento vacacional
- ✓ Si lo desea, envío de un informe de comercialización