



La batalla por el nuevo mercado del alquiler turístico en España

Tras la eliminación de 65.000 Airbnbs, ¿quién liderará el nuevo mercado español del alquiler turístico?

La ofensiva regulatoria en España ha transformado el mercado del alquiler vacacional. Con el Real Decreto 1312/2024, miles de viviendas sin licencia han sido expulsadas de las plataformas: solo Airbnb retiró 65.000 anuncios. Los propietarios que no regularicen su situación afrontan deslistados inmediatos y sanciones de hasta 500.000 euros.

Your.Rentals ha sufrido el impacto: el 53 % de sus propiedades en España fueron dadas de baja. Mientras tanto, Airbnb incorpora inventario hotelero en Madrid —y pronto Barcelona—, reduciendo la visibilidad de las viviendas tradicionales.

El ajuste regulatorio llega tras años de tensiones entre vecinos, ayuntamientos y plataformas. Madrid ha visto crecer un 49 % su oferta de pisos turísticos desde 2022, mientras Barcelona fija 2028 como fin de los apartamentos turísticos. Aun

así, el sector sigue siendo clave: genera el 13 % del PIB y del empleo, y España mantiene más de 400.000 viviendas vacacionales con ocupaciones del 60-70 %. No es un desplome, sino una reconfiguración que abre oportunidades para operadores dispuestos a profesionalizarse.

LOS NUEVOS GANADORES DEL SECTOR: PROFESIONALIZACIÓN Y TECNOLOGÍA

Los propietarios de edificios dedicados en exclusiva al alquiler turístico destacan entre los principales beneficiados del nuevo escenario regulatorio. La tendencia se orienta a abandonar modelos tradicionales de gestión, que consumían más de la mitad de los ingresos, y adoptar soluciones tecnológicas que automatizan la comunicación con huéspedes, los registros y la fijación dinámica de precios.



Andrew Martyn.
CEO de your.rentals

Your.Rentals se ha adaptado a este entorno con distribución multicanal, automatización de pagos y cumplimiento normativo acorde al Real Decreto 1312/2024

Con ello, muchos operadores retienen ya entre el 60 y el 70 % de los ingresos brutos.

Los gestores de tamaño medio siguen la misma línea: automatizar todo lo posible. Los algoritmos de precios —que pueden generar hasta un 20 % más de ingresos que los ajustes manuales—, los sistemas de comunicación automática y las herramientas de reporte fiscal permiten escalar carteras sin aumentar costes.

Para los anfitriones individuales, la clave es diversificar. En un mercado donde Booking.com domina el tráfico, depender de un solo canal es inviable. Quienes más crecen combinan presencia en varias plataformas con herramientas profesionales, reduciendo su dedicación semanal a pocas horas.

La integración de hoteles independientes en Airbnb añade una competencia inédita y consolida la distribución multicanal como necesidad estratégica.

Your.Rentals se ha adaptado a este entorno con distribución multicanal,

automatización de pagos y cumplimiento normativo acorde al Real Decreto 1312/2024, reduciendo la carga operativa a 2-3 horas semanales. Su nuevo programa de revenue management optimiza precios y mejora la ocupación.

Según Andrew Martyn, CEO de la compañía, “los operadores que han invertido

en sistemas profesionales son hoy los que batan récords”. La evolución regulatoria consolidará un sector más estable, profesional y rentable para quienes se adaptan.

Los propietarios y anfitriones que deseen unirse a esta nueva etapa pueden registrarse en your.rentals/vv/ o escribir a consultas@your.rentals.

Más información
<https://your.rentals/vv/>