

## **Youhomey triplica el número de viviendas en gestión en Madrid, y se lanza a por el mercado de Barcelona**

### **Youhomey paga todos los días 10 de cada mes el alquiler al casero, independientemente del pago del inquilino**

La startup de alquiler temporal Youhomey, nacida en 2019, ha triplicado el número de viviendas en gestión en la ciudad de Madrid. Esto significa más de 200 propiedades intermediadas en la actualidad. Ahora, el nuevo reto de la compañía es abordar el mercado barcelonés y lograr cifras similares en el plazo de dos años.

Para ello, la compañía se encuentra en estos momentos ultimando la apertura de su nueva delegación en la ciudad condal, que está prevista que se inaugure el próximo mes de mayo.

A pesar del duro año de pandemia vivido, y de la paralización en la llegada de turistas, el alquiler temporal (no turístico), no ha dejado de ganar terreno, creciendo de media un 20% cada mes, sobre todo en los grandes polos de atracción de profesionales y estudiantes. “La amenaza que han supuesto los rumores de intervención en el mercado del alquiler han animado a muchos propietarios a optar por el alquiler temporal, convirtiéndose en una de las fórmulas más interesantes a la hora de rentabilizar una inversión inmobiliaria” ha afirmado Rodrigo Herrero, CEO de la compañía.

Hasta ahora, los propietarios optaban generalmente por el alquiler a largo plazo, con la intención de una vez alquilado, olvidarse de los inconvenientes de gestionar la vivienda cada pocos meses, con la consiguiente desventaja de “tener en pocos meses una vivienda desactualizada en precio o difícil de recuperar si el propietario necesita, por ejemplo, venderla”, añade este directivo. En el extremo opuesto se encuentra la vivienda turística, con todos los inconvenientes que supone la gestión casi diaria de los huéspedes, las complicaciones legales y fiscales que ello implica así como con el problema que supone la total dependencia de terceros países. Entre ambas opciones se sitúa Youhomey, una empresa especializada en este nicho de mercado desatendido hasta el momento.

La startup Youhomey se dirige a aquellos propietarios e inquilinos interesados en alquilar una propiedad entre 1 y 6 meses. Tanto Madrid como Barcelona son auténticos polos de atracción de profesionales y estudiantes que se instalan en España por un plazo relativamente corto de tiempo, y para los que no se ajusta ni un contrato de alquiler tradicional, -que obliga a indemnizar al propietario si se desea finalizar el alquiler antes de los seis primeros meses-, ni un alquiler turístico o un hotel, que elevaría enormemente el gasto en alojamiento.

La vivienda tipo que comercializa Youhomey para ello son estudios y/o pisos de 1 o 2 dormitorios. Sin embargo, y de cara a facilitar el alojamiento en una misma vivienda de más de una persona, la compañía también gestiona la modalidad de pisos de 3 o 4 dormitorios, que pueden ser utilizados simultáneamente -o no- por distintos compañeros de trabajo o estudios.

“El alquiler temporal aún se encuentre en una fase muy incipiente en España, con una gran concentración en las grandes capitales del país”, añade Herrero. Sin embargo, para este empresario supone la franja más interesante del sector del alquiler pues es la que mayor seguridad y estabilidad aporta tanto al propietario como al inquilino. “Es una opción perfecta para aquellos propietarios que quieren combinar seguridad en su inversión y que por otra parte no cuenta con licencia turística o que se encuentran con la desaprobación para ejercer esta actividad por parte de su comunidad de propietarios”, añade.

Youhomey ofrece un servicio integral de alquiler de vivienda temporal. “De este modo, afirma Herrero, el propietario puede despreocuparse de todas las labores que requiere un alquiler, (enseñar la vivienda, ocuparse 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, y un largo etcétera) con la ventaja adicional de que añadido Youhomey abona su renta a cada uno de los propietarios todos los días 10 de cada mes, independientemente de si la vivienda está alquilada o no”, afirma.

Otra de las grandes ventajas de la compañía es su importante desarrollo tecnológico, que permite a sus responsables una gestión altamente profesionalizada, hasta el punto de que la compañía realiza todo su trabajo de forma virtual, mostrando toda su oferta inmobiliaria íntegramente de forma virtual, eliminando por completo las visitas físicas a las vivienda, y asegurando al propietario el cobro de las rentas los días 10 de cada mes el alquiler, independientemente del pago del inquilino.

**Datos de contacto:**

Pura de Rojas  
ALLEGRA COMUNICACION  
91 434 82 29

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

Categorías: [Inmobiliaria Madrid](#) [Cataluña](#) [Emprendedores](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>