

Hostmaker, a por el ‘host’ español: 1.500 pisos y dos nuevas ciudades en 2019

El nuevo director general de la compañía en España, Jaime de la Torre de Ysasi-Ysasmendi, lidera la expansión de la compañía británica en el mercado del alquiler español, en el que quiere expandirse con un servicio completo.

Jabier Izquierdo
7 dic 2018 - 05:00



Hostmaker mira España como un mercado preferente en su plan para liderar el *property management* en Europa. La *proptech*, creada en Reino Unido en 2014, reforzará su apuesta por España en 2019 con su aterrizaje en dos capitales que se sumen a Madrid y Barcelona, donde aspira a gestionar 1.500 activos a cierre del próximo año, según ha explicado su director general en el país, Jaime de la Torre de Ysasi-Ysasmendi, a EjePrime.

El mercado nacional es el segundo más importante para el grupo, especializado en el arrendamiento de viviendas para corta y media estancia. **“España, además, es estratégica para nosotros porque tiene una ventaja que no tienen otros países: aquí podríamos abrir cuarenta ciudades que funcionarían bien**

”, asegura el ejecutivo, que fichó por Hostmaker en julio tras su paso por Airbnb y Amazon. Por el momento, **la compañía prevé cerrar 2018 con una facturación de 4,7 millones de euros** y tres millones de euros de beneficio en arrendamientos para los propietarios.

De la Torre destaca que el atractivo de España va más allá de las capitales, como sucede con Francia o Reino Unido. **La costa, las ciudades culturales o el camino de Santiago son algunos de los atractivos del mercado nacional para su negocio.** “Incluso nos puede interesar A Coruña por su cercanía con Arteixo, donde hay un gran trasiego de personas por situarse allí la sede de Inditex”, explica el directivo.

Hostmaker, presente en Barcelona, se expandió a Madrid en abril con el reto de crear una cartera de cien viviendas en 2018

“Queremos ser la referencia de los alojamientos de media y larga estancia aquí, y consolidarnos en Barcelona, la segunda ciudad en la que abrimos tras Londres”, recuerda De la Torre. En 2018, la compañía ha dado un paso más con su entrada en Madrid, donde tienen sesenta activos y quiere cerrar el año con un centenar, todos ubicados dentro de la M-30.

En la capital catalana, por el contrario, el reto es superar los 400 pisos en cartera a final de año tras su aterrizaje en España en 2015. Los objetivos se dispararán en 2019, cuando Hostmaker ya aspira a alcanzar el millar de activos en Barcelona, el doble que en Madrid.

“Barcelona es un polo de atracción del sector tecnológico único en el mundo y esto atrae muchísimo profesional extranjero para estancias cortas y medias”, destaca de la Torre. No en vano, según el ejecutivo **“los nómadas digitales quieren estar viajando, tener una vivienda flexible, sin ataduras”**.

De la Torre: “Barcelona es un polo de atracción del sector tecnológico único en el mundo y esto atrae a mucho extranjero”

El directivo recuerda, además, que en su época como director de mercado de Airbnb en España “vi gente que quería ser *host*, que quería rentabilizar su piso, pero no podía por el esfuerzo en tiempo que te conlleva”. Esta oportunidad de negocio fue una de las razones por las que aceptó la oportunidad de liderar el crecimiento de Hostmaker en España, “porque damos ese servicio que veía que mucha gente demandaba”.

Aunque el centro de la ciudad es donde se ubican buena parte de sus activos bajo gestión, **la *proptech* no descarta expandirse también por las áreas metropolitanas**. En Barcelona, ya tiene presencia en L’Hospitalet de Llobregat y De la Torre apunta que “hay mucha gente que prefiere vivir en zonas más tranquilas y escapar del gentío”.

Las ‘proptech’, una respuesta a la resistencia del inmobiliario a modernizarse

Para el directivo, una de las claves del *boom proptech* está en el poco interés que ha demostrado el mercado inmobiliario en adaptarse a la demanda. “La atención al cliente, la innovación... las *proptech* nacen con esta orientación y lo han hecho por esta resistencia del sector a modernizarse”, afirma.



Jaime de la Torre es el director general de Hostmaker en España desde el pasado julio.

De la Torre explica que su empresa puede ser del interés de **los grandes propietarios, fondos o *family office*, que suponen el 50% de su clientela**

, porque “les damos todo para rentabilizar sus viviendas mientras esperan el mejor momento de mercado para venderlas”.

Hostmaker realiza desde el diseño y reforma de la vivienda hasta la comercialización, a través de Stayy. “Lanzamos esta nueva plataforma para cerrar el círculo y ofrecer una experiencia de 360 grados, pero no dejaremos de publicitar los activos en Airbnb, Booking o Spotahome como hemos hecho hasta ahora”, apunta el directivo.

Sin necesidad de ‘cash’

Hostmaker como *start up* que es se nutre, periódicamente, de rondas de financiación. La última, de quince millones de euros, estuvo liderada por el grupo promotor inmobiliario tailandés Sansiri, que le dio la oportunidad a la *proptech* de salir de Europa y entrar en el país asiático.

A día de hoy, **la compañía fundada por Nakul Sharma no tiene previsto realizar ninguna nueva ronda**, según explica De la Torre. Presente en el continente en Londres, Barcelona, Madrid, París, Roma, Lisboa, Cannes y Florencia, Hostmaker ha recibido “mucho interés inversor por entrar, pero no tenemos ahora necesidad de *cash*”.