

Tres razones que explican el creciente interés por el alquiler temporal de pisos

La compañía Youhomey, espera ingresar 8 millones de euros durante 2023 con este formato, un 50% más que durante 2022

El interés por alquilar bajo la modalidad de alquiler temporal creció, en el último año, cerca de un 200%, según los expertos de Youhomey. Esta situación ha llevado a esta compañía española, especializada en alquiler temporal, a concluir el ejercicio con una facturación un 20% superior a la alcanzada en 2021, tanto en Madrid como en Barcelona, las dos ciudades en las que opera actualmente.

Además, Youhomey ha incrementado también un 46% el número de operaciones en el último año, creciendo desde las 300 actuaciones del ejercicio anterior -entre noviembre de 2021 a noviembre de 2022- hasta las 540 de estos últimos doce meses. "Estos datos vienen a confirmar el creciente interés tanto de propietarios, como de inquilinos, por este modelo de alquiler que oscila entre uno y seis meses, hasta hace relativamente poco, totalmente minoritario", afirma Rodrigo Herrero, CEO y fundador de Youhomey.

La explicación al continuo auge de esta modalidad de alquiler se centra, en opinión del experto de Youhomey, en tres razones principales:

Permite lograr una interesante rentabilidad, sin perder a largo plazo la disponibilidad de la vivienda. El alquiler temporal se encuentra dentro de la categoría de uso distinto al de la vivienda por estar destinado principalmente a personas que se trasladan a otra ciudad principalmente por motivos profesionales o formativos, y cada vez más a los nuevos "nómadas digitales". "La posibilidad de acotar el acuerdo a un periodo que no supere los seis meses supone, para el propietario, una capacidad mucho mayor a la hora de disponer libremente de su vivienda", añade el directivo de Youhomey.

Evitar los topes impuestos a los precios. "La actual Ley por el Derecho a la Vivienda, y la congelación impuesta a la actualización de los alquileres, en plena escalada de la inflación, están desincentivando el interés de los propietarios por destinar sus propiedades a la vivienda habitual", afirma Herrero. De este modo, con cada nuevo inquilino que ocupe la vivienda el propietario es libre de fijar un precio en función de la oferta y demanda existente en ese momento en el mercado.

Rentas ligeramente más altas que las destinadas a residencia habitual. Otra ventaja de este tipo de contrato es que, al existir menos cantidad de vivienda disponible para este uso, los inquilinos están dispuestos a pagar un alquiler un 10% superior al habitual.

No obstante, Herrero también reconoce algunos inconvenientes de esta fórmula. Gestionar una vivienda para el alquiler temporal exige una dedicación que no muchos propietarios quieren o pueden asumir. Cada cambio de inquilino supone la adecuación de la vivienda -limpieza, pequeñas reparaciones-, cambios de titularidad de todos los suministros, la búsqueda y selección de un nuevo inquilino, la firma del nuevo contrato, etc. "Esta gestión, mucho más dedicada, supone una mayor

inversión de tiempo y dinero, por lo que el trasvase de vivienda convencional a temporal no se está produciendo a mayor velocidad", concluye Herrero.

A la vista del creciente interés del mercado por aprovechar las ventajas de este tipo de alquiler, Youhomey ha diseñado una estrategia corporativa que consiste en ofrecer al propietario un servicio global de intermediación inmobiliaria. De un lado, y de cara al propietario, encargándose de la gestión completa del alquiler de la vivienda, desde su comercialización, ocupándose de todos los asuntos relacionados con la firma del contrato, de la gestión de la fianza, la entrega y recogida de llaves, las reparaciones o limpieza entre uno y otro inquilino, etc. Y de cara al inquilino centralizando en un único interlocutor la solución a todos sus posible problemas con la vivienda, el pago de sus suministros, el cobro de la renta, etc.

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", concluye Herrero.

Youhomey mantiene una cifra media de alquiler en el entorno de los 1.500 euros mensuales. Para los próximos meses, la compañía prevé duplicar el número de propiedades gestionadas, con la suma de nuevas localizaciones.

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](#) [Madrid](#) [Turismo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>