

Kippel⁰¹

EMPRESA

Airbnb, 'do not disturb': HomeAway le vapulea en España con 16 millones de facturación

Durante el mismo periodo, la plataforma fundada por Brian Chesky, Joe Gebbia y Nathan Blecharczyk facturó sólo 2,6 millones de euros en el mercado español.

22 FEB 2017 — 05:00

POR AMELIA PIJUÁN

HomeAway se hace fuerte en España. La filial del grupo estadounidense especializado en el alquiler de apartamentos vacacionales a través de la Red superó los 16 millones de euros de facturación en 2015. Puede que su nombre resuene con menos fuerza que el de **Airbnb**, pero la compañía de origen estadounidense lleva varios años ganando músculo en el país.

Según los últimos datos disponibles, correspondientes al ejercicio fiscal 2015, la filial española de **HomeAway** incrementó sus ventas un 18,4%, pasando de obtener unos ingresos de 13,53 millones de euros en 2014 a 16,03 millones de euros de 2015. A cierre de 2013, la facturación del grupo se situaba sólo en 4,2 millones de euros.

En cuanto a su beneficio neto, el negocio de **HomeAway** en España registró unas ganancias de sólo 330.539 euros en 2015, un 20,4% menos que el ejercicio anterior. Aun así, el grupo continuó manteniendo una tendencia alcista, tras registrar unas pérdidas de 600.000 euros en 2012.

HomeAway aterrizó en el mercado español en septiembre de 2011

La subsidiaria de **HomeAway** aterrizó en el mercado español en septiembre de 2011, y sólo unos meses después llegó **Airbnb**. Pese a ello, la evolución de la compañía que fundaron **Brian Chesky**, **Joe Gebbia** y **Nathan Blecharczyk**, no experimentó el mismo crecimiento que **HomeAway**.

Entre 2012 y 2015, la cifra de negocio de **Airbnb** se ha mantenido por debajo de los 2,8 millones de euros. En su primer ejercicio fiscal en España, la compañía facturó 1,24 millones de euros, una cifra que se incrementó hasta los 2,7 millones de euros en los dos siguientes años. En 2015, el grupo disminuyó su ritmo de crecimiento e ingresó 2,62 millones de euros.

Si bien el negocio de una compañía y otra difiere en algunos aspectos (**HomeAway** gestiona segundas propiedades y **Airbnb**, primeras propiedades y habitaciones compartidas), ambas compiten en un mismo mercado: el del alquiler vacacional en España. Y no luchan por un nicho cualquiera. En 2015, España recibió a 68,1 millones de turistas internacionales, según el Instituto Nacional de Estadística (INE).

1/2

<https://www.kippel01.com/empresa/airbnb-do-not-disturb-homeaway-le-vapulea-en-espana-con-16-millones-de-facturacion.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Kippel⁰¹

EMPRESA

Cada vez existen menos características que marquen la diferencia entre **Airbnb** y **HomeAway**. A finales de 2015, **Expedia** compró el segundo grupo estadounidense por 3.900 millones de dólares, y desde entonces ha ido modelando el sistema de **HomeAway** para reducir la brecha entre este y **Airbnb**,

Desde que HomeAway pasó a manos de Expedia, esta ha virado hacia un modelo más parecido al de Airbnb

Si anteriormente **HomeAway** funcionaba como un tablón de anuncios, en el que el propietario pagaba una cuota anual por alquilar su propiedad en la plataforma, ahora ha empezado a cobrar una comisión por cada transacción, tanto al propietario como al inquilino, imitando el modelo de operaciones de **Airbnb**.

Otro punto en común es la reacción que despiertan en agentes como la Administración Pública y el sector hotelero. En verano de 2016, ambas empresas fueron sancionadas con una multa de 600.000 euros por el Ayuntamiento de Barcelona al servir como plataformas para anunciar propiedades turísticas ilegales.

Por su parte, la asociación turística Exceltur, en la que se engloban grupos como NH, Meliá, Iberia o Hotusa, pidió ayuda al Gobierno para que prohibieran este tipo de plataformas

HomeAway España en cifras

Además de superar los 16 millones de facturación en 2015 y generar un beneficio de 330.539 euros en 2015, **HomeAway** España contaba con unos fondos propios de 4,57 millones de euros a cierre del ejercicio, de los cuales 123.000 correspondían al capital social de la filial.

La estructura de la sociedad española es muy similar a la de la mayoría de los grupos tecnológicos: la subsidiaria está controlada al 100% por la matriz holandesa **HomeAway Netherlands Holding BV**, que a su vez es propiedad de la compañía estadounidense **HomeAway Inc** (en manos de **Expedia** desde finales de 2015).

El endeudamiento total del grupo ascendió a 4,04 millones de euros, repartidos en deuda con empresas del grupo y asociadas. Durante ese periodo, el número de empleados de la compañía aumentó en sólo dos trabajadores. En 2012, **HomeAway** ganó músculo en España al hacerse con la totalidad de las acciones del portal español **TopRural** por 14 millones de euros.