

Homyspace prevé que el alquiler de media estancia ganará terreno al turístico en 2022

Según la proptech esta modalidad de arrendamiento elimina la volatilidad de los pisos turísticos derivada de los efectos de la pandemia y permite sortear las limitaciones de la futura ley de vivienda para los alquileres de larga estancia

Los propietarios de segundas viviendas encuentran cada vez más complicaciones a la hora de rentabilizar sus inmuebles a través del alquiler turístico o el alquiler tradicional, y esto está provocando que tome cada vez más fuerza una modalidad de arrendamiento menos conocida pero que ofrece a los dueños de estos pisos una interesante alternativa: el alquiler de media estancia. Según Homyspace, proptech especializada en este nicho de mercado, la media estancia se consolidará en 2022 como una opción de arrendamiento al alza con la que es posible obtener cerca de un 30% más de ingresos que con el alquiler tradicional.

Si bien durante unos años la modalidad de alquiler turístico ha representado una oportunidad de negocio indiscutible, las restricciones provocadas por la pandemia han generado una elevada volatilidad en torno a ella, además de surgir planes urbanísticos específicos para regular la creación de alojamientos turísticos en las principales ciudades españolas que han dejado fuera de la tarta a muchos propietarios.

Por otro lado, el alquiler tradicional o de larga estancia se enfrentará a nuevas limitaciones una vez se apruebe –previsiblemente durante el primer semestre de este año– la futura Ley Estatal por el Derecho a la Vivienda, que contempla, entre otras medidas, la regulación de los precios del alquiler en zonas consideradas tensionadas o la ampliación de la duración de los contratos.

“El objetivo de un propietario es maximizar la rentabilidad de su inmueble y que la gestión le consuma el menor tiempo y dinero posible, y muchos han empezado ya a darse cuenta de que el alquiler de media estancia, gestionado a través de un proveedor especializado que le libera de las principales cargas pero le permite mantener el control total sobre su vivienda, es un refugio cómodo y rentable”, sostiene Ángel Mayoral, CEO de Homyspace.

En qué consiste y qué ventajas ofrece

Normalmente, los contratos de alquiler de media estancia (regulados por la Ley de Arrendamientos Urbanos, en el apartado concreto de contratos de uso distinto a vivienda) suelen producirse cuando existe una necesidad temporal de disponer de un alojamiento por motivos laborales, de estudios o por cualquier otra razón que obligue al inquilino a desplazarse fuera de su lugar de residencia durante un periodo de uno o varios meses.

En el caso de Homyspace, su modelo de negocio se dirige al cliente corporativo, es decir, a trabajadores de empresas que han de trasladarse y permanecer temporalmente en otro municipio. La opción de alojarse en un hotel representa un coste mayor para la empresa, además de ofrecerles

menos comodidades que la posibilidad de disponer de una vivienda completa (o compartida si es un equipo el que se desplaza). Y buscar un alojamiento particular resulta mucho más farragoso para la compañía.

“En el 90% de los casos, la persona que busca un alojamiento corporativo no es la misma que se va a alojar, y tampoco la que firma el contrato o la que paga. Por ello, nuestra misión es facilitarles el proceso de elección y la toma de decisiones de contratación con todas las garantías, y posteriormente encargarnos de todos los trámites y las facturas para que nuestros clientes no tengan que preocuparse por nada. Quien prueba, repite, de ahí que tengamos una elevada tasa de recurrencia de clientes”, explica Ángel Mayoral.

En lo que respecta a los propietarios, las dos principales ventajas de destinar sus inmuebles al alquiler corporativo son conseguir ingresos más elevados (los precios se adaptan a la temporalidad que requiere la duración del contrato y son superiores a los del mercado convencional) y contar con mayores garantías de seguridad y solvencia, pues detrás del inquilino hay una entidad jurídica que es quien firma el contrato, asume los pagos y los tramita de forma regular.

Darse de alta como propietario en la plataforma de Homyspace para poner un inmueble a disposición del alquiler corporativo es gratuito. La compañía se encarga de captar a los potenciales inquilinos, y únicamente cobra una pequeña tarifa de intermediación cuando se efectúa una reserva.

Parar en seco y reanudar la marcha con más fuerza

La pandemia ha obligado a Homyspace a experimentar un profundo y acelerado proceso de maduración. Con la paralización de la actividad empresarial impuesta por el estado de alarma, en marzo de 2020, la proptech tuvo que frenar en seco cuando su negocio estaba en pleno desarrollo, pero supo reaccionar con rapidez y reconducir su estrategia para salir reforzada de la crisis, siendo capaz de mantener ese año la misma facturación que en 2019, e incluso cerrar el ejercicio con una ronda de inversión.

“Tras las primeras semanas de muy poca actividad comenzamos a absorber nuevos clientes que solían alojarse en hoteles, pero como estaban cerrados buscaron otras alternativas y nos encontraron en el camino. Por otro lado, la pandemia nos ha servido para analizar, repensar y reorganizar nuestro equipo y nuestra actividad, monitorizar el mercado, perfeccionar nuestra tecnología y ser mucho más eficientes. Tras estos cinco años intensos en el mercado tenemos un profundo conocimiento del sector, y hemos recuperado toda la tracción para continuar haciendo crecer nuestro proyecto desde la rentabilidad y con muy buenas perspectivas de negocio”, afirma el CEO de la compañía, que está a punto de abrir una nueva ronda de inversión.

Datos de contacto:

Homyspace
961 13 44 14

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Inmobiliaria Turismo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>