

PIB II Trimestre 2020 (Avance)	IPC Agosto 2020	Ventas minoristas Julio 2020 Tasa anual	Interés legal del dinero 2019	Paro EPA II Trimestre 2020	Déficit Comercial Hasta mayo de 2020. En millones	Euribor 12 meses	Euro / Dólar Dólares	Petróleo Brent Dólares	Producción industrial Junio 2020 Tasa interanual	Coste Laboral I Trimestre 2020	Oro Dólares por onza
-18,5%	-0,5%	-3,9%	3%	15,3%	9.055	-0,478	1,1794	39,56	-14%	4,5%	1.931,24

Ittai Savran

CEO de Olala Homes



EE

“Con la crisis, hemos enamorado a muchos clientes que antes siempre dormían en hoteles”

Alba Brualla MADRID.

El sector turístico ha sido uno de los más azotados por la crisis del Covid, si bien, dentro de este mercado, el segmento de los apartamentos turísticos ha encontrado en la pandemia una oportunidad para atraer a nuevos clientes que hasta la fecha siempre elegían en sus viajes la opción de pernoctar en un hotel. Así lo cuenta a *elEconomista* Ittai Savran, CEO de Olala Homes, una empresa especializada en la gestión de apartamentos turísticos, que además de ganar nueva clientela también ha detectado en esta crisis una nueva vía de crecimiento.

¿Cuándo empezaron con su actividad en España y qué volumen de

apartamentos gestionan actualmente en nuestro país?

La compañía arrancó sus operaciones en España y lo hicimos en 2015. Elegimos Barcelona para instalar nuestras oficinas, porque es una ciudad muy cosmopolita y es un sitio excelente para encontrar nuevos talentos para nuestro equipo. A día de hoy, nuestro portafolio en el país tiene más de 130 propiedades, que van desde apartamentos, hoteles y villas, repartidas entre el área metropolitana de Barcelona (Barcelona ciudad, L'Hospitalet, Sant Adrià del

Besòs, Sitges), Madrid y Sevilla, y también queremos entrar en nuevos mercados, como puede ser Granada, Málaga o Marbella, entre otros.

¿Cómo han vivido en Olala Homes los últimos meses, tras la llegada del Covid-19?

Siendo honestos, ha sido duro, pero no ha sido tan devastador como pensábamos que iba a ser. Tanto la ratio de ocupación como la ratio de estancia diaria bajaron, pero gracias a nuestras capacidades y nuestra buena reputación, que nos hemos

ido ganando en los últimos años, nos ha ido mejor que a la media del mercado. Hemos actualizado nuestras condiciones de reserva para hacerlas más flexibles, y estamos cambiando los precios varias veces al día, para poder actuar y reaccionar ante los cambios del mercado y las demandas.

¿Qué impacto han registrado en la ocupación?

Este julio, tanto Barcelona como Madrid sufrieron una caída de alrededor del 56,8% en términos de ratio de ocupación. En el caso concreto de los alquileres a corto plazo, en la Ciudad Condal la ocupación fue del 35%, mientras que el año pasado fue del 81%, y en Madrid cayó del 68% al 39%, según AirDNA. Olala Homes también ha experimentado la misma

Personal: Le gusta el running, ver documentales y pasar tiempo de calidad con su familia.

Trayectoria: Ittai Savran Executive MBA por la Universidad de Tel Aviv (Israel) y lleva fundando y gestionando negocios relacionados con el sector de la hostelería por más de 15 años, también es el CEO de Olala Homes desde 2017.

tendencia del mercado, pero de una manera mucho menos drástica. Así, la ocupación de julio fue del 68,6% y del 69% en Barcelona y en Madrid, respectivamente, mientras que las del julio de 2019 fueron del 91% y del 93,7%. En Agosto ha sido un poco más fuerte, con el 72% y el 74,8% en Barcelona y Madrid, respectivamente. Esto significa una caída del 20% en las dos ciudades.

Estos ratios son más altas que las que ha logrado el sector hotelero...

Un alojamiento turístico, como puede ser un apartamento o una villa, tiene muchas más ventajas que un hotel. Para empezar, evitas tener que mezclarte con otros huéspedes en espacios comunes, como el lobby o el restaurante. Tienes un alojamiento solo para tí y puedes cocinar tu comida sin problemas.

¿Cree que con esta crisis han logrado captar clientes que antes eran fieles al hotel?

Antes de la pandemia había un tipo de viajeros que siempre se quedaba en hoteles. Estos no necesitan mucho espacio, prefieren tener alguien en recepción y pensaban que estar en un alojamiento con autoservicio no era algo para ellos. Aun así, la situación actual ha hecho que empiecen a probar nuestros alojamientos, y se han enamorado instantáneamente con la experiencia. No solo disfrutaban del hecho de tener un espacio más grande y mejor, con mejores medidas de seguridad, sino que tampoco les ha llevado a tener que sacrificar su confort. Nuestro dedicado centro de atención al huésped puede complacer todas sus necesidades.

Hablaba de entrar en nuevos mercados, ¿supone esta crisis una oportunidad para sus planes de crecimiento?

Desafortunadamente, muchos otros operadores del sector no han podido superar el impacto del Covid, con lo que muchos propietarios que tenían sus pisos operados por estos gestores están buscando alternativas. Hemos recibido unas cuantas peticiones al respecto. Además, este *cisne negro* del Covid ha hecho que muchos propietarios se dieran cuenta que les interesaba un trato más flexible, y nosotros somos capaces de ofrecer este tipo de servicios.

¿Qué cambios ha provocado el Covid en la elección de destinos de sus clientes?

Vemos que los destinos urbanos son los mercados que más están sufriendo, mientras que las destinaciones rurales son muy resistentes. Por un lado, hay muy pocos viajeros de negocios, comparando con los momentos antes del Covid, y además los viajeros de placer prefieren hacer más actividades al aire libre, con ambiente naturales y menos gente.

¿Cómo valora la regulación actual que hay en España para los apartamentos turísticos?

Como se ha ido demostrando durante estos últimos meses “la manera alternativa de viajar”, como se llamaba antes, se ha vuelto *mainstream*. Y llegó para quedarse. Entendemos que las regulaciones son importantes para la salud del sector y el beneficio de nuestros huéspedes, pero preferimos que sean más claras y que no se cambien tan frecuentemente. En España cada municipio tiene sus regulaciones, que las cambian de un día para otro, lo que lo hace complicado para nosotros a la hora de planificar y tomar decisiones de inversión.

“La ocupación de nuestros apartamentos en Barcelona y Madrid ha sido mejor que la del mercado y solo ha caído un 20% en agosto”



8437007260038 00909