



[Homely Capital acelera su crecimiento y salto al mercado](#)

Estrategias de Inversión
25/05/2026

¿Quién es Homely Capital?

En Homely Capital acumulamos casi diez años de trayectoria desarrollando vehículos de inversión residencial y turística, con un foco creciente en activos turísticos de alta rotación.

No operamos como una gestora tradicional, sino como una plataforma integrada que controla toda la cadena de valor inmobiliaria. A la inversión en residencial y alojamiento turístico sumamos varias verticales propias que marcan nuestra diferenciación.

La primera es la arquitectura y la construcción. Asumimos diseño, capex, calidad y plazos para reposicionar activos con potencial, ya sea para alquiler o futura desinversión. Esto es fundamental porque somos

un jugador muy activo en la búsqueda de inmuebles con recorrido, a los que incorporamos valor para después desinvertir o alquilar, en función de la estrategia definida. Por eso, la parte de desarrollo es clave.

La segunda vertical es la intermediación inmobiliaria, tanto residencial como turística. Esta actividad nos permite detectar tendencias de demanda, precios y movimientos de compradores en distintas ciudades españolas, además de anticipar oportunidades de inversión.

La tercera vertical es nuestra operadora turística, Templa Stays, que combina atención personalizada y tecnología propia para mejorar la experiencia del huésped.

¿Qué os diferencia?

Combinamos lo mejor de dos mundos: el factor humano y la tecnología. Queremos recuperar la esencia de la hospitalidad tradicional: cuando alguien llega a alojarse en uno de nuestros apartamentos, sigue encontrándose con una persona que ejerce como anfitrión. A la vez, incorporamos herramientas domóticas y automatizadas capaces de personalizar servicios y optimizar la estancia.

Además, nuestra estrategia incorpora criterios ESG y sostenibilidad con el objetivo de atraer capital institucional y sostenible en futuras transacciones.

En definitiva, nuestra estrategia se centra en adquirir activos con potencial de reposicionamiento: desde edificios residenciales premium hasta hoteles y apartamentos turísticos para devolverlos al mercado con mayor valor añadido.

Y es importante subrayarlo: nuestros activos turísticos son terciarios y no vivienda residencial, ya que nuestro modelo se basa en reposicionar inmuebles infrautilizados o mal gestionados.

Han anunciado que saldrán a bolsa en unos meses. ¿Qué perfil de inversor quieren atraer con este salto? ¿Qué logros concretos tienen que cumplirse antes de tocar la campana?

La salida a bolsa responde a una estrategia que iniciamos hace cuatro años para anticiparnos a la evolución regulatoria del turismo en España. Tras validar el modelo con inversores particulares y alcanzar unas 200 unidades operativas, consideramos que ha llegado el momento de institucionalizar el proyecto mediante una socimi.

Nuestro objetivo ahora es atraer capital institucional, especialmente fondos y family offices. Hasta ahora, en cada proyecto podíamos tener alrededor de 50 o 55 inversores. Con este salto buscamos atraer inversores de mayor tamaño.

Antes del salto al BME Scaleup, esperamos completar una primera fase centrada en Madrid, donde ya hemos adquirido un edificio emblemático en el centro de la capital. El siguiente paso será levantar 50 millones de euros en equity para respaldar un proyecto valorado en unos 120 millones.

Nuestra previsión es debutar en bolsa en septiembre con una cartera diversificada en distintas ciudades españolas y exposición a diferentes perfiles turísticos.



Hablan de una TIR neta del 15%-16% en cuatro años. ¿Qué parte de esa rentabilidad depende de revalorización y qué parte de cash flow operativo?

Es una pregunta muy relevante, porque en un proyecto inmobiliario con un horizonte de tres o cuatro años es complicado que la TIR proceda principalmente del cash flow generado por los alquileres.

Proyectamos una TIR neta del 15%-16% a cuatro años. Aproximadamente un tercio de la rentabilidad procederá de dividendos y dos tercios de la revalorización de los activos.

Nuestro modelo se centra en adquirir activos deprimidos o mal gestionados para reposicionarlos mediante reforma, operación profesionalizada y regularización administrativa. Ese proceso nos permite transformar inmuebles no institucionales en activos aptos para capital institucional, generando compresión de yield.

Para ponerlo en cifras, nuestra cartera tiene una yield neta media por

activo de alrededor del 8%, entendida como la rentabilidad anualizada que generan las rentas. Una vez estructurada y estabilizada la cartera, estimamos que podría venderse en un entorno de yield de entre el 5,5% y el 6%.

Esa diferencia explica buena parte de la creación de valor. Aunque existe una parte de rentabilidad vía dividendos y cash flow operativo, la mayor parte del beneficio para nuestros inversores viene de la revalorización de los activos y de convertir inmuebles que antes no calificaban como producto institucional en activos preparados para ser adquiridos por capital institucional.

El componente regulatorio es fundamental. No asumimos riesgos innecesarios con las licencias: trabajamos con licencias que no caducan y que no pueden ser retiradas discrecionalmente por la Administración. Eso aporta una tranquilidad muy relevante para el inversor institucional.

Han adquirido un edificio por 14 millones con 32 unidades en el centro de Madrid. ¿Qué rentabilidad esperan obtener sobre esta operación?

El edificio adquirido en el centro de Madrid contará con 32 unidades y una ocupación estimada del 92,5%. Prevemos una yield estabilizada de entre el 7% y el 7,25%, con potencial de compresión hasta el 5,5% en una futura transacción institucional.

Creemos que la operación podría generar una TIR cercana al 18% tras el reposicionamiento del activo. Las obras ya están en marcha y el inmueble estará operativo previsiblemente entre mediados y finales de 2027.

Durante la entrevista comentaba que el foco principal está en activos vinculados al sector turístico. ¿Por qué han apostado más por apartamentos turísticos que por hoteles y qué esperan de este segmento?

Creemos que el auge de los apartamentos turísticos responde a cambios estructurales en la demanda, especialmente entre familias y viajeros que buscan experiencias más flexibles y personalizadas.

Cada vez viajan más familias y, para ellas, resulta mucho más cómodo

alojarse en un apartamento turístico que en un hotel tradicional. A esto se suma otra tendencia: el slow travelling, es decir, viajeros que quieren vivir la ciudad como si estuvieran en su propia casa y no desde un alojamiento más impersonal.

Si a esa tendencia le añadimos el cambio regulatorio, el contexto se vuelve todavía más interesante. La nueva normativa en España, vinculada al código registral único y alineada con la regulación europea, está eliminando del mercado muchos apartamentos turísticos ilegales, especialmente los más granulares.

La regulación busca diferenciar claramente al huésped turístico de los residentes de un edificio, por lo que el alquiler turístico ilegal está desapareciendo progresivamente en España.

Actualmente habrían salido del mercado unos 85.000 pisos turísticos y se estima que alrededor de 200.000 podrían encontrarse en situación de ilegalidad, lo que representa cerca del 40% de la oferta total. Por tanto, si combinamos un turismo que sigue creciendo con una oferta de apartamentos turísticos que se está reduciendo, la lógica de mercado es clara: queremos reponer producto allí donde la oferta está cayendo.

No apostamos por este segmento únicamente porque desaparezca parte de la oferta, sino porque creemos en el modelo de negocio. No pensamos que vaya en detrimento de los hoteles, sino que ambos modelos pueden convivir y responder a necesidades distintas del viajero.

Madrid ha sido una pieza clave en su crecimiento hasta ahora. ¿Creen que Madrid continuará siendo el principal motor de crecimiento?

Madrid ha sido el primer activo de la socimi por una cuestión estratégica y reputacional. Nos parecía importante arrancar con una operación muy representativa en la capital, pero la idea no es concentrar el crecimiento únicamente en Madrid. Nuestro objetivo es construir una cartera verdaderamente diversificada.

Tras Madrid, prevemos crecer en Andalucía –Málaga, Córdoba y Sevilla–, además de Alicante, Valencia, Mallorca y Menorca. Entendemos que así tendríamos muy bien cubierta nuestra estrategia en España.

La internacionalización comenzará en Lisboa, un mercado que consideramos natural por su similitud con Madrid en perfil turístico y demanda. Posteriormente, estudiaremos oportunidades en Italia, Francia y Grecia.

¿Cuál es hoy el cuello de botella del sector: licencias, financiación, construcción o captación de activos?

Creo que aquí hay un claro ganador: las administraciones. La construcción puede generar retrasos, pero es algo gestionable. La operación también tiene su complejidad, pero el gran cuello de botella en España son las licencias.

Es una de las principales razones por las que muchas veces la inversión institucional retrocede. Las administraciones no cuentan con recursos suficientes para analizar, tramitar y conceder licencias con la agilidad que requiere el mercado.

Para mí, esta es una de las grandes diferencias entre España y otros mercados donde el inversor institucional se siente más cómodo. En Madrid, por ejemplo, un proyecto puede tardar alrededor de un año y medio en conseguir una licencia. Y si hablamos de un plan especial para cambiar un uso residencial a terciario, los plazos pueden acercarse a los dos años.

En otras ciudades la situación tampoco es rápida. En Córdoba, por ejemplo, estamos viendo plazos cercanos al año. Esto genera mucha incertidumbre: no sabes si finalmente conseguirás la licencia ni cuándo llegará.

El principal problema es que la Administración no está preparada para un desembarco más institucional e internacional que permitiría mejorar el parque inmobiliario de forma muy sólida.

¿Cómo se posiciona Homely ante este desafío regulatorio?

Defendemos un modelo profesionalizado de apartamentos turísticos basado en rehabilitación, sostenibilidad y gestión institucional.

Nuestra estrategia pasa por adquirir activos obsoletos o

infrautilizados, invertir en su reposicionamiento y devolverlos al mercado con estándares operativos y ambientales más elevados.

Hablan de alcanzar 400 apartamentos en 2028. ¿Cuántos están hoy realmente cerrados y cuántos son solo pipeline?

La fase uno corresponde al edificio de Madrid, que suma 32 apartamentos y que ya está adquirido. Dentro del pipeline distinguimos entre activos consolidados o comprometidos y otros todavía en análisis. De ese objetivo de 400 apartamentos en 2028, tenemos aproximadamente 170 unidades comprometidas, es decir, activos sobre los que contamos con prioridad de compra y que esperamos incorporar al vehículo.

Para completar las 400 unidades, quedarían alrededor de 200 apartamentos adicionales dentro de un pipeline más flexible, donde seguimos analizando distintos activos y haciendo una selección muy cuidadosa.

Lo importante para nosotros no es crecer por crecer, sino elegir los mejores activos para los inversores y mantener la disciplina de inversión.

