



SMARTRENTAL

REPORTE DEL MERCADO COLIVING

Business Report Smartrental IV22

Live it

SMARTRENTAL GROUP

Desde hace más de 10 años en Smartrental somos expertos en **serviced apartments** y contamos con más de 2.000 camas de corta estancia y más 1.400 habitaciones de media y larga estancia. Mucho de nuestro “know-how” hotelero lo hemos implementado en la división de coliving con la marca “**Live it**”, donde somos propietarios y/o operadores. Las sinergias dentro del grupo Smartrental ayudan diariamente a mejorar procesos y optimizar recursos. A día de hoy el grupo se ha consolidado como el mayor operador y propietario de coliving en España.

Nuestra previsión de **Live It** para 2023 es abrir nuevas ciudades, dar el salto internacional y doblar el inventario de habitaciones.



Carlos Escoda
CEO

Un fenómeno residencial en auge que acompaña a un **concepto de vida**. Una forma de compartir espacios y experiencias en el ámbito profesional y personal. Donde tu ya no solo compartes sino sociabilizas en un **plano personal**.



Ilia Kadievski
COO

Definir el **equilibrio** entre espacios privados y compartidos es la clave para **optimizar** el revenue y la experiencia del cliente.

Generar comunidad significa **fidelizar** y potenciar el canal de **venta directa**.

NUESTRA IDEA DEL COLIVING

El coliving se presenta como una fórmula de alojamiento que permite disfrutar de zonas comunes y formar parte de una comunidad, sin renunciar a tener tu propia privacidad y disfrutar de distintas ventajas frente al alquiler tradicional.

Más allá de la excelencia en el producto y los servicios que ofrecemos, en **Live It**, entendemos que la esencia del coliving está en las relaciones que surgen entre los propios colivers, gracias al trabajo del guest experience manager, integrando y dando continuidad a la experiencia durante toda la estancia.

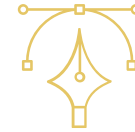
Generar este sentimiento de pertenencia a la familia **Live it** siendo parte de una comunidad más allá del edificio en el que estas alojado, es nuestro propósito de valor diferencial. La fidelización, a través de la recomendación, deriva en una consolidación de la venta directa.

PILARES DEL COLIVING



COMUNIDAD

El guest experience manager es vital en el éxito del coliving, facilitando la generación de comunidad



DISEÑO

Diseño que se ajusta a las necesidades de los colivers: flexible, cómodo y que potencia las relaciones



TECNOLOGÍA

Apostar por herramientas que faciliten el día a día de los huéspedes



SOSTENIBILIDAD

Fomentar buenas prácticas que ayuden al medio ambiente



VECINDAD

Ayudar a potenciar la zona y generar valor a los vecinos y comercios cercanos

NUESTROS COLIVINGS

EDIFICIO

Edificios adaptados al modelo coliving con terraza, gimnasio, coworking...

1

HABITACIONES

Habitaciones privadas para el descanso y la concentración pasando de roommate to flatmate sin renunciar a la interacción con el resto de la comunidad.

2

UBICACIÓN

Ubicación premium o estratégica enfocada a la necesidad del cliente.

3

COMUNIDAD

Cuidar la estancia y conseguir alta tasa de net promote score que nos permite potenciar nuestro canal directo a través de la fidelización.

4

EXPERIENCIA

Formar parte del club y aprovechar las sinergias del grupo Smartrental , donde ofrecemos productos y servicios para otras etapas vitales de nuestros clientes...

5

DATOS DE LIVE IT

+1.400

Habitaciones en Coliving

+ 6.000

Nuevos colivers al año que se suman a la familia

+ 25.000

Personas forman parte del club Live It

+300

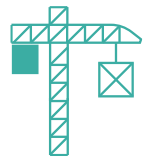
Propietarios confían en nosotros

Pipeline en activo por valor de 35m€

En el ultimo trimestre de 2022 hemos comprado activos por valor de 9M€, en los que vamos a invertir 6M€ en rehabilitarlos



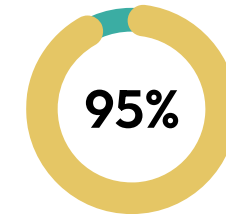
6 EDIFICIOS
EN FUNCIONAMIENTO



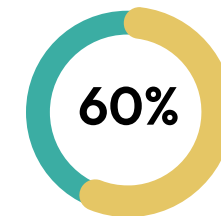
4 EDIFICIOS
EN FASE DE REHABILITACIÓN



3 EDIFICIOS
EN FASE DE PROYECTO



Ocupación media anual



Venta directa

NUESTROS VALORES



El concepto de coliving está de moda y a través de los distintos tipos de coliving , en función de la etapa de la vida de los usuarios, será un producto cada vez más demandado.



EL PERFIL DEL CLIENTE



Natalie, 28 AÑOS
Estudiante

De Polonia

Coliver en Madrid
Estudiante de Master en Publicidad y Relaciones Públicas

Carácter: Extrovertida

@dokadtymrazemm



Viktor, 32 años
Nómada digital

De Republica Checa
Coliver en Barcelona
Trabaja de forma remota, lo que le permite trabajar desde cualquier sitio y gracias a ello ya ha viajado a más de 85 países.

Carácter: Creativo y emprendedor

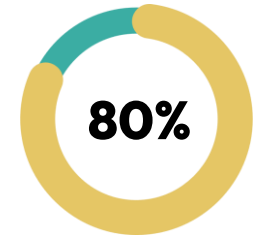
@travelinglifestyle



52%
HOMBRES



48%
MUJERES



INTERNACIONAL



EL COLIVER

NOTA

Encuesta interna Live it realizada en diciembre de 2022.



80%

DE LOS COLIVERS SON EXTRANJEROS
50% UE Y 30% NO EU



Media de edad 28 años buscando una calidad/ confort/ estilo de vida. La media va subiendo año a año debido a la consolidación del teletrabajo y a medidas como el visado nómada digital



92%

BUSCA EXPERIENCIA, SOCIALIZAR,
COMPARTIR VIVENCIAS



70%

POR LA FACILIDAD/ AGILIDAD DE UN
TODO INCLUIDO (WIFI, GIMNASIO,
SUMINISTROS, LIMPIEZA).



74%

DE COLIVERS ES LA PRIMERA VEZ QUE
VIVEN EN ESA CIUDAD



72%

PARTICIPA DE MANERA ACTIVA EN LOS
EVENTOS QUE ORGANIZAMOS



75%

PREOCUPADOS POR EL MEDIO
AMBIENTE Y SOSTENIBILIDAD

SOCIAL LISTENING

Las **búsquedas en Google** han crecido un **85%** con respecto al año anterior

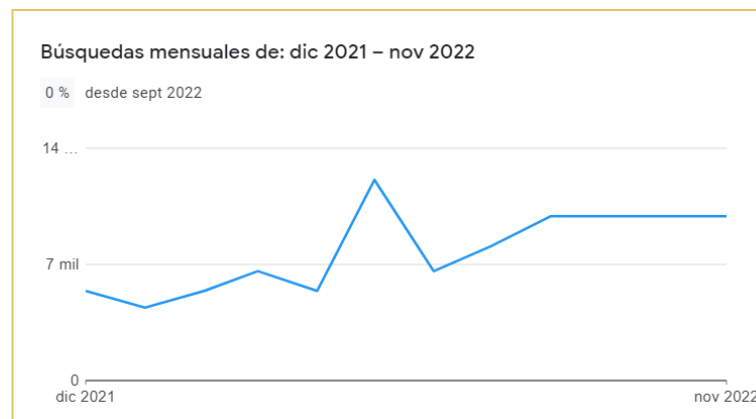
Los **términos más buscados** en Google son:



Las búsquedas en torno al concepto coliving son muy amplias:: “¿Qué significa coliving?”, “¿Qué es un coliving?”, “¿Cómo funciona un coliving?”.

Una vez el usuario tiene claro el funcionamiento, las búsquedas brindan insights más claros sobre las necesidades del consumidor como “Coliving cerca de...”, “Coliving en...”, “Coliving para mayores”, “Coliving con baño privado en Madrid”.

Ya respondidas las preguntas primarias de búsqueda, el usuario pasa a realizar una comparativa con otros servicios relacionados y de comunidad como el coworking y el cohousing.



A través de la herramienta de anuncios de Google ADS y en su plataforma se observa una tendencia creciente de 8.100 búsquedas con un incremento interanual de un +83%

Palabra clave ↑	Promedio de búsquedas mensuales	Cambio en tres meses	Cambio interanual
coliving	8.100	0 %	+83 %

Tendencias de mercado en Google ADS

SOCIAL LISTENING

La red social en la que más se encuentra la información y la comunidad de coliving es Facebook seguida de Twitter, Instagram y TikTok.

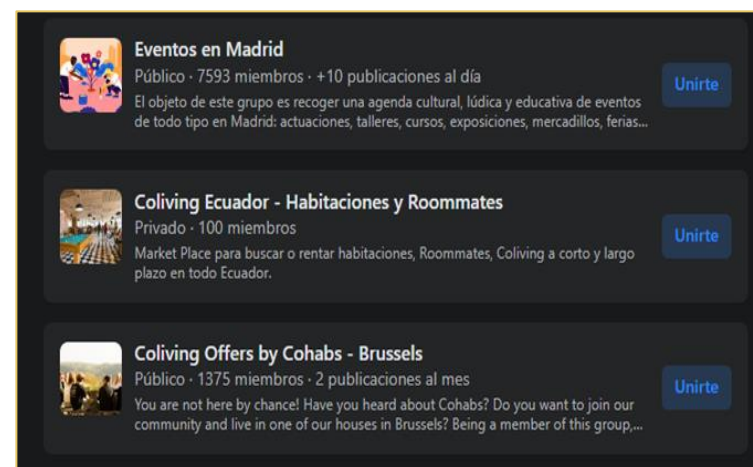
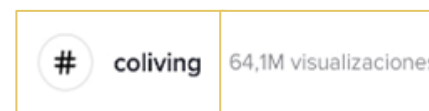
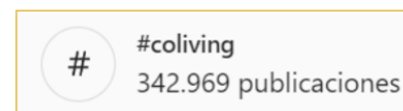
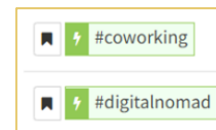
Facebook: Lo que desprenden estos datos es que la persona interesada en un coliving no busca simplemente un alojamiento, sino una **comunidad**, un lugar en el que **convivir**, conocer personas de **diferentes culturas** y realizar **actividades conjuntas**

En twitter: **perfil del usuario** interesado en un coliving - **nómada digital**, con teletrabajo, a veces emprendedor; **coworking** y una **comunidad**.

Además, vemos que la arquitectura y el diseño de los espacios también resulta relevante para este target.

En instagram: **hashtags más populares** en España relacionados con el coliving. **#coliving** casi 350.000 publicaciones, que nos da insights acerca de la popularidad creciente de este término.

TikTok el usuario está interesado en que sea cómodo y ecológico como lo demuestran los hashtag **#colivingspace** como en **#cozycoliving** o **#ecoliving**.





SMARTRENTAL

Live it