

Winahost cierra su primera ronda por valor de 475.000€ e irrumpe con fuerza en el alquiler turístico

La plataforma para propietarios de gestión online de reservas de alojamientos vacacionales cierra con éxito su primera Ronda de Financiación con la incorporación de inversores de la Red de Family Offices de IESE, Business Angels USA y Open Learning Spain

Winahost incorpora un modelo basado en BigData con comunicación online 24x7 con los principales portales de reservas como Airbnb, Booking, Expedia o Holidu entre otros. Su modelo Premium con amplia base tecnológica permite a sus clientes (propietarios o inversores) despreocuparse de toda la gestión y maximizar su rentabilidad. Proyecta triplicar su porfolio de propiedades en exclusiva para el próximo año así como la apertura del negocio internacional a partir de octubre de 2024.

Winahost, plataforma española de intermediación y reserva online de alojamientos turísticos para propietarios basada en BigData, ha cerrado con éxito su primera ronda de financiación y ya atisba en el horizonte de 2024 su salto al mercado internacional. La startup tecnológica liderada por su CEO, Pol Aracil, ha reunido 475.000 euros de inversores privados que se complementan con préstamos participativos de ENISA/Fondos Next Generation de la UE. Estos recursos le permitirán acometer de manera inmediata su fase de expansión y despliegue tecnológico aumentando sus equipos de marketing y ventas, tras dos años de una andadura novedosa en el que ha irrumpido con fuerza en el mercado del alquiler vocacional, y en el que ha despertado el interés incorporándose ya en esta Ronda tanto de inversores de la Red de Family Offices de IESE, como de empresarios individuales de Miami (USA), así como de la firma Open Learning Spain.

Plataforma basada en BigData que multiplica los ingresos de sus clientes

La firma catalana opera mediante un acuerdo de partenariatio con las principales plataformas mundiales de reservas turísticas de alojamientos, entre las cuales se encuentran Booking, Airbnb, VRBO o Expedia entre otros, con el punto ventajoso de ofrecer a los clientes finales, los propietarios de las casas y apartamentos turísticos, un pack premium abierto a cambio de un Service Fee que les exime, por ejemplo, de tener que ocuparse de asuntos como la limpieza/lavandería de la residencia, concertar el check-in y check-out. El target de clientes abarca no solo a los particulares propietarios de viviendas turísticas, sino a inversores que han comprado propiedades para explotarlas con una sola finalidad, el alquiler turístico.

"Como Winahost nacimos en base a una necesidad real, trabajamos en el mercado de alquiler de menos de 31 días, que es el alquiler turístico, con retribuciones para los propietarios muy superiores a las de un alquiler tradicional y que entre otros son la razón de existencia de muchas plataformas como Airbnb, Booking, Holidu, Expedia o Locasun", indica Pol Aracil, CEO de Winahost

Winahost ofrece una solución 360º, no solo publica el anuncio de la propiedad en las principales plataformas de alquiler turístico, sino que se centran siempre en BigData y llevan a cabo una gestión multiposting con los canales de reservas, tienen monitorizado la oferta y los precios de todos los

mercados donde operan, y gestionan un calendario único centralizado con el objetivo de posicionar y llegar al máximo nivel de potenciales huéspedes, maximizando la ocupación y los ingresos de sus clientes

Plan de expansión en España y inicio del despliegue internacional a finales de 2024

Al cierre de la temporada alta estival, Winahost presume de los resultados veraniegos logrados. En estos últimos tres meses ha llenado más del 90% de las noches disponibles para sus propietarios, La compañía acumula más de 21.450 pernoctaciones y ha hospedado en los alojamientos vacacionales que opera a más de 3.770 huéspedes en toda España. "Este año tenemos previsto cerrar el ejercicio con 2,3 millones de euros de volumen bruto de negocio y cash gestionado en reservas, y para el próximo año esperamos proyectarlo hasta los 6 millones de euros. De aquí se derivada nuestra facturación neta como Winahost que estará en medio millón de euros para este año 2023".

Winahost vive un momento de crecimiento, añade Pol Aracil, su joven CEO de 28 años, "el objetivo más a corto plazo es ampliar su mercado de costas a mercados de ciudades como Málaga y Madrid, triplicar el portafolio de propiedades en exclusiva, aumentar el equipo de profesionales de tecnología, marketing y ventas y de cara al cuarto trimestre de 2024 tenemos planeado abrir un primer mercado internacional, que podría ser del Caribe o de la Costa Mediterránea europea, bien en Francia, Italia o Grecia".

Datos de contacto:

JORDI
WINAHOST SL
+34629189601

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

Categorías: [Nacional](#) [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Turismo Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>