

# **Youhomey, especializada en el alquiler de media estancia, centra su expansión en el Arco Mediterráneo**

## **La proptech, con oficina central en Madrid y comercial en Barcelona, pone ahora el foco en Málaga, Valencia, Mallorca y Sevilla**

La compañía española Youhomey, especializada en la gestión de viviendas en régimen de alquiler temporal, ha puesto el foco en el Arco Mediterráneo para su expansión. La compañía, ha dado a conocer su Plan Estratégico 2023/2025 en el que marca como objetivo comenzar a operar en las provincias de Málaga, Valencia, Mallorca, y Sevilla, aprovechando el impulso que está viviendo en los últimos años este modelo de contratación.

"El temor de los propietarios a las crecientes restricciones jurídicas que están recayendo tanto sobre el alquiler tradicional, como sobre el turístico, está generando una fuga hacia este modelo de explotación de activos inmobiliarios, en aras de obtener mayor rentabilidad y sobre todo, mayor seguridad sobre su propiedad", ha afirmado Rodrigo Herrero, fundador y director general de la compañía.

La intención es aprovechar el dinamismo de estas regiones en la aportación al producto interior bruto, población, renta por habitante, etc. y en las que la demanda de vivienda en alquiler es muy superior a la oferta, para posicionarse como la compañía de referencia en la gestión del segmento de alquiler temporal.

En el ejercicio 2022 Youhomey alcanzó una cartera de 150 propiedades, incrementó un 20% su ocupación, y realizó un 45% más de operaciones, alcanzando las 540 operaciones en los doce últimos meses.

Un negocio basado en el alquiler de vivienda de entre 32 y 180 días:

Presente actualmente en Madrid y Barcelona, Youhomey se ha especializado en ofrecer un servicio de gestión integral dentro del alquiler de vivienda temporal, un segmento que está viviendo un auténtico boom tras la entrada en vigor de la nueva Ley de Vivienda, que introduce el control de precios en los alquileres tradicionales, pero que no afecta a esta modalidad.

"Hasta hace muy poco tiempo, los propietarios no estaban interesados en esta modalidad, pues optaban preferiblemente por la tranquilidad que ofrecía el alquiler a largo plazo, o por la mayor rentabilidad del alquiler turístico. Pero, en la situación actual, muchos caseros están optando por encargar la gestión integral de su vivienda a un proveedor especializado como Youhomey, quien le libera de todas las tareas que supone desde su comercialización, -ocupándose de todos los asuntos relacionados con la firma del contrato, la gestión de la fianza, la entrega y recogida de llaves, las reparaciones o limpieza entre uno y otro inquilino, etc. – a la vez que le permite mantener el control total sobre su vivienda", concluye. Además, de cara al inquilino, se centraliza en un único interlocutor la

solución a todos los posible problemas con la vivienda, el pago de sus suministros, el cobro de la renta, etc.

Al tratarse de vivienda destinada a cubrir una necesidad temporal del arrendatario, este producto se dirige específicamente al cliente corporativo y al estudiante de nivel superior que se traslada a una gran capital para un periodo de formación relativamente corto, en su mayor parte de las ocasiones para realizar un MBA o similar.

Este modelo de gestión permite a la compañía optimizar los costes operativos -servicios como los consumos de luz, wifi, mantenimiento, etc.- de los activos inmobiliarios, de modo que el propietario recibe la renta pactada todos los días 10 de cada mes "Independientemente de si la vivienda está alquilada o no, y aún en el caso de que esta fuera okupada", afirma Herrero, "asegurando al propietario el mantenimiento del estado de su propiedad, y protegido ante el coste que pueda generar el deterioro del inmueble bajo otros modelos de alquiler, permitiendo obtener precios más elevados por el mismo y mantener estas altas ocupaciones", añade Herrero.

Los objetivos para 2023 son 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 alcanzará este mismo ejercicio.

**Datos de contacto:**

Pura De ROJAS  
+34619983310

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

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Sociedad](#) [Madrid](#) [Andalucia](#) [Valencia](#) [Turismo](#) [Recursos humanos](#) [Oficinas](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>