

**Laura Rivera Casares, responsable de HomeAway para España**

## **HomeAway, una alternativa para revitalizar destinos**

**El negocio global de la compañía mantiene un crecimiento del 30%**



25 - 01 - 2011

El portal de alquileres vacacionales **HomeAway** representa un modelo de negocio que ha mantenido su ritmo de crecimiento durante la crisis. En España se perfila como una alternativa para dinamizar destinos y reducir la estacionalidad.

Representa una oportunidad de “reconvertir el sector”, adaptándolo al cambio que experimenta el perfil del turista de los mercados internacionales más importantes

A nivel mundial la facturación de HomeAway ha crecido a un promedio del 30% en los últimos años, mientras que las demandas de información se elevaron un 65% en el último año contabilizado (2009), frente al 11% que disfrutó el conjunto del sector online.

Según ha explicado a **HOSTELTUR** su responsable en España, **Laura Rivera Casares**, país donde el portal se lanzó en la primavera de 2010, representa una oportunidad de “reconvertir el sector”, adaptándolo al cambio que experimenta el perfil del turista de los mercados internacionales más importantes. Un turista que “busca la autenticidad” y quiere más flexibilidad de horarios.

En estos momentos de crisis los propietarios tienen más necesidad de alquilar y, al mismo tiempo, también hay un parking inmobiliario inutilizado que se puede utilizar para dinamizar los destinos. HomeAway firmó en este sentido en 2010 un acuerdo con la **Unión Provincial de Empresarios de la Construcción de Huelva (UPECO)** para promocionar las viviendas turísticas de la provincia como alquiler.

Rivera asegura que la reconversión de los destinos se produce no sólo con la adaptación a este nuevo tipo de turistas, sino que al mismo tiempo el propietario consigue fondos para reformar y mejorar la vivienda, con lo que la oferta turística del lugar gana en calidad y el destino eleva su categoría.

### **Visibilidad mundial contra la estacionalidad.**

“Proporcionamos visibilidad mundial a los anuncios del propietario”, de modo que un turista de cualquier lugar del mundo, sin tener que cambiar de portal puede acceder a las viviendas disponibles en España. Esto permite reducir la estacionalidad, ya que el emisor no se limita al español “como hacen otros portales”, sino que se puede captar a los principales emisores para tenerlas ocupadas durante todo el año.

Para el invierno 2010-2011 desde los mercados extranjeros el destino más demandado dentro de España es Andalucía, que su vez es el segundo más solicitado por los europeos y el sexto a nivel mundial.

[Ángeles Vargas](mailto:agencia@hosteltur.com) (agencia@hosteltur.com)