

La reparación de averías, el checking, el pago al propietario o la desokupación, los nuevos servicios de las agencias inmobiliarias

Crece, según los datos de Youhomey, inmobiliaria especializada en alquiler temporal, el número de propietarios que demanda unos servicios que van mucho más allá de la selección de un inquilino solvente

Los nuevos hábitos de consumo están impulsando la gestión del alquiler inmobiliario hacia un modelo más completo y eficiente, según un estudio interno de la compañía Youhomey especializada en gestión de alquiler temporal. "La intermediación ya no es suficiente para satisfacer las necesidades de los clientes", afirma Rodrigo Herrero, CEO de esta compañía. "La gestión integral de los servicios de alquiler se está convirtiendo en una tendencia cada vez más extendida, lo que supone una oportunidad para diferenciarse y fidelizar a los clientes", añade.

Hasta hace pocos años, la gestión del alquiler suponía un porcentaje reducido de la actividad, y de la rentabilidad, de cualquier agencia inmobiliaria. Actualmente, el mercado es bien distinto. Están llegando al mercado empresas especializadas en la gestión del alquiler, como Youhomey, que están transformando el modo de operar de este tipo de agencias, dando respuesta a las nuevas demandas, tanto del propietario como del inquilino.

En el caso concreto de Youhomey, la compañía ha creado un tipo de servicio altamente especializado. "Gestionamos de forma integral, y exclusivamente, viviendas en régimen de alquiler temporal", afirma Rodrigo Herrero, su director general, una modalidad que crece al ritmo del 200%, si bien solo se pueden acoger a esta modalidad aquellas personas que se trasladan a una ciudad por negocios o por estudios por un tiempo determinado, que oscila entre los 32 y los 180 días.

Para el propietario de estas viviendas, la compañía ofrece un servicio que supone desde comercialización de la misma, visitas, hasta todos aquellos asuntos relacionados con la firma del contrato y la fiscalidad de los ingresos, la gestión de la fianza, la entrega de llaves, las reparaciones o limpieza entre inquilino e inquilino, el cobro de la renta, la gestión de todos los suministros, y un largo etcétera optimizando los costes operativos -servicios como los consumos de luz, wifi, mantenimiento, etc.- de los activos inmobiliarios.

Otro de los servicios cada vez más demandados son el cobro de la renta pactada todos los días 10 de cada mes, independientemente de si la vivienda está alquilada o no, y cada vez más, encargan de la gestión de situaciones conflictivas como el desalojo de okupas, lo que supone un alivio para muchos propietarios.

En opinión de este mismo experto, cada vez son más los propietarios que buscan una experiencia de alquiler sin preocupaciones, en muchos casos tras haber vivido malas experiencias con antiguos

inquilinos y con la propia inseguridad jurídica existente. En muchos casos se trata de ahorradores que tienen una vida laboral paralela a su actividad como "caseros" y no tienen disponibilidad para solucionar, tan pronto como es necesario, cualquier avería de una vivienda.

Por otro lado, los inquilinos buscan también una gestión completa por parte de las agencias inmobiliarias, que les permita centrarse en disfrutar de su hogar sin tener que preocuparse por trámites, reparaciones o problemas legales. Este tipo de servicios, que antes se veían como un valor añadido, se han convertido en una necesidad para muchos consumidores, muy especialmente en el caso de los inquilinos extranjeros, un perfil cada vez más frecuente en grandes capitales como Madrid.

Por todos estos motivos, Youhomey concluyó 2022 con una tasa de ocupación del 100%, una cifra un 20% superior a la alcanzada en 2021. Además, la compañía ha incrementado también un 45% del número de operaciones en el último año, creciendo desde las 300 actuaciones del ejercicio anterior -entre noviembre de 2021 a octubre de 2022- hasta las 540 de estos últimos doce meses. Para este año, sus previsiones son alcanzar las 750 operaciones.

El objetivo para 2023 es continuar su expansión en servicios y su desarrollo por las principales ciudades españolas, todo ello soportado exclusivamente con fondos propios. Y, en términos de facturación, generar unos ingresos totales cercanos a los 8 millones de euros, un 50% más que los que alcanzó el pasado ejercicio.

Datos de contacto:

Pura De ROJAS
619983310

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

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Madrid](#) [Hogar](#) [Otros Servicios](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>