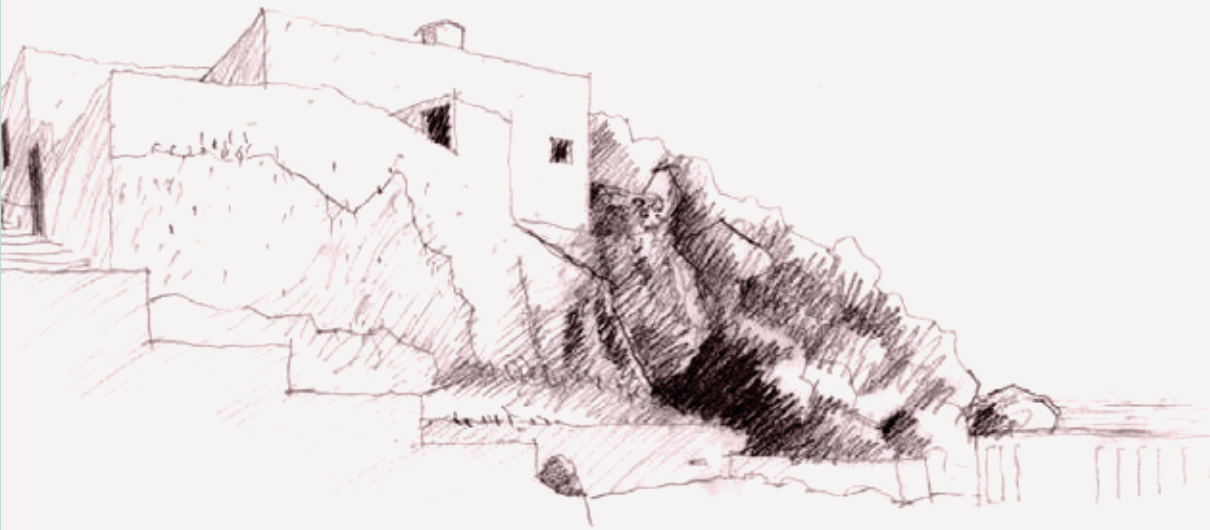


# La residencialización de las áreas turísticas de Canarias



vol.

1

Horizonte del  
Turismo en Canarias

# La residencialización de las áreas turísticas de Canarias

**La residencialización de las  
áreas turísticas de Canarias**

**Primera Edición.** Junio, 2016

**Coordinación:** Moisés Simancas Cruz y Joaquín Mañoso Valderrama

**Edita:** PROMOTUR TURISMO CANARIAS, S.A.

**Diseño y maquetación:** Proyectran

**Ilustración de la cubierta:** Vígilio Gutierrez Herreros

**Colabora:** Universidad Internacional Menéndez y Pelayo

**Colección:** Horizonte del Turismo en Canarias

**ISBN:** 978-84-608-9300-4

**Depósito Legal:** TF 484-2016

<b>Prólogo</b>	<b>5</b>
<i>Excm. Sra. Dña. María Teresa Lorenzo Rodríguez</i>	
<b>BLOQUE 1</b>	<b>8</b>
<b>Capítulo 1</b>	<b>9</b>
Los procesos de residencialización de las áreas turísticas de litoral	
<i>Moisés Simancas Cruz</i>	
<b>Capítulo 2</b>	<b>34</b>
Los impactos sociales de la residencialización de las áreas turísticas	
<i>Raquel Huete Nieves</i>	
<b>Capítulo 3</b>	<b>51</b>
Los impactos económicos de la residencialización de las áreas turísticas	
<i>Carmelo J. León González</i>	
<i>Beatriz Suárez Reina</i>	
<b>Capítulo 4</b>	<b>75</b>
El impacto de los procesos de residencialización sobre la llegada de nuevos usuarios de las áreas turísticas de litoral	
<i>María Pilar Peñarrubia Zaragoza</i>	
<i>Moisés Simancas Cruz</i>	
<i>Rafael Temes Cordovez</i>	
<i>Alicia García Amaya</i>	
<b>BLOQUE 2</b>	<b>94</b>
<b>Capítulo 5</b>	<b>95</b>
La visión técnica: la ordenación territorial de la residencialización de la oferta de alojamiento turístico a través de su integración en los instrumentos de planteamiento urbanístico	
<i>Joaquín Mañoso Valderrama</i>	

# Índice

<b>Capítulo 6</b>	<b>114</b>
La visión del propietario y arrendatario de viviendas vacacionales: algunas reflexiones sobre la normativa aplicable <i>María Elena Sánchez Jordán</i>	
<b>Capítulo 7</b>	<b>135</b>
La visión del empresario hotelero: conflictos del uso residencial de las áreas turísticas <i>José Fernando Cabrera</i>	
<b>Capítulo 8</b>	<b>149</b>
Situación actual del alquiler vacacional en Canarias: una visión del propietario <i>Doris Borrego Reyes</i>	
<b>Capítulo 9</b>	<b>163</b>
Contexto del alquiler vacacional en los espacios turísticos: satisfacción de la demanda y actitud del residente <i>Desiderio Gutiérrez Taño</i> <i>Ricardo J Díaz Armas</i> <i>Francisco García Rodríguez</i>	
<b>BLOQUE 3</b>	<b>189</b>
<b>Capítulo 10.</b>	<b>190</b>
Efectos y defectos del uso residencial y el alquiler vacacional de los establecimientos de alojamiento extrahoteleros <i>Moisés Simancas Cruz</i>	
<b>Capítulo 11.</b>	<b>219</b>
La importancia de la oferta de alojamiento extrahotelero. Ideas para la formulación de un nuevo modelo de negocio <i>Sergio Moreno Gil</i> <i>Patricia Picazo Peral</i>	

## PRÓLOGO

**H**ace ya bastantes años el Gobierno de Canarias se posicionó a favor de un nuevo modelo económico, en especial en el sector turístico, definitivamente consolidado como el motor de la economía del Archipiélago. Este modelo, basado en su desarrollo sostenible, tenía como objetivo dejar de crecer en cantidad para hacerlo de manera estable y buscando la calidad, sobre todo en infraestructuras y servicios.

Ya desde mediados de los años 90' el sector turístico español optó por llevar a cabo un cambio estratégico y adoptar iniciativas que le permitieran avanzar en la mejora de la calidad de sus productos y servicios como factor competitivo, que permitiera diferenciarse en los mercados internacionales. Sin embargo en Canarias este cambio no se ha planteado en su completa dimensión hasta no hace muchos años, poco antes de lo que ya conocemos como el período de la Gran Recesión –aún sin concluir, y el cambio de modelo de determinadas demandas de los mercados emisores tradicionales de las islas.

Contamos con un destino realmente excepcional, sin duda uno de los más importantes del mundo, que con el esfuerzo de todos se ha afianzado como referente. Pero el tiempo no pasa en balde y junto a nuevas formas de entender la experiencia turística, su promoción y comercialización, tenemos una importante tarea que acometer para lo que podemos identificar como el natural desgaste del destino y el de sus infraestructuras alojativas.

En consecuencia desde hace tiempo es necesaria la renovación de la marca y con ello la reinención del destino turístico sobre lo ya existente, siendo desde entonces una de las grandes apuestas del Gobierno y la gestión públicas. No se trata tan solo de rehabilitar la planta alojativa, en parte con severas muestras del paso del tiempo que la hacen obsoleta, sino de buscar también la calidad en estructuras complementarias que apuesten por la arquitectura, la renovación del espacio público, una ampliación y diversificación de servicios que añadan valor y nos diferencien de otros destinos competidores, además de procurar el manteniendo de la riqueza natural, el patrimonio y la cultura.

En paralelo han sido numerosos los instrumentos jurídicos, económicos, técnicos y administrativos que se han ido desarrollado, posiblemente con desigual resultado, pero sin duda produciendo una notable masa crítica de conocimiento en cuanto a trabajos de naturaleza teórica, de análisis y reflexión sobre la actividad turística, además de una gran cantidad de experiencias concretas en la transformación y gestión de su realidad, haciendo posible que se viva en la actualidad cifras y expectativas de éxito difíciles de imaginar hace tan solo un lustro.

Y es precisamente sobre esta ingente experiencia teórica y práctica, de conocimiento fragmentario y disperso, en muchos casos de difícil identificación pero enormemente valioso por su profundidad y rigor, realizados por una importante cantidad de profesionales, sobre la que ahora nos proponemos fijar la mirada.

La necesidad de realizar diagnósticos precisos y enriquecedores que permitan planificar con visión prospectiva a medio y largo plazo, ponen en evidencia la necesidad y oportunidad de poner en marcha un proyecto editorial como el que ahora se inicia con este primer Documento de Estudios sobre el Turismo en Canarias, inicio de lo que pretende ser una colección de largo recorrido en la puesta en valor de investigaciones, trabajos de reflexión y propuestas concretas sobre múltiples aspectos de este importante sector de actividad

económica, cuyo desarrollo tiene tan profundas consecuencias en nuestra sociedad, la economía, el empleo, el medio ambiente, la cultura, y en definitiva nuestro modo de vida.

El objetivo de estos Documentos, que llevan por título "Horizonte del Turismo en Canarias, es poner en valor las muchas líneas de investigación y conocimiento en marcha desde hace años tanto desde la Universidad como desde ámbitos profesionales del sector, y la exploración de nuevos campos, con vocación de constituirse en referencia indiscutida incluso en el ámbito internacional del turismo, teniendo en cuenta las singulares características de nuestro territorio y nuestro destino.

La colección se inicia en torno al singular fenómeno de la transformación a usos residenciales de buena parte de la oferta alojativa turística de carácter extrahotelero también denominado como "residencialización" en los núcleos turísticos, de gran implantación en nuestras islas, que se corresponden a un modelo de éxito de hace ya algunas décadas, existente en la mayor parte de los núcleos turísticos maduros, pero que en la actualidad precisan de profunda renovación, desde la estrictamente material de su rehabilitación física hasta la redefinición del producto turístico y de marca, acorde con la actual demanda del mercado.

Sin duda es uno de los principales problemas que tienen los destinos turísticos tradicionales en Canarias, y por extensión su industria turística, condicionando a su vez la renovación urbana de los núcleos urbanos allá en donde se produce. De gran complejidad en el desarrollo de soluciones operativas por la gran cantidad de factores que intervienen (sociales, econó-

micas, ambientales, de planificación urbana y territorial, y sobre todo de gestión a distintas escalas), y por su carácter transversal con múltiples competencias administrativas, precisa de marcos jurídicos, técnicos y económicos específicos ya que los que actualmente existen son insuficientes.

La Ley 2/2013 de Rehabilitación Turística de Canarias y posteriores modificaciones, junto con el marco básico de la Ley 7/2015 del Suelo y Rehabilitación, se muestran insuficientes para abordar en toda su extensión el problema. A lo que se ha de añadir el papel protagonista que ha de tener conciencia ciudadana en cuanto al deber de conservación y rehabilitación, además de incentivar un mejor conocimiento de la real naturaleza de nuestra principal actividad económica y su repercusión sobre el territorio y nuestra convivencia. En definitiva mejor y mayor información y pedagogía.

Los diferentes artículos que se incluyen en esta publicación exploran este problema desde diferentes perspectivas, siendo en consecuencia muy diversas las soluciones aportadas, pero en cualquier caso, constituyendo un importante esfuerzo en la labor de lograr una mejor y mayor información y pedagogía sobre asuntos cuya solución condiciona un mejor futuro para todos.

El libro tiene su origen en la jornada celebrada en la Universidad Menéndez y Pelayo de Santa Cruz de Tenerife el 13 de noviembre de 2015; los ponentes han adaptado sus ponencias para esta publicación. Estas se han completado posteriormente con otras aportaciones, con la finalidad de obtener distintos puntos de vista sobre la cuestión de la residencialización, motivo central de estudio.

Por último, queremos agradecer especialmente su generosa participación a Moisés R. Simancas Cruz y Joaquín Mañoso Valderrama, sin cuya dedicación este trabajo no hubiera visto la luz. También nuestro agradecimiento a Raquel Huete Nieves, Carmelo J. León González, María Pilar Peñarrubia Zaragoza, José Fernando Cabrera, María Pilar Peñarrubia Sergio Moreno Gil y Patricia Picazo Peral.

**Excm. Sra. Dña. María Teresa Lorenzo Rodríguez  
Consejera de Turismo, Cultura y Deportes de Canarias**

# **Bloque 1**

Caracterización de  
los procesos de  
residencialización de las  
áreas turísticas  
de litoral de Canarias



# Capítulo 1

## Los procesos de residencialización de las áreas turísticas\*

Moisés Simancas Cruz

Profesor Titular de Geografía Humana  
Departamento de Geografía e Historia  
Universidad de La Laguna

Observatorio de Renovación Turística  
Cátedra de Turismo CajaCanarias - Ashotel  
Universidad de La Laguna

- \* La investigación que da lugar a esta publicación se inscribe en los proyectos "Crisis y reestructuración de los espacios turísticos del litoral español" (CSO2015-64468-P) del Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO) y "ReinvenTUR 2.0: Tecnologías de Información Geográfica aplicadas al análisis y diseño de propuestas innovadoras para la renovación de los alojamientos turísticos", financiado por la Fundación CajaCanarias. Asimismo, es una reedición de los artículos de Simancas, García y Horcajada (2009) Simancas y García (2013).

# Palabras clave

Áreas turísticas de litoral

Residencialización

Cambio de uso

Moratoria turística

# 1. Introducción

Las expresiones “residencialidad”, “residencialización” o “residencialismo” de las áreas turísticas de litoral son utilizadas por diferentes investigadores para hacer referencia a un conjunto variado y complejo de procesos y que son de difícil delimitación conceptual y estadística. Ello se debe, entre otras cuestiones, a la propia naturaleza y complejidad de las múltiples modalidades de alojamiento turístico-residencial o de servicios inmobiliarios utilizados, la diversidad de usuarios y motivaciones, la falta de consenso entre los investigadores para alcanzar un acuerdo respecto a posibles denominaciones, tipologías y criterios de clasificación, la escasa y difusa información estadística disponible, así como el hecho de que los límites entre el turismo y la migración residencial no siempre están bien definidos (Huete y Mantecón, 2010).

Si bien el modelo turístico de las Islas Canarias se ha articulado en torno a la oferta alojativa hotelera y extrahotelera, tales procesos de residencialización, temporal por razones de ocio o permanente no turística, se han ido consolidando en los últimos años como uno de sus elementos estructurales. A pesar de ello, estos procesos han sido aún poco estudiados. Así, las investigaciones se limitan a un conjunto de trabajos que los han abordado de manera general y tangencial, al incluirlos en estudios relacionados, sobre todo, con el análisis sociodemográfico de la población canaria (Martín, 1984; Díaz, Martín, Pulido y Vera, 1985; Domínguez, 1996; Zapata, 2002; Breuer, 2005a; Domínguez-Mujica, González y Parreño, 2010). De esta manera, los trabajos que la han tratado de manera específica y monográfica son escasos (Breuer, 2005b; Parreño, 2006; Simancas, Horcajada y García, 2009; Simancas y García, 2013). Ello contrasta con el importante desarrollo que esta temática ha tenido en la bibliografía especializada y, sobre todo, con el debate teórico y multidisciplinar suscitado en torno a los mismos, evidenciado, entre otros, por Cortina, Martínez y Varela (2002) y Huete, Mantecón y Mazón (2008).

El principal objetivo de este capítulo es sistematizar los procesos de residencialización de las áreas turísticas de litoral de Canarias, identificando algunas razones que los han originado. Se pretende aportar una serie de reflexiones que contribuyan a su entendimiento y faciliten la toma de decisiones para su adecuada incorporación y tratamiento en los procesos de planificación y gestión de las áreas turísticas, así como la definición de las normas jurídicas que, si procede, los regule.

## 2. Las causas de la residencialización de las áreas turísticas de Litoral Canarias

La residencialización de las áreas turísticas de litoral constituye un proceso por el que el uso residencial se asigna a los inmuebles y alojamientos turísticos. A riesgo de ser excesivamente simplistas, ésta se produce por dos causas (*figura 1*): por una parte, el desarrollo de las urbanizaciones de uso residencial en los nuevos suelos turísticos consolidados, induciendo el uso mixto de las parcelas; y por otro, la transformación del uso turístico en residencial de todas o parte (uso mixto) de los establecimientos turísticos preexistentes, sobre todo, extrahoteleros (apartamentos, bungalows y villas). Además, se trata de un proceso bidireccional, pues la propia residencialización induce el uso turístico no reglado de una parte de esos inmuebles residenciales a través de nuevas fórmulas de mercantilización y modelos disruptivos; ello produce lo que hemos denominado como “turistización de los espacios residenciales”.

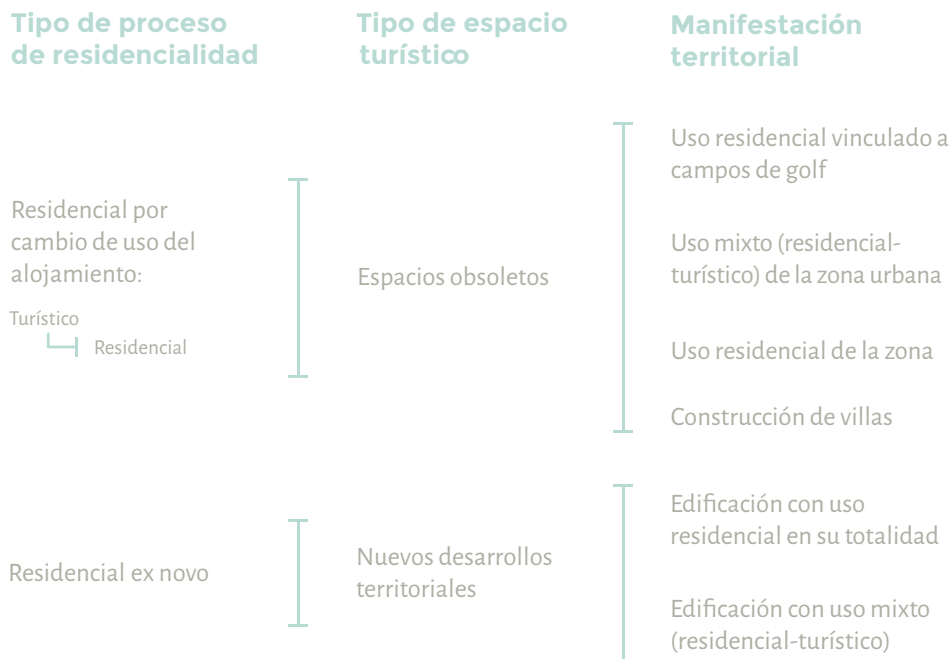
### 2.1. LA ASIGNACIÓN DEL USO RESIDENCIAL COMO EL USO PRINCIPAL DE LOS NUEVOS ESPACIOS TURÍSTICOS: LOS PROCESOS DE RESIDENCIALIDAD EX NOVO

#### 2.1.1. TIPOS DE FORMAS DE RESIDENCIALIDAD EN LOS NUEVOS ESPACIOS TURÍSTICOS

Esta modalidad de residencialidad ex novo de la asignación de la función residencial (permanente o turística) como el uso principal y original de las edificaciones y urbanizaciones construidas en los nuevos espacios turísticos que han surgido de forma acelerada en zonas aisladas, próximas o anexas a las áreas turísticas preexistentes. Desde este punto de vista, podemos distinguir cuatro tipos de modelos o formas de residencialidad (*figura 1*).

El primer modelo se refiere a las urbanizaciones tipo ciudad-jardín, de baja densidad y cierto desarrollo superficial, con viviendas unifamiliares aisladas de lujo o alto standing, que se ubican en torno o en el área de influencia de un campo de golf. Así, diez campos de golf están vinculados a urbanizaciones turísticas y residenciales (mapa 1), a la vez que cuatro se relacionan exclusivamente con este último tipo de uso (Simancas y García, 2013). La residencialización se integra en los tres tipos de estructuras que Feo (2001) denomina como los “espacios de golf”:

- Aquellas en las que las zonas residenciales se han asociado directamente al campo de golf, en cuanto forman parte del mismo proyecto, siendo planificado como un mismo conjunto.
- Aquellas en las que el campo de golf se proyectó y construyó sin usos residenciales, pero que progresivamente se ha ido colmatando de viviendas.



**Figura 1**  
Tipos de procesos de residencialización en las áreas turísticas.

- Aquellas en las que la urbanización residencial se proyectó como parte de campo de golf, induciendo el desarrollo posterior de una segunda orla de viviendas en su periferia por parte de promotores ajenos a la primera y que intentan beneficiarse de sus sinergias.

Este modelo de residencialización supone un ejercicio de instrumentación inmobiliaria de los campos de golf (Vera y Baños, 2010). Así, como señala Villar (2011), al margen que el comprador de esas viviendas residenciales sea usuario o no de este tipo de oferta de servicios de ocio —o mal llamada “complementaria”—, el uso residencial se sustenta en cuatro de sus fortalezas: a) la propia posibilidad de practicar este deporte, sobre todo, en épocas en las que no pueden hacerlo, debido a la climatología adversa en los lugares de origen; b) los valores paisajísticos y de fondo escénico del campo; c) la amenidad y calidad ambiental que aporta su condición de ser una zona con vegetación, libre de edificación, etc.); y d) la privacidad, que sirve para “vender” lo diferenciado, la exclusividad, el aislamiento, el sosiego y el

alejamiento de las grandes concentraciones turísticas-urbanas. Del mismo modo, la simple presencia de un campo de golf añade valor a los inmuebles y al suelo circundante, a la vez que impulsa fuertes expectativas de urbanización a través de operaciones de marcado sesgo especulativo; según datos de Aymerich Golf Management (2009) citado por Villar (2011), el precio de venta de las viviendas y parcelas cercanas a los campos de golf puede ser del 50% y del 100% respectivamente, dependiendo de si se encuentran más o menos cercanas a la primera línea de campo. El problema de esta relación “residencialidad-campos de golf” no radica en el proceso en sí mismo, sino en su impacto territorial; así, este tipo de oferta complementaria supuso la tercera forma de crecimiento turístico durante el tercer boom turístico (García Cruz, 2014), siendo, además, la forma de ocupación del suelo turístico que más aumentó durante el proceso de moratoria turística, con una tasa de crecimiento del 116,8% (Simancas, García, Dorta y Falero, 2011).

El segundo modelo de residencialidad ex novo es el constituido por los nuevos desarrollos territoriales del turismo en los que ésta constituye un elemento estructural, sobre todo, tras la imposibilidad de construir alojamientos extrahoteleros fijada por el Decreto 4/2001, de 12 de enero, por el que se acuerda la formulación de las Directrices de Ordenación General y del Turismo de Canarias, que inició el proceso de moratoria turística canaria. De esta manera, los complejos residenciales de nueva creación y alto standing, destinados a primera y segunda residencia, se mezclan con alojamientos turísticos hoteleros, generalmente los que hemos denominado como “resort horizontales” (foto 1). Por tanto, se genera un mix territorial, en el que el turismo residencial no compite con el “turismo hotelero”, produciéndose una relación de complementariedad, simbiosis, e incluso, sinergia —reforzamiento— o, cuando menos, de neutralidad, compatibilidad o coexistencia. Con ello no se dan las exclusividades y exclusiones propias de la zonificación convencional, tratando de evitar la segregación funcional de las actividades en el espacio turístico.

El tercer modelo comprende los desarrollos derivados de los supuestos, condiciones y excepciones contempladas en el artículo 4.2.b de la Ley 6/2001, de 23 de julio, de medidas urgentes en materia de ordenación del territorio y del turismo en Canarias. Éstos han posibilitado la conversión de la oferta alojativa en residencial, sobre todo, de aquellas promociones que disponían de licencias de obras para la construcción de complejos extrahoteleros, con la consiguiente sustitución de los grandes bloques de apartamentos por viviendas unifamiliares adosadas o aisladas. Esta situación ha sido reprobada en la Sentencia nº 146/2007 de la Sala de lo contencioso del Tribunal Superior de Justicia de Canarias, sede de Las Palmas de Gran Canaria, de 3 de septiembre de 2007: “Ante la situación de moratoria turística existente, los suelos con uso turístico en algunos planeamientos han pretendido ser utilizados con finalidad residencial por algunos promotores y esta Sala ha declarado en diversos recursos que esta utilización no es factible dado que implica contravenir el uso establecido por el planeamiento”. Esta decisión favoreció tanto la ejecución de proyectos eminentemente residenciales en localizaciones destinadas inicialmente al uso turístico, incrementando la presencia del



**Mapa 1**

*Clasificación de los campos de golf de Canarias según su relación con la oferta de alojamiento.*

**Fuente:** Simancas y Cruz (2013)

uso residencial, como la sustitución de los establecimientos convencionales de apartamentos por las citadas viviendas “de lujo” (foto 2). Ello resultó coherente con la pretensión de la estrategia política de moratoria turística de disminuir considerablemente la capacidad turística alojativa de un ámbito o sector mixto residencial-turístico.

El cuarto modelo de residencialidad ex novo es el configurado por aquellas edificaciones residenciales de nueva construcción y que forman parte de los planes urbanísticos aprobados y materializados durante el tercer boom turístico canario, constituyendo prácticamente el único mecanismo de otorgamiento de nuevas licencias urbanísticas no hoteleras. Aunque un porcentaje responde directamente a una demanda real por parte de la población residente, otro se relaciona con la materialización territorial de las expectativas generadas por el frenético mercado inmobiliario del tercer boom turístico (1997-2008). Ello explica el proceso de desarrollo inmobiliario de urbanizaciones en segunda línea que se ha dado en múltiples áreas turísti-



**Foto 1**  
Evolución de la ocupación territorial del área turística de Playa Blanca (Lanzarote)

**Fuente**  
Grafcán





cas canarias y que ha sustituido al desarrollo turístico. Por tanto, en gran medida, responde a la intensa vinculación entre lo turístico y lo inmobiliario, o mejor dicho, a la prevalencia de la actividad de la construcción y la acumulación de capitales sobre el “negocio” turístico (foto 3). Así, numerosos promotores no sólo han logrado materializar sus proyectos turísticos durante el tercer boom turístico a través de su transformación interesada en residenciales, sino que también han reactivado una serie de planes parciales aprobados con anterioridad al mismo. Esto último ha posibilitado la recuperación de un conjunto de proyectos urbanísticos truncados en los años setenta y ochenta por diversas razones y que se encontraban paralizados.

Como se puede apreciar, existe una cierta diferencia entre estas formas o modelos de residencialidad ex novo: mientras que las dos primeras suponen desarrollos urbanísticos que, en su mayoría, comparten la especificidad de la urbanización turística, en cuanto constituyen espacios con una atenuada movilidad trabajo-residencia a favor del binomio ocio-residencia, con la pérdida de significado de equipamientos de la vida urbana convencional (docentes, culturales) a favor de otros deportivos y/o recreativos (Antón, 1998), el uso residencial es prácticamente hegemónico de las urbanizaciones resultantes de las dos últimas.

Foto 2

Ejemplo de promoción de viviendas para uso residencial en Costa Adeje (Tenerife)



Este modelo de residencialidad ex novo ocupa el 12,6% (1.464,2 hectáreas) de la superficie total de las áreas turísticas, de la cual un 40,4% se ha construido con posterioridad a 1998. Además, supera a la superficie ocupada por los alojamientos turísticos en 17 de las 36 áreas turísticas (gráfico 1, véase en la página siguiente) . Este importante desarrollo se debe al extraordinario crecimiento de su extensión superficial estimado por García (2013) en un 67,7% con respecto a la construida hasta 1998. Ello ha hecho que este tipo de zonas residenciales sea la segunda forma de producción de espacio turístico durante el tercer ciclo turístico expansivo, ligeramente por detrás de la construcción de los campos de golf y por delante de la oferta de alojamiento horizontal (Simancas, García, Dorta y Falero, 2011). Con ello, la residen-

**Foto 3**

*Ejemplo de espacios residenciales anexas a las zonas turísticas en Costa Adeje (Tenerife)*



cialidad ex novo distorsiona la pretensión de la Directriz de Ordenación del Turismo 66, de que “el planeamiento minimizará el consumo de suelo y dará prioridad al uso eficiente del suelo ya ocupado, mediante su renovación y reutilización”.

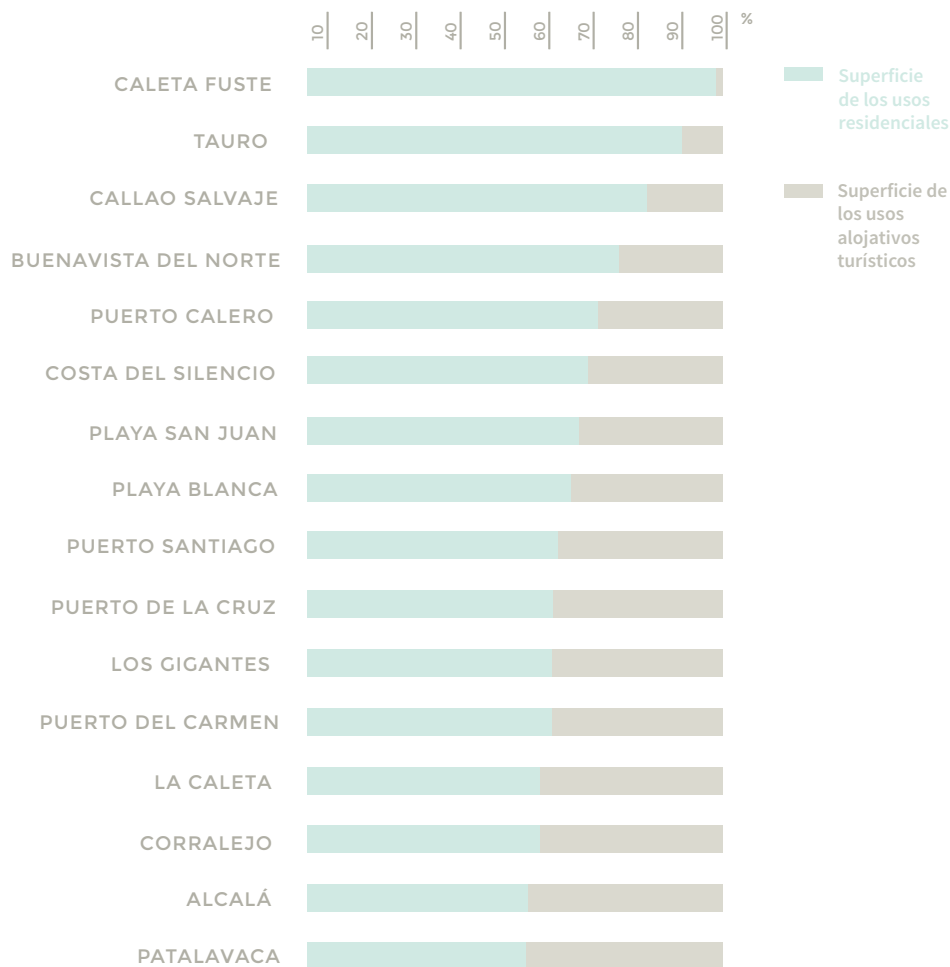
### 2.1.2. FACTORES EXPLICATIVOS DE LA ASIGNACIÓN DEL USO RESIDENCIAL A LOS NUEVOS ESPACIOS TURÍSTICOS

El fin último de estas formas de residencialización de los espacios turísticos ha sido, en gran medida, alcanzar el máximo beneficio empresarial en el mínimo tiempo posible, con la consiguiente secuela de mediaciones y distorsiones especulativas. Ello denota la importante influencia del mercado inmobiliario sobre este tipo de residencialidad. De esta manera, se aproxima a lo que Mazón (2002) ha denominado como “turismo inmobiliario”, al derivar esencialmente del proceso de construcción y venta de urbanizaciones, sustentado en un planeamiento urbanístico que no sólo ha enfatizado la dimensión especulativa del fenómeno urbanístico-inmobiliario, sino también la producción masiva de viviendas principales y secundarias en entornos con un potencial atractivo turístico (Vera y Marchena, 1996; Gustafson, 2009). Por tanto, se relaciona con la “pujante hibridación entre lo turístico y lo inmobiliario que bajo el rótulo de ‘turismo residencial’ presenta como especificidad su doble condición de producto turístico e inmobiliario” (Valenzuela, 2006: 268). Ello explica la maximización del volumen de producción a través de un “urbanismo por proyectos”, que habitualmente sigue un modelo de planificación “en mancha de aceite” y que suele dar lugar a piezas aisladas e inconexas entre sí, sin visión de conjunto del espacio turístico —entre las áreas turísticas y dentro de las mismas—.

Lo anterior provoca que los ámbitos territoriales resultantes de la residencialidad ex novo carezcan, en la mayoría de los casos, de un verdadero fundamento turístico. Ello se debe a que casi no presentan componentes de ocio, y cuando lo hacen, se trata de características y comportamientos que se asimilan más a sucedáneos del producto turístico. Asimismo, favorece la clasificación de una gran cantidad de suelo turístico, generando un modelo insolidario y depredador de recursos (Vera, Palomeque, Marchena y Antón, 2011), así como una urbanización, por lo habitual, carente de los mínimos niveles de la sostenibilidad urbana.

Un segundo factor que explica esta asignación del uso residencial a los nuevos espacios turísticos es la propia dinámica del mercado turístico derivada de la aplicación de la política pública canaria de la moratoria turística; como es sabido, se trata de una política pública de regulación del mercado a través del establecimiento de límites, ritmos y tipos de crecimiento de la oferta de alojamiento turístico, que, iniciada con dicho Decreto 4/2001, continuó con la Ley 19/2003, por la que éstas se aprobaron, y se ha prolongada hasta la actualidad en virtud de las Leyes 6/2009, de 6 de mayo, de medidas urgentes en materia de ordenación territorial para la dinamización sectorial y la ordenación del turismo, 2/2013, de 29 de mayo, de renovación y modernización turística de Canarias, y 9/2015, de 27 de abril, que han modificado sus-

## Capítulo 1



### Gáfico 1

Distribución de la superficie ocupada por los usos turísticos y residenciales en las áreas turísticas de Canarias en las que este último supera el 50% (2009)

#### Fuentes:

Mapas topográficos 1:1.000 y 1:5.000 (GRAFCAN, 2009) / Mapa de ocupación del suelo (GRAFCAN, 2002) / Callejero Digital de Canarias (GRAFCAN, 2009).

tancialmente las pretensiones iniciales. Ello se debe a que la moratoria turística se articuló en torno a la estrategia de cualificación (excelencia) y especialización del modelo de oferta de alojamiento turístico, vía modalidad (hotelera) y categoría (igual o superior a las cuatro estrellas) (Simancas, 2015). Así, la construcción de estas viviendas residenciales en las áreas turísticas supone una reacción adaptativa al cambio de tendencia en la oferta de alojamiento turístico que se produjo a partir de mediados de la década de los noventa y que la moratoria turística consolidó.

En tercer lugar, como ya se ha comentado, el uso residencial se ha revelado como un mecanismo eficaz y sustitutivo de otorgamiento de licencias urbanísticas para eludir la prohibición de construir nuevos alojamientos extrahoteleros derivada de la moratoria turística. Esta transformación se ha visto favorecida por una actitud receptiva por parte de los ayuntamientos, sobre todo, por parte de aquellos gobiernos locales que buscan contar a corto plazo con la suficiente capacidad económica para hacer frente a la creciente demanda de servicios públicos locales. Esta situación no sólo es deudora, en gran medida, de la Ley del Suelo de 1975 y sucesivas reformas, que consolidó la competencia plena a los municipios en materia urbanística, sino también de la Ley 39/1988, de 28 de diciembre, Reguladora de las Haciendas Locales. Ésta posibilitó que los municipios se dotasen de una estructura recaudatoria propia basada en la imposición sobre el suelo—en concreto, la capacidad de calificarlo—en su doble mecanismo tributario de tenencia y plusvalías, con el fin de asegurar un grado aceptable de autonomía fiscal. Así, la proliferación de estas viviendas residenciales se revela como una importante fuente de ingresos económicos de tales corporaciones locales, sobre todo, vía recaudación del impuesto de bienes inmuebles, que permite contrarrestar su reducida capacidad financiera que, a su vez, es directamente proporcional a sus competencias en esta materia.

Íntimamente relacionado con lo anterior, otro factor que explica este tipo de residencialización en las áreas turísticas de litoral es la “obsesión” de la administración pública municipal de crear nuevos espacios turísticos como estrategia de rejuvenecimiento de las mismas, en consonancia con el habitual hábito de priorizar la inversión en nuevos crecimientos megalómanos (Burriel, 2008). Esta circunstancia se vio favorecida por la elevada, en términos relativos, oferta de suelo disponible en las “periferias” de las áreas turísticas o en otros municipios próximos, no consolidados turísticamente y susceptibles de albergar nuevos desarrollos residenciales vinculados al sistema turístico, con mejores condiciones de explotación y acordes a las actuales preferencias de la demanda. Ello ha generado un consumo de suelo en lugares alejados a los núcleos turísticos preexistentes, donde hasta ese momento no se había producido un desarrollo turístico o éste era incipiente.

Otro hecho que ha resultado decisivo para entender la proliferación de este tipo de residencialidad es que resulta compatible con la normativa vigente, en cuanto la admite excepcionalmente dentro de las zonas turísticas en dos tipos de situaciones: por un lado, en ámbitos consolidados o sectores especializados, cuando los nuevos desarrollos cumplan los mismos

estándares de densidad y calidad de la edificación turística, de modo que se evita posibles disonancias entre ambos usos; y por otra, cuando ya coexistan el uso alojativo turístico con el residencial, permanente o temporal (Directriz de Ordenación del Turismo 12.5). Asimismo, resulta coherente con la permisibilidad contemplada en la Directriz de Ordenación del Turismo 19.2 en relación con la transformación del uso turístico en residencial en las zonas mixtas, en cuanto se llega a premiar con un incremento del 20% de la capacidad original cuando el uso alojativo se sustituya por el de vivienda protegida.

Por último, los proyectos residenciales han constituido una forma de inversión alternativa para un importante volumen de capital, local y foráneo. De manera complementaria, resulta que un elevado número de viviendas se han construido en las áreas turísticas al verse favorecidos por la relación recursos propios-recursos ajenos relativamente baja, animada por la disponibilidad de financiación suficiente por parte del sistema bancario durante el tercer boom turístico, con unos bajos tipos de interés; ésta ha sobrepasado, en muchos casos, los límites habituales de prudencia financiera, pensando más en la rentabilidad inmobiliaria de la inversión que en su futura viabilidad turística. De esta manera, la aparición de este tipo de residencialidad en las áreas turísticas ha respondido a algunos factores acaecidos durante el tercer ciclo expansivo turístico, como el continuo descenso del coste del dinero y su mantenimiento a un nivel muy bajo, históricamente desconocido (Burriel, 2008), el incremento notable en los plazos medios de devolución de los préstamos hipotecarios (25, 40 o hasta 50 años), la elevación en la relación préstamo/valor, la práctica ausencia de restricciones crediticias (Fernández y Cruz, 2011), así como el tratamiento fiscal favorable de las plusvalías inmobiliarias, los cuales, a su vez, han favorecido el endeudamiento de las familias, bien para conseguir la vivienda deseada, bien para hacer muy interesante la inversión especulativa (Burriel, 2008).

En relación con lo anterior, el conjunto de incentivos específicos de la fiscalidad canaria, en concreto, el ahorro fiscal vinculado con la Reserva para Inversiones en Canarias (RIC) contemplado en la Ley 19/1994, de 6 de julio, de Modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias, ha favorecido esta expansión del uso residencial ex novo (foto 4); como es sabido, su dotación posibilita la obtención de unas ventajas fiscales, en cuanto permite reducir la base imponible hasta un 90% de los beneficios no distribuidos en el Impuesto de Sociedades o del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas por el importe que destinen de sus beneficios, sin previo pago de los mismos. Ello derivó de la libertad interpretativa que la caracterizó originariamente, derivada de un desarrollo regulatorio insuficiente y dudoso, su rentabilidad fiscal y la posibilidad de invertir no sólo en la suscripción de inversiones financieras de instituciones públicas canarias o de títulos representativos del capital de las sociedades, sino también en la adquisición de activos fijos situados o recibidos en Canarias. De esta manera, la RIC se ha materializado en suelo turístico, edificado o no. De este modo, la RIC se convirtió en una fuente de financiación patrimonial para la construcción de viviendas residenciales, en cuanto se entendió contablemente como un proceso de adquisición de activos fijos.

## 2.2. EL CAMBIO DE USO DE LAS UNIDADES ALOJATIVAS: LA TRANSFORMACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS EN RESIDENCIALES O MIXTOS (TURÍSTICO-RESIDENCIAL)

La segunda forma de residencialización de las áreas turísticas de litoral constituye un hecho diferencial y una singularidad del modelo turístico canario; nos referimos a la que deriva del cambio incontrolado del uso turístico original y vocacional de los establecimientos de alojamiento turístico, sobre todo, extrahoteleros. Así, un porcentaje de unidades alojativas pasan a destinarse a viviendas principales (demanda no turística) y otro al alquiler como viviendas no habituales (segunda residencia), a arrendamientos a personas de uso particular (privado) y como alojamiento turístico no reglado (viviendas vacacionales). Por tanto, considerando el “deber de atenerse al uso turístico” contemplado en la Ley 2/2013, de 29 de mayo, de Renovación y Modernización Turística de Canarias, la residencialización se equipa al uso contrario al mismo, concibiéndose como aquel que se produce cuando los propietarios se reservan para su uso particular el inmueble por un período superior a seis meses al año.

Este cambio puede afectar a la totalidad del establecimiento turístico o solo a algunas de sus unidades alojativas, dando lugar al “uso mixto” (apartamentos turísticos–viviendas turísticas o residenciales). Así, las parcelas ocupadas por apartamentos turísticos–viviendas turísticas y edificios residenciales se añaden a las eminentemente hoteleras. Esta modificación afecta fundamentalmente a los alojamientos extrahoteleros, debido a que, aunque los hoteleros pueden optar por su cierre, lo más frecuente es que sean objeto de un cambio de titular —con el fin de lograr una liquidez inmediata—, de una especialización en categoría de la cadena o de la concentración en actividades principales por parte de los inversores que probablemente entraron en el sector en busca de diversificación.

El factor que quizás más ha incidido sobre el cambio de uso turístico asignado originalmente a los establecimientos extrahoteleros es su obsolescencia (física, funcional, de modelo de negocio, de modelo organizativo, etc.). Ésta no surge necesariamente por un mal funcionamiento de la gestión. Por el contrario, resulta de la dificultad del complejo turístico, en su totalidad o de algunas —la mayoría— de sus unidades alojativas, para adaptarse y dar respuesta a los cambios continuos en los gustos, motivaciones y exigencias de la demanda —y, por ende, a las nuevas tendencias del mercado—, hasta el punto que su funcionalidad se vuelve insuficiente o es superada por esas tendencias, que, de algún modo, lo convierte en old-fashion (“pasado o fuera de moda”).

Lo anterior conduce a que los establecimientos turísticos de alojamiento presenten situaciones que la Ley 6/2009, de 6 de mayo, de medidas urgentes en materia de ordenación territorial para la dinamización sectorial y la ordenación del turismo, denominaba como “de deterioro” u “obsolescencia”. La primera calificación implica una falta de conservación, menoscabo y quebranto de los elementos estructurales y accesorios tanto del edificio, como de las instalaciones o dotaciones técnicas y el equipamiento turístico complementario, de ocio, salud o deportivas

del mismo. La segunda supone un grado de inadecuación a la ordenación turística vigente o, en general, a la normativa que fuera de aplicación, en lo relativo a la funcionalidad, seguridad, habitabilidad o calidad ambiental del propio edificio o de las instalaciones técnicas.

Si bien, según datos del proyecto ReinventUR, el 81% de los establecimientos alojativos de las islas consolidadas turísticamente es anterior a 1995, no existe una equivalencia entre antigüedad y obsolescencia/deterioro. Por el contrario, estas dos últimas situaciones se producen y acentúan por la falta de intervenciones edificatorias que trasciendan las actuaciones de estricto mantenimiento (conservación y ornato) o de rehabilitación edificatoria, en cuanto impiden la modernización, mejora y cualificación parcial y/o total de sus instalaciones, equipos y servicios turísticos. La solución es invertir y acometer tales intervenciones de renovación. Sin embargo, la inversión en aquellas operaciones que no sean susceptibles de individualización o se correspondan con las obligaciones propias de la gestión de una comunidad de propietarios suele depender de los márgenes de beneficios, los propietarios sólo las abordan bajo condiciones en las que puedan recuperarse vía precio de contratación, a pesar que, en la mayoría de las ocasiones, estos complejos turísticos ya están amortizados. Asimismo, los propietarios, sobre todo, los pioneros y que ahora ya tienen una cierta edad, suelen ser reacios a sufragar derramas, que, con arreglo a la cuota de participación —y, por tanto, la aplicación de la legislación de propiedad horizontal (Ley 40/1960, de 21 de julio)—, se solicitan para acometer tales operaciones. A este respecto, no hay que obviar que los gastos generales de mantenimiento, servicios, cargas y responsabilidades de un establecimiento turístico son, en la mayoría de los casos, superiores a los de una comunidad de propietarios al uso. Además, por el mero hecho de que el alojamiento turístico se encuentra en zona de uso turístico, su conservación y renovación edificatoria recaen en todos los propietarios según la cuota en el régimen de propiedad horizontal y/o de copropiedad que tengan en sus respectivos elementos privativos, incluidos los que no formen parte de los mismos por tener un uso residencial.

A lo anterior hay que añadir los problemas de morosidad en los pagos de las cuotas de la comunidad, los cuales se agravan por los elevados gastos de mantenimiento (las cuotas de la comunidad, las citadas derramas, las obras de reposición del propio inmueble, etc.). Por ello, en ausencia de un turoperador o por una solvente empresa gestora o explotadora del complejo, las Comunidades de Propietarios no pueden desembolsar las cuantías necesarias. Así, es habitual que, en el mejor de los casos, sólo se acometan obras de conservación y mantenimiento de las fachadas o espacios visibles desde la vía pública, y/o de aquellos elementos del establecimiento fijadas por la obligación de los titulares de las unidades alojativas impuesta por la Ley 7/1995, de 6 de abril, de Ordenación del Turismo de Canarias. Lo mismo sucede con las actuaciones dirigidas a la adaptación a la normativa en materia de instalaciones y seguridad.

Este proceso de pérdida de valor del establecimiento extrahotelero se ha acentuado en aquellos casos en los que, siguiendo el “principio de unidad de explotación” previsto en la Ley 7/1995, la comunidad de propietarios, como única sociedad explotadora de la gestión, se ha hecho



cargo de, al menos, el 51% de las unidades alojativas, pero no ha desarrollado unos mínimos niveles de profesionalidad y cualificación de la comercialización y gestión. Además, en la medida en que algunas de las entidades explotadoras han operado sin patrimonio propio y las mínimas garantías de liquidez, se han producido situaciones de endeudamiento de las comunidades de propietarios, con los consiguientes efectos sobre los citados procesos de obsolescencia y la falta de operaciones de renovación. Todo ello genera una cierta descapitalización, que acentúa el deterioro y desfase de los alojamientos turísticos, que tiende a agravarse a medio y largo plazo al disminuir tanto la rentabilidad como la diversidad y la calidad de los servicios.

Esta situación se intensificó por el importante crecimiento de plazas turísticas durante el tercer boom turístico canario (1997-2008) y la citada estrategia de cualificación y especialización, vía modalidad y categoría del alojamiento turístico, priorizando la construcción de nueva oferta alojativa hotelera de cuatro y cinco estrellas, en detrimento de la extrahotelera (Simancas, 2015). Éste ha incrementado la competencia dentro de cada área turística, provocando que los turoperadores desviasen a sus clientes hacia los nuevos establecimientos de alojamiento turístico, fundamentalmente, hoteleros, al preferirlas frente a las extrahoteleras.

Otro factor que también ha contribuido a la aparición de ambas situaciones en los alojamientos extrahoteleros es la atomización y dispersión de la propiedad de sus unidades alojativas. Ésta hace que sus múltiples titulares no sólo se comporten de manera similar a “microcapitalistas” (Santana, 2003), que siguen la generalizada racionalidad empresarial empeñada en la máxima rentabilidad a corto plazo, sino que también supone una suma de distintas decisiones, prioridades e intereses, en su mayoría, contrapuestos e individuales. Esta fragmentación de la propiedad explica la aplicación de un régimen, el de propiedad horizontal, no previsto para estos supuestos en la propia Ley 49/1960, de 21 de julio, sobre Propiedad Horizontal, y las modificaciones introducidas por la Ley 8/2013, de 26 de junio, de Rehabilitación, Regeneración y Renovación Urbana, a pesar de lo cual es habitualmente utilizado en los establecimientos de alojamiento turístico pertenecientes a varios propietarios, por ser la institución más asimilable, con las consiguientes distorsiones jurídicas indudables. A su vez, éste complica sobremanera la viabilidad de cualquier operación de renovación de los alojamientos extrahotelero, reduciéndola prácticamente a aquellos donde bien se produce una concentración de la propiedad en un único o en un reducido número de propietarios, bien su explotación se ha relegado cadenas hoteleras o holdings a través de fórmulas de franquicia, contratos de arrendamiento, de explotación o similares, con la consiguiente separación entre propiedad y gestión. Este ha sido el caso de los Apartamentos Santa Mónica (San Bartolomé de Tirajana, Gran Canaria), revelándose como una referencia fundamental en esta materia: de un complejo extrahotelero de 188 unidades alojativas y más de 100 propietarios (La Provincia, 12 de diciembre de 2011), se ha transformado en un hotel de cuatro estrellas superior de 182 habitaciones —todas junior suites de 45 m<sup>2</sup>—, con una inversión de unos 10 millones de euros, avalada por el turoperador Thomas Cook; junto a la geoestratégica ubicación del complejo —primera línea del sistema dunar de Maspalomas—, el factor clave que ha per-



---

**Foto 3**  
*Ejemplo del estado tras su salida  
del mercado de establecimientos de  
apartamentos turísticos ubicados en  
diversas áreas turísticas de Canarias*

---

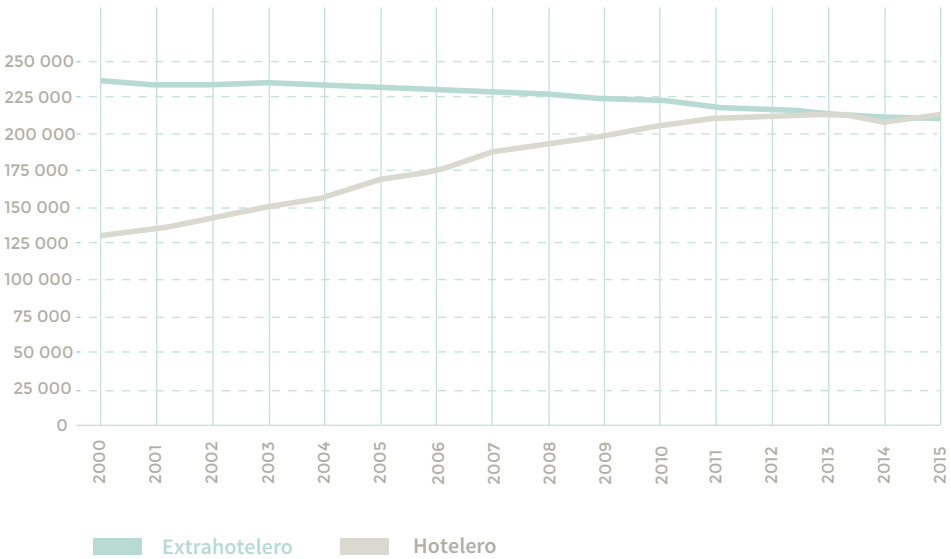


mitido esta conversión es el mantenimiento de la unidad de explotación, pues el 93% de las unidades alojativas se encontraban dentro de la misma al inicio del proceso de reconversión.

Todo lo anterior ha provocado una pérdida de competitividad y cuota de mercado de los establecimientos de alojamiento extrahotelero, con el consiguiente impacto sobre los principales indicadores del negocio turístico y de la rentabilidad empresarial (número de pernотaciones, estancia media, índices de ocupación, tarifa media diaria, ingreso medio diario por habitación disponible y ocupada, etc.). Ésta suele contrarrestarse con la aplicación de una política agresiva de descuentos, que genera un círculo vicioso de precios ajustados, que, a su vez, provoca una modificación de los segmentos y patrones de demanda hacia menor calidad-diferenciación y menor precio. Si bien ello posibilita unos niveles mínimos de ocupación que garantizan una rentabilidad que, al menos, cubren los costes de explotación y, en el mejor de los casos, de mantenimiento y ornato, no sucede lo mismo con los márgenes de beneficios; éstos siguen reduciéndose, repercutiendo sobre la disponibilidad de fondos económicos susceptibles de ser destinados a tales operaciones. Su acentuación determina que las expectativas de amortización y, sobre todo, la generación de beneficios no se cumplan, hasta el punto que los ingresos por explotación son tan reducidos, que, incluso, llega a ser inferiores que los gastos correspondientes a la cuota de la comunidad de propietarios.

Ello provoca un descenso continuado del valor de tales activos hasta alcanzar un precio inmobiliario de adquisición o arrendamiento relativamente bajo y asequible. Esta depreciación repercute en una reducción de la rentabilidad privada y social del negocio turístico, así como un desplazamiento del uso turístico siguiendo los mecanismos naturales de la economía del mercado. Ello explica la elevada rotación de la propiedad. Asimismo, justifica que el propietario vea más rentabilidad en los usos residenciales de la unidad alojativa, como el alquiler de larga temporada, que en su mantenimiento como turístico dentro del principio de unidad de explotación.

La intensificación de este proceso secuencial desemboca en la salida del mercado turístico de esas plazas turísticas y el cambio de uso de los inmuebles turísticos a residenciales. Según Turidata, 25.980 plazas extrahoteleras de Canarias (-11%) han salido del mercado entre 2000 y 2015, de modo que su porcentaje respecto a las hoteleras ha pasado del 64,4% en 2000 al 49,8% en 2015. A este respecto, Lanzarote es la isla que presenta una mayor tasa de pérdida de plazas extrahoteleras (-19,2%), seguida de Tenerife (-14,7%) y Gran Canaria (-13,8%); Fuerteventura es la única isla consolidada turísticamente que ha incrementado el número (8,5%).



**Gáfico 2**  
*Evolución de las plazas alojativas turísticas en Canarias (2000-2015)*

### 3. Conclusiones

**E**n este trabajo se ha corroborado la existencia de zonas donde los alojamientos turísticos se combinan con los usos residenciales, otras mixtas (turísticas y residenciales) con distintos tipos de intensidad y otras puramente residenciales (permanentes o con otras fórmulas de ocupación residencial distintas de la turística). De esta manera, los procesos de residencialización hacen que ciudadanos se añadan a los clientes (turistas) de las áreas turísticas.

Estas nuevas formas de residencialidad identificadas en los espacios turísticos de Canarias han contribuido no solo a la diferenciación de su estructura territorial y urbana en función

de dos tipos de usos, el residencial y el turístico, sino también a incrementar su complejidad, acercándolo al concepto de “ciudad”.

La aparición de estos procesos turísticos-residenciales en las áreas turísticas pone de manifiesto la competencia de los usos del suelo, con la consiguiente mezcla de factores de producción y del consumo en la estructura urbana (Williams y Hall, 2000). Asimismo, considerando que son consecuencia de una dinámica natural que se está consolidando en las áreas turísticas, estos procesos evidencian su comportamiento como sistemas abiertos y dinámicos, a la vez que dependientes de las condiciones de transformación, oportunidad o demanda de los mercados turísticos o inmobiliarios. En este sentido, los dos procesos de residencialidad identificados están provocando una especialización funcional de la estructura de las ciudades turísticas. A este respecto, la amplitud del fenómeno de la residencialización de las áreas turísticas hace compleja su definición.

Por último, estas formas de residencialización de las áreas turísticas de litoral complica la estructura urbana de los espacios turísticos, en cuanto la oferta alojativa reglada convencional convive con viviendas y con nuevas modalidades de alojamiento turístico y residencial-vacacional. Con ello, las áreas turísticas canarias se han configurado progresivamente como espacios en los que existen usuarios con necesidades y apetencias diferenciadas y, en algunos, casos que son incompatibles: mientras los turistas exigen fundamentalmente elementos de ocio, los residentes reclaman equipamientos e infraestructuras propias de las ciudades (educativos, sanitarios, etc.).

# Bibliografía

- ANTÓN, S.** 1998  
“La urbanización turística: De la conquista del viaje a la restructuración de la ciudad turística”  
Documents d'anàlisi geogràfica, nº 32, 17-43.
- BREUER, T.** 2005  
“Características del turismo residencial de alemanes jubilados: resultados de una encuesta realizada en las Islas Canarias”, en Turismo residencial y cambio social: Nuevas perspectivas teóricas y empíricas (Mazón, T. y Aledo, A., eds.).  
Alicante, Aguaclara, 363-374.
- BURRIEL, E. L.** 2008  
“La década prodigiosa del urbanismo español (1997-2006)”  
Scripta Nova: Revista electrónica de geografía y ciencias sociales, vol. 12, nº 270 (64).
- CORTINA, F.; MARTÍNEZ, A. y VARELA, B.** 2002  
“Aproximación a la investigación del alojamiento privado de uso turístico”  
Estudios Turísticos, nº 151, pp. 87-97.
- DÍAZ, M<sup>a</sup>. C.; MARTÍN, J. F.; PULIDO, T. y VERA, J. R.** 1985  
“Recursos humanos, empleo y paro en el sector turístico canario” en IV Jornadas de Estudios Económicos Canarios. Tomo V. San Cristóbal de La Laguna, Secretariado de Publicaciones de la Universidad de La Laguna, 321-341.
- DOMÍNGUEZ, J.** 1996  
“La inmigración extranjera en la provincia de Las Palmas”  
Las Palmas de Gran Canaria, CIES-La Caja de Canarias.
- DOMÍNGUEZ, J., GONZÁLEZ, J. y PARREÑO, J.M.** 2008  
“Transformaciones recientes en barrios turísticos maduros. Los casos de Palma de Mallorca y Las Palmas de Gran Canaria”  
Scripta Nova. Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, vol. XII, nº 170.
- FEO, F.** 2001  
“Los campos de golf en España y sus repercusiones en el sector turístico”  
Cuadernos de Turismo, nº 7, 55-66.
- FERNÁNDEZ, A. y CRUZ, E.** 2011  
“Territorio y actividad constructora: del tsunami a la crisis. Factores explicativos y propuesta de indicadores a escala municipal en Andalucía”  
Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles, nº 56, 79-110.

- GARCÍA CRUZ, J.I.** **2013**  
 “El impacto territorial del tercer boom turístico de Canarias”  
 (Tesis doctoral). San Cristóbal de La Laguna, Servicio de Publicaciones.  
 Universidad de La Laguna.
- GUSTAFSON, P.** **2009**  
 “Your home in Spain: residential strategies in international retirement migration”, en Lifestyle  
 Migration: Expectations, Aspirations and Experiences (Benson, M. y O'Reilly, K., eds.).  
 Surrey, Ashgate.
- HUETE, R. y MANTECÓN, A.** **2010**  
 “Los límites entre el turismo y la migración residencial. Una tipología”  
 Papers, revista de Sociología, nº 95/3, 781-801.
- HUETE, R., MANTECÓN, A. y MAZÓN, T.** **2008**  
 “¿De qué hablamos cuando hablamos de turismo residencial?”  
 Cuadernos de Turismo, nº 22, 101-121.
- MARTÍN, J-F.** **1984**  
 “Desarrollo demográfico y crecimiento espacial de las áreas turísticas de la isla de Tenerife”  
 Anuario de Estudios Atlánticos, nº 30, 317-340.
- MAZÓN, T.** **2002**  
 “El nuevo modelo turístico en las sociedades desarrolladas”  
 Papers de Turisme, nº 29, 90-107.
- MAZÓN, T. y ALEDO, A.** **2005**  
 “El dilema del turismo residencial: ¿turismo o desarrollo inmobiliario?”, en Turismo residencial  
 y cambio social: nuevas perspectivas teóricas y empíricas (Mazón, T. y Aled, A., coord.).  
 Alicante, CAM-FRAX-Universidad de Alicante, 13-30.
- MEMBRADO, J.C.** **2013**  
 “Sunny Spain: migrantes del sol y urbanismo expansivo en el litoral mediterráneo español”  
 Ciudad y territorio. Estudios territoriales, nº 178, 687-708.
- PARREÑO, J. M.** **2006**  
 “Turismo residencial de europeos y consecuencias inmobiliarias en Canarias”, en VIII Coloquio y  
 jornadas de campo de Geografía Urbana. Universitat de les Illes Balears/Asociación de  
 Geógrafos Españoles, 383-398.
- REQUEJO, J.** **2008**  
 “¿Por qué lo llaman turismo cuando quieren decir promoción inmobiliaria?”, en Destinos  
 turísticos: viejos problemas, ¿nuevas soluciones? X Coloquio de Geografía del Turismo,  
 Ocio y Recreación (Troitiño, M.A., Saíl, J. y García, M<sup>a</sup>, coord.): Asociación de Geógrafos  
 Españoles, 653-662.

- SANTANA TURÉGANO, M.** **2003**  
*“Formas de desarrollo turístico, redes y situación de empleo. El caso de Maspalomas (Gran Canarias)”*  
 Tesis doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona.
- SIMANCAS CRUZ, M. R. y GARCÍA CRUZ, J. I.** **2013**  
*“La dimensión territorial de la residencialidad en las áreas turísticas consolidadas de Canarias”*  
 Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles, nº 63, 271-299.
- SIMANCAS CRUZ, M. R.; GARCÍA CRUZ, J. I.;  
 DORTA RODRÍGUEZ, A. y FALERO GONZÁLEZ, R. A.** **2011**  
*“El impacto territorial de la moratoria turística de Canarias”*, en Urbanismo expansivo: de la utopía a la realidad. XXII Congreso de Geógrafos Españoles (GONZÁLVEZ PÉREZ, V. y MARCO MOLINA, J. A., ed.). Alicante, Asociación de Geógrafos Españoles / Colegio de Geógrafos de España / Universidad de Alicante, 715-726.
- SIMANCAS CRUZ, M.R.** **2015**  
*“La moratoria turística de Canarias. La reconversión de un destino maduro desde la Ordenación del Territorio”*  
 San Cristóbal de La Laguna, Servicio de Publicaciones de la Universidad de La Laguna.
- SIMANCAS CRUZ, M.R.; HORCAJADA HERRERA, T. y GARCÍA CRUZ, J. I.** **2009**  
*“La modelización territorial de los procesos de residencialidad en áreas turísticas consolidadas de litoral: el caso de Costa Adeje (Tenerife, España)”*, en Turismo, urbanización y nuevos estilos de vida. Las nuevas formas de movilidad residencial (Mazón, T., Huete, R. y Mantecón A., ed.). Barcelona, Icaria Editorial, 315-333.
- VALENZUELA, M.** **2006**  
*“Cambio turístico y nuevos horizontes residenciales”*, en VIII Coloquio y jornadas de campo de Geografía Urbana. Universitat de les Illes Balears / Asociación de Geógrafos Españoles, 261-302.
- VARELA MERINO, B.; LÓPEZ LAGO, A. y MARTÍNEZ SERRANO, A.** **2003**  
*“Primeras aproximaciones al estudio estadístico del alojamiento privado con fines turísticos desde una perspectiva de oferta”*.  
 Estudios Turísticos, 155-156.
- VERA, F. y BAÑOS, C.J.** **2004**  
*“Turismo, territorio y medio ambiente”*  
 Papeles de Economía Española, nº 102, 271-286.
- VERA, J. F. y MARCHENA, M.** **1996**  
*“El modelo turístico español: perspectiva económica y territorial”*, en Introducción a la economía del turismo en España (Pedreño, A., dir.). Madrid, Editorial Civitas, 27-364.



- VERA, J.F.; LÓPEZ, F.; MARCHENA, M. y ANTÓN, S.** **2011**  
*"Análisis territorial del turismo y planificación de destinos turísticos"*  
Valencia, Tirant lo Blanch.
- VILLAR LAMA, A.** **2011**  
*"Territorio, turismo y paisaje: el proceso de urbanización en el litoral de Andalucía. El papel de los campos de golf"*  
Sevilla, Consejería de Turismo, Comercio y Deporte.
- WILLIAMS, A. y HALL, C. M.** **2000**  
*"Tourism and migration: New relationships between production and consumption"*  
Tourism Geographies, nº 2 (1), 5-27.
- ZAPATA, V.** **2002**  
*"La inmigración extranjera en Tenerife"*  
Santa Cruz de Tenerife, Cabildo Insular de Tenerife.

# Capítulo 2

## Impactos sociales de la residencialización de las áreas turísticas

Raquel Huete Nieves

Profesora Titular de Sociología.  
Universidad de Alicante

Instituto Universitario de Investigaciones Turísticas.  
Universidad de Alicante

# Palabras clave

Turismo residencial

Migración residencial

Alicante

Residencialismo

Viviendas secundarias

## 1. La conceptualización del fenómeno

**E**l objetivo de este texto es promover la reflexión sobre algunas de las consecuencias que el modelo turístico basado en la construcción de viviendas para uso turístico-residencial acarrea sobre la sociedad que lo mantiene. En este sentido, se puede llamar residencia-lización al proceso por el cual un territorio turístico es ocupado como lugar de residencia más o menos permanente por personas nacionales o extranjeras que pretenden desarrollar en él un estilo de vida orientado por motivaciones más cercanas a la búsqueda de experiencias de ocio y al consumo que por aquellas otras más estrechamente ligadas al ámbito de la producción.

El incremento de las llegadas de residentes y turistas desde el norte y del centro de Europa hacia el Mediterráneo y Canarias (Williams y otros, 2004; King y otros, 2000) ha coincidido en muchos lugares de España con la transición de una sociedad sostenida en la agricultura y la pesca a otra basada en la construcción de segundas residencias y en las actividades inmobiliarias generadas alrededor de las mismas, particularmente en las zonas del litoral. Así, el proceso de modernización que comenzó hace 50 años en las regiones mediterráneas se ha asentado en la producción de suelo urbano demandado por los mercados inmobiliarios nacionales e internacionales. Este sistema económico, apoyado esencialmente en la actividad inmobiliaria, ha hecho que lo que era un mero incremento de la construcción se presentara ante la opinión pública como desarrollo turístico (Mantecón, 2010).

En las últimas dos décadas la economía española se ha mostrado muy dependiente del sector de la construcción, lo que ha traído una serie de consecuencias adversas. Estas consecuencias son más evidentes en las regiones que tradicionalmente se han promovido como destinos turísticos de masas y, por lo tanto, sobre las que la expansión inmobiliaria ha generado unos impactos ambientales más graves (Vera e Ivars, 2003). Además de las consecuencias sobre el territorio, se han ocasionado problemas de gestión pública relacionados con la transformación de la estructura demográfica de muchas ciudades. Estos cambios están directamente relacionados con el incremento de dos flujos de inmigración: por una parte, la mano de obra joven atraída por el mercado laboral y, por otra, los turistas jubilados que, tras pasar periodos más o menos largos en España, finalmente se asientan de manera definitiva convirtiéndose en inmigrantes (Huete y otros, 2013). Esta situación ha supuesto una aceleración del proceso de envejecimiento de las estructuras de población en muchos lugares (La

Parra y Mateo, 2008; Huete, 2009) y, de hecho, este efecto está en el origen de algunos de los impactos que se explican en las siguientes páginas.

Para definir este flujo de personas, a medio camino entre el turismo y la migración, se han utilizado numerosas expresiones, principalmente “turismo residencial” (Casado, 1999; Mazón, 2006; O'Reilly, 2007; McWatters, 2008) y “migraciones por estilo de vida” (Benson y O'Reilly, 2009; Sato, 2001). No obstante, también se han manejado muchas otras: “migración de amenidad” (Moss, 2006), “migración cíclica” (McHugh y otros, 1995), “migración de edad” (Huber y O'Reilly, 2004), “migración en la tercera edad” (Walters, 2002), “migración por ocio” (Böröcz, 1996), “migración de retirados” (King y otros, 2000; Rodríguez, 2001; Oliver, 2007), “inmigración residencial” (Salvà, 2002), “migración estacional” (Gustafson, 2002), “migración temporal” (Smith y House, 2007), “migración debida al turismo” (Williams y Hall, 2002), “turismo de larga estancia” (Ono, 2008), “turismo en vivienda secundaria” (Breuer, 2005), “movilidad residencial de personas mayores” (Speare y Meyer, 1988), “movilidad orientada por el ocio” (Hall y otros, 2004), “movilidad privilegiada” (Croucher, 2012) o “movilidad relacionada con el turismo” (Janoschka, 2011).

No es este el lugar en el que abordar la discusión ni la definición de cada uno de estos conceptos, pero sí es interesante comprobar cómo cada uno de ellos se fija en un aspecto del asunto. Desde las sociedades que más intensamente han experimentado los efectos de este proceso de cambio, la expresión “turismo residencial” se ha promovido con dos propósitos muy diferentes: por un lado, desde el ámbito académico y desarrollando una perspectiva habitualmente crítica, con la intención de destacar sus muy diversas repercusiones en las regiones receptoras y, por otro lado, desde el entorno empresarial vinculado a la industria de la construcción, con fines mercadotécnicos vinculados al objetivo de facilitar la legitimación social de la expansión del negocio inmobiliario. Aquellos otros términos que aluden al carácter migratorio o de mera movilidad residencial (por estilo de vida, por amenidad, privilegiada, de jubilados, etc.) han prestado más atención a los motivos que inducen al traslado residencial: básicamente, un proyecto vital de auto-realización en un entorno social y climático que se ajusta a una determinada visión de lo que cada uno entiende por “buena vida”.

El lector interesado en la discusión sobre la definición precisa del “turismo residencial” puede acudir a los artículos de Huete y otros (2008) y Salvà (2011), publicados ambos en la revista Cuadernos de Turismo. Aquí, se va a convenir que la expresión alude a un complicado conjunto de procesos en los que múltiples formas de movilidad residencial y estrategias de transformación del espacio se articulan en torno a una lógica empresarial consistente en la producción de alojamiento en viviendas privadas. De tal modo, la expansión de esta economía, de naturaleza eminentemente inmobiliaria, pretendería satisfacer las necesidades habitacionales de personas que buscan convertir el ocio en el centro de sus vidas durante periodos de tiempo de duración muy variable. El nuevo espacio social es percibido por quienes se desplazan a él como ajeno al entorno residencial habitual y/o al entorno asociado a las

funciones laborales-productivas. Si bien, la investigación nos indica que las pautas de consumo de los turistas que se alojan en viviendas privadas se asemejan más a las de un residente habitual que a las de un turista hotelero convencional. De cualquier modo, las situaciones que encajan con esta aproximación son muy variadas, así que los límites entre el turismo de larga duración en viviendas privadas y la migración residencial orientada por la búsqueda de experiencias de ocio se tornan difusos.

La posición que se mantiene en adelante es que, dada esta profusión de términos y después de haber llevado a cabo nuestra propia investigación (Huete y Mantecón, 2012; Huete y otros, 2013; Mantecón, 2010), lo más coherente es restringir el uso del término “turista” para hacer referencia exclusivamente a las personas con voluntad de retorno a su lugar de residencia habitual, es decir, a quienes están de paso y disfrutan de unas vacaciones en una segunda residencia (sea de su propiedad, prestada, compartida o alquilada) y utilizar el término “residente” para denominar a aquellos que no tienen una voluntad inmediata de retorno o que no saben lo que harán en un futuro predecible, que han elegido vivir en un cierto lugar pudiendo vivir en otro, o al menos así se presupone debido a que su país de origen tiene unos niveles de renta mayores que los del destino. Además, en tanto que inmigrantes, los residentes tienden a confirmar su estatus estableciendo vínculos administrativos con la comunidad de acogida (como el empadronamiento), además de pasar la mayor parte del año en el lugar.

Por otra parte, la generalización del acceso a internet y a las redes sociales virtuales ha hecho florecer en las sociedades avanzadas la llamada “economía colaborativa”, que pretende una nueva forma de intercambio de bienes y servicios más allá del sistema monetario. En paralelo, algunas empresas constituidas como plataformas web, en las que tienen cabida pequeños y grandes propietarios de inmuebles, han ampliado las posibilidades de arrendar las viviendas particulares en una escala no conocida hasta hoy. Hay que subrayar en este punto que no se trata ni mucho menos de un fenómeno que haya ocurrido únicamente en España (Lizárraga y otros, 2015; Mazón y otros, 2009 y 2011), aunque sí es en nuestro país donde se ha producido con mayor intensidad y donde se han llevado a cabo el mayor número de investigaciones (Åkerlund, 2012). En realidad, los impactos del proceso de residencialización son numerosos y variados: gentrificación de centros históricos -San Miguel de Allende en México y Cuenca en Ecuador serían dos ejemplos interesantes (Hayes, 2015)-; expulsión de la población local de las áreas turísticas y encarecimiento del precio de la vivienda -como se ha evidenciado en las Islas Baleares (Canals y Blázquez, 2015)- etcétera.

En este texto, el análisis se centra en el caso de la Comunidad Valenciana y, particularmente, en la provincia de Alicante, pues se trata de un ejemplo paradigmático del turismo de segunda residencia (Obiol y Pitarch, 2011) y, sobre todo, porque es el principal área de estudio de quien esto escribe.

## 2. El caso paradigmático de Alicante: Consecuencias

**E**l modelo dominante de desarrollo, fundamentado en la confluencia de la industria de la construcción con la del ocio, halla su origen en la provincia de Alicante durante los años sesenta, y sobre todo en la década de 1970, cuando se ocupan grandes espacios en los pueblos costeros justificando la necesidad de explotar turísticamente las playas. En los ochenta, el proceso se extiende a municipios distantes de la costa entre 5 y 20 kilómetros, aprovechando la fuerte demanda y el menor coste del suelo para, a finales de los noventa, alcanzar a las poblaciones del interior debido al precio del suelo aún más bajo y a la pérdida de calidad motivada por la saturación urbanística y la degradación ambiental de los municipios de primera y segunda línea (Huete, 2009). En los últimos años de expansión inmobiliaria (1998-2008) el fenómeno sobrepasó cualquier expectativa (Obiol y Pitarch, 2011). El estallido de la burbuja inmobiliaria ha dejado miles de viviendas vacías y sin vender, no obstante, algunas voces insisten en proclamar la necesidad de reanudar lo antes posible las pautas de actuación que han caracterizado al modelo de construcción masiva, normalmente respaldando esta posición en la solvencia de ese modelo a la hora de generar empleo y riqueza.

En el censo de 2011 aparecían en la provincia 209.024 viviendas vacías, 326.705 viviendas secundarias y 738.367 viviendas principales para una población empadronada que alcanzaba en ese año un total de 1.852.166 de personas. En cuanto a la oferta de alojamiento reglado, la provincia de Alicante cuenta con 68.035 plazas en hoteles, que se concentran en Benidorm (40.095 camas), 106.172 plazas en apartamentos turísticos y 28.310 en campings (Agencia Valenciana de Turismo, 2015).

A continuación se revisan algunos de los impactos que el asentamiento y empadronamiento de los europeos procedentes del norte de Europa han tenido sobre la sociedad y la cultura alicantinas, pues casi una cuarta parte de la población que reside en la provincia de Alicante no es de nacionalidad española. Desde principios de los años 2000, el contingente extranjero más numeroso es el británico. La cuestión no reside tanto en el hecho de que la provincia sea una de las regiones de España con mayor número de extranjeros, sino en que estos residentes se hallan concentrados de manera muy intensa en determinados municipios. Por ejemplo, en Daya Vieja conviven 234 españoles con 524 extranjeros, de los cuales 507 son comunitarios. En Llíber, Benitachell y Algorfa los ciudadanos extranjeros europeos rozan el 70% de la población total y en Rojales y San Fulgencio casi representan el 80% de los empadronados. De hecho, de los 141 municipios en los que se divide la provincia de Alicante, 21 cuentan con mayoría de extranjeros entre sus habitantes. Muchas poblaciones se han transformado muy rápidamente: 10 municipios duplicaron su población entre 2001 y 2009

y otros 40 experimentaron un crecimiento del 50% en su número de habitantes en el mismo periodo. Además, el 25% de personas mayores de 65 años empadronadas en la provincia son extranjeros, lo cual tiene evidentes consecuencias sobre los servicios sociales.

### 2.1. LA FRAGMENTACIÓN Y EL AISLAMIENTO

Tal y como han documentado Huete y Mantecón (2011), Martí y Nolasco (2012) o Membrado (2013), la proliferación de urbanizaciones más o menos alejadas de los núcleos urbanos tradicionales ha generado una profunda fragmentación del espacio, tanto geográfico como social. En muchos municipios alicantinos, el núcleo urbano tradicional es habitado mayoritariamente por españoles mientras que en las urbanizaciones residen principalmente extranjeros procedentes de países con una renta per cápita más alta que la española. Dallen Timothy (2002) llama a estas estructuras “islas urbanas étnicas creadas por el turismo” y se caracterizan por encontrarse habitadas por personas que orientan su actividad diaria al ocio, no solo turístico. El término acuñado por Timothy hace referencia tanto a la desigual distribución social de los grupos en el territorio como a la ausencia de relación entre dichos grupos. Así, en esas “islas” se puede apreciar la proliferación de pubs, bares, restaurantes, tiendas de ultramarinos y de otros servicios cuyos propietarios son extranjeros. Estos establecimientos, decorados con rótulos publicitarios escritos exclusivamente en lenguas extranjeras, transforman el paisaje cultural de la sociedad de acogida además de orientarse exclusivamente a públicos de nacionalidades específicas.

Varias investigaciones previas han explicado las dinámicas que intervienen en la producción de estas nuevas estructuras urbanas, así como los efectos que provocan en Alicante, la provincia española en la que se han identificado más nítidamente poblaciones donde el distanciamiento entre los ciudadanos originarios de países europeos con un PIB per cápita más alto que el de España y el resto de residentes revela la existencia de dos órdenes sociales diferentes (Huete y Mantecón, 2011, 2012; Mantecón y otros, 2009; Membrado, 2013). Los estudios citados documentan un proceso de fragmentación espacial ligado a otro de fragmentación social. Este último se articularía mediante al menos tres tendencias: a) una dualización relativa a la función socioeconómica del espacio, que es orientado mayoritariamente hacia las funciones de ocio o hacia las funciones productivas, b) una diferenciación sociodemográfica que cristaliza en la sobre-representación de determinados grupos de edad en cada uno de los espacios considerados, y c) una desigual distribución de las personas de determinadas nacionalidades, cuya manifestación empírica más ilustrativa se observa en el “encapsulamiento” de grupos de, principalmente, ciudadanos británicos y alemanes -con una presencia predominante de mayores de 55 años- en las urbanizaciones construidas en las periferias municipales. Si el desconocimiento del idioma suele esgrimirse por los responsables políticos como el argumento más recurrente para zanjar la discusión relativa a los problemas de interacción entre los residentes españoles y los de otros países europeos, los estudios realizados indican cómo esta dificultad es únicamente la parte más visible de un iceberg que, en



realidad, oculta un entramado de relaciones entre dimensiones socio-espaciales, políticas, culturales y económicas. Ese entramado acaba por configurar un sistema social que, más allá de las cuestiones idiomáticas, complica el establecimiento de vínculos significativos entre la población española y los otros residentes europeos, propiciando más bien dinámicas que promueven la separación.

En otras palabras, la transformación del espacio turístico en espacio residencial ha producido nuevas formas urbanas en las que hay vecindarios con altísimo porcentaje de extranjeros aislados de la sociedad española. El caso más significativo es el del conjunto de urbanizaciones conocidas como “La Marina”, que pertenecen al municipio de San Fulgencio, situado al sur de la provincia, cuya extensión es diez veces la del centro urbano del cual está separado unos kilómetros y que concentra a la práctica totalidad de los extranjeros residentes en el municipio.

## 2.2. LA PÉRDIDA DE LA IDENTIDAD LOCAL

Los residentes europeos, a los que hemos llamado en otro lugar “turistas que llegan para quedarse” (Huete, 2009), adoptan patrones de consumo similares a los turistas estacionales, sin embargo, a esas personas no les gusta autodefinirse como turistas (Gustafson 2002). Quizás es porque creen tener acceso a una realidad local más auténtica que el visitante ocasional y, en consecuencia, pretenden vivir más genuinamente la experiencia de residir en España. Esto es cierto solo parcialmente. Existen evidencias de que el comportamiento diario de la mayoría de estos ciudadanos no se asemeja al de los residentes españoles en cuanto que no están implicados en la vida social, y aún menos política, del lugar en el que viven. Al respecto, se podría hablar de dos tipos de residentes extranjeros: por un lado, un grupo minoritario implicado en la vida local, principalmente a través de la participación como voluntarios en asociaciones o clubs, generalmente constituidos por nacionales de su mismo país y, por otro lado, otro grupo constituido por la inmensa mayoría, que mira con apatía los problemas del lugar que habita, empezando por ignorar la lengua o lenguas locales. Aunque lleven años residiendo en España, su estilo de vida se guía por actitudes más similares a las adoptadas por los turistas que a las propias de los residentes o de otros grupos de inmigrantes. En fin, el desconocimiento del idioma es amplio y está suficientemente documentado O'Reilly (2009).

También está ampliamente probada la existencia de comunidades en las que británicos, alemanes o nórdicos no cambian sus hábitos de consumo ni sus horarios para adaptarlos a las costumbres españolas. Las actividades de ocio y deportivas, tan apreciadas por el colectivo, se redefinen y se adaptan a los extranjeros y no a la inversa. Se crean clubs deportivos y culturales con nula presencia de población local en los que se practican actividades típicas de los otros países. Así, la auténtica vida “española” o “mediterránea” se redefine, algo que también sucede con el entorno construido, por ejemplo ampliando los ventanales de las casas tradicionales o ajardinando espacios mediante el cultivo de especies de plantas ornamentales no autóctonas (Hernández y otros, 2014).

Como consecuencia, el medio social y natural local se acomoda a las necesidades y los gustos de sus nuevos moradores. Las comunidades nacionales de alemanes, británicos, escandinavos, etc., que se establecen en los lugares que las empresas inmobiliarias internacionales han promocionado como “paraísos terrenales” con frecuencia acaban por reproducir formas de interacción propias de las ciudades de origen, si bien, en el nuevo destino residencial mejoran la calidad de esas experiencias al disponer de más facilidades para disfrutar de actividades al aire libre. Esta cuestión puede advertirse fácilmente al observar las reticencias que los nuevos vecinos ofrecen ante una posible variación de sus costumbres gastronómicas, al comprobar su persistencia a la hora de acceder a los mismos medios de comunicación con los que se mantenían informados en sus regiones de origen, al perpetuar la decisión de relacionarse con el mismo tipo de personas y, a veces, cuando se deciden a participar en asociaciones con fines lúdicos o culturales en las que la presencia de ciudadanos nativos es anecdótica o inexistente.

Por supuesto existen excepciones, sobre todo cuando la “evasión” se planifica al margen de los circuitos comerciales trazados y el establecimiento residencial se realiza en lugares sin presencia de personas del mismo origen. Cuando esto no sucede, la búsqueda de la supuesta autenticidad se complica.

### 2.3. LAS CONSECUENCIAS POLÍTICAS

En términos económicos, el asentamiento de residentes europeos genera una gran actividad, además de la puramente inmobiliaria, pues son consumidores de servicios de ocio, salud, etc. Sin embargo, la tendencia a no empadronarse en los ayuntamientos correspondientes, aunque desde un punto de vista legal deban hacerlo, es una batalla pendiente para los municipios. El subregistro tiene implicaciones fiscales muy importantes.

Por lo que respecta a la influencia directa en la política, hay que recordar que los europeos tienen derecho a votar y ser elegidos en las corporaciones municipales. En los últimos años, los partidos políticos tradicionales han prestado más atención a este colectivo que, como se ha mencionado, representa el 20% de la población empadronada. Se han llegado a dedicar concejalías exclusivas en al menos 25 municipios de la provincia. En muchos lugares, hay europeos ocupando esas u otras concejalías. Una situación extrema fue la vivida por el ayuntamiento de San Fulgencio en 2007, donde los partidos creados por extranjeros ocuparon la mitad de las concejalías y se llegó a tener un alcalde británico que no hablaba español. Sin embargo, lo más común es que ejerzan influencia en la vida política local a través de sus propias organizaciones. Las reivindicaciones más sustantivas suelen tener que ver con la mejora y acondicionamiento de las infraestructuras de las urbanizaciones (o, simplemente, con la instalación de equipamientos inexistentes que son valorados como necesarios). Para la sociedad local, esta situación es ambivalente. Por una parte, los residentes europeos son percibidos como consumidores y, por consiguiente, como generadores de empleo y, por otra, se les asigna un papel secundario en la toma de decisiones.

La Unión Europea regula los derechos y deberes de sus ciudadanos en los países miembros y, si bien, trata de avanzar en la construcción de una ciudadanía europea basada en la libre circulación, igualmente es cierto que responde a las presiones de los Estados, que no quieren perder poder sobre la gestión del gasto social y sanitario (Schriewer y Rodes, 2006). Esta situación genera fricciones, puesto que hay una competencia real por los recursos por parte de nacionales y extranjeros. El ejemplo más evidente es el acceso a los servicios sanitarios, muy generosos hasta tiempos recientes, que ha dado como resultado un tránsito de extranjeros que acudían a España con el propósito de someterse a operaciones quirúrgicas o tratamientos médicos no incluidos en el seguro social de sus países, dando lugar al llamado “turismo médico”.

Por otra parte, una población envejecida requiere asistencia social y sanitaria en mayor medida que una población joven. La población extranjera mayor genera costos en las arcas municipales difíciles de afrontar. Se trata de personas que no cuentan con el apoyo de sus familias y que no conocen ni la lengua ni el sistema sanitario y de prestaciones sociales español. No se dispone aún de la evidencia empírica necesaria para determinar cuántos inmigrantes residenciales vuelven a sus países de origen cuando enferman o por motivos de edad, o incluso económicos, aunque esta cuestión está despertando interés entre los investigadores (Huete y otros, 2013; Giner-Monfort y otros, 2015).

### 3. A modo de conclusión

**L**a tradicional división entre el turismo y las migraciones no sólo ha dejado de explicar el creciente entramado de flujos de movilidad y estrategias residenciales que se expande a través de los viejos estados-nación. Además, ese modo de pensar está complicando la posibilidad de elaborar marcos interpretativos más flexibles y comprensivos. En el caso español, el persistente esfuerzo que determinados actores sociales han llevado a cabo durante décadas con el fin evidente de confundir y solapar las actividades propias de la industria turística con las de la economía de naturaleza inequívocamente inmobiliaria ha acabado por complicar el entendimiento del fenómeno de la residencialización.

Las investigaciones sobre los cambios en los estilos de vida, en los hábitos de consumo, en las actitudes y valores, los estudios dedicados a analizar la producción y transformación del espacio urbano, el análisis de la crisis de las estructuras estatales -especialmente del llamado Estado de Bienestar- o del envejecimiento de la población en las antes denominadas sociedades industriales, deben integrarse, más allá de las disciplinas tradicionales desde las que

esos estudios se articulen, en un nuevo enfoque capaz de explicar procesos de cambio social tan significativos como el aquí tratado.

Para el caso de las Islas Canarias y de las regiones mediterráneas españolas, la movilidad residencial orientada por motivaciones de carácter turístico, o definitivamente por la construcción de un estilo de vida basado en el consumo de ocio, tiende a verse integrada por individuos caracterizados en su mayoría por una serie de denominadores comunes que se sintetizan en el siguiente perfil: personas de más de 55 años, procedente de países con rentas per cápita más elevada que la de España, orientadas por motivaciones similares a las del turismo de masas alojado en viviendas privadas, esto es, por un sistema de valores hedonista asociado a las actividades al aire libre y al desinterés hacia el entorno sociocultural y político-económico que determina la vida cotidiana de la población oriunda. Por su parte, la industria turístico-inmobiliaria de las regiones receptoras se ha dedicado intensamente a desarrollar un modelo productivo coherente con semejante diagnóstico de la situación, llevando hasta el paroxismo inercias arraigadas desde hace décadas en la economía española, y todo ello ante una opinión pública constituida en un contexto ideológico de legitimación social (Mantecón, 2010 ; Mantecón y Huete, 2011).

En todo caso, la avanzada edad que caracteriza a los protagonistas de los procesos de residencialización en áreas turísticas de la provincia de Alicante dificulta hasta cierto punto la adopción de actitudes ante la vida que puedan superar lo que Caroline Oliver (2007) denominaba “paradojas del envejecimiento”: tensiones entre las expectativas iniciales de los nuevos residentes y las restricciones que se encuentran en el entorno, ligadas habitualmente con las inseguridades propias de la edad, o las contradicciones entre la búsqueda de un ambiente cosmopolita y la perentoria necesidad de refugiarse en la comunidad formada por las personas de la misma nacionalidad. Esta situación, sin duda, fomenta el efecto de retroalimentación entre los motivos endógenos y exógenos que promueven el aislamiento y la fragmentación socio-espacial.

Así pues, los deseos por descubrir el “estilo de vida mediterráneo” se reconvierten en la provincia de Alicante en la concreción de una más o menos lograda vida bucólico-residencial publicitada en ferias inmobiliarias internacionales y dispuesta a ser vivida en compañía de personas con historias de vida y bagajes culturales en los que el recién llegado puede reconocerse fácilmente. Desde un punto de vista más analítico, la integración de una mirada micro y macro sirve para identificar un nuevo tipo de sistema social turístico-residencial, que cambia conforme los procesos turísticos y residenciales convergen entre sí y se integran en dinámicas socioeconómicas, políticas y culturales que trascienden las fronteras de los Estados. Los efectos sobre las sociedades receptoras son complejos y, a veces, críticos. En estas páginas nada más se ha pretendido invitar al lector a pensar un tema que, inevitablemente, se vuelve poliédrico.

## Bibliografía

- AGENCIA VALENCIANA DE TURISMO** 2015  
 "Oferta turística municipal y comarcal"  
 <<http://www.turisme.gva.es/>>.
- ÅKERLUND, U.** 2012  
 "Selling a place in the sun: International property mediation as production of lifestyle mobility"  
 Anatolia: An International Journal of Tourism and Hospitality Research, nº 23(2), 251-267.
- BENSON, M. y O'REILLY, K.** 2009  
 "Migration and the search for a better way of life: a critical exploration of lifestyle migration"  
 The Sociological Review, nº 57(4), 608-625.
- BÖRÖCZ, J.** 1996  
 "Leisure migration. A sociological study on tourism"  
 Oxford, Pergamon. 230 pp.
- BREUER, T.** 2005  
 "Retirement migration or rather second-home tourism? German senior citizens on the Canary Islands"  
 Die Erde, nº 136(3), 313-333.
- CANALS, J. y BLÁZQUEZ, M.** 2015  
 "Què suposa l'ús turístic d'habitatges?", en VV.AA.: Tot Inclòs. Danys i conseqüències del turisme a les nostres illes. Mallorca, Coordinadora Liberària de Mallorca y Front Comú en Defensa del Territori, p. 3.
- CASADO, M.A.** 1999  
 "Socio-demographic Impacts of Residential Tourism: a Case Study of Torrevieja, Spain"  
 International Journal of Tourism Research, nº 1, 223-237.
- CROUCHER, S.** 2001  
 "Privileged mobility in an age of globality"  
 Societies, nº 2, 1-13.
- GINER-MONFORT, J.; HALL, K. y BETTY, CH.** 2015  
 "Back to Brit: retired British migrants returning from Spain"  
 Journal of Ethnic and Migration Studies, en prensa.

## Capítulo 2

- GUSTAFSON, P.** 2002  
"Tourism and seasonal retirement migration"  
Annals of Tourism Research, nº 29(4), 899-918.
- HAYES, M.** 2015  
"Into the Universe of the Hacienda: Lifestyle Migration, Individualism and Social Dislocation in Vilcabamba, Ecuador"  
Journal of Latin American Geography, nº 14(1), 79-100.
- HERNÁNDEZ, M.; MORALES, A. y SAURÍ, D.** 2014  
"Ornamental plants and the production of nature(s) in the Spanish real estate boom and bust: the case of Alicante"  
Urban Geography, nº 35(1), 71-85.
- HUBER, A. y O'REILLY, K.** 2004  
"The construction of Heimat under conditions of individualised modernity: Swiss and British elderly migrants in Spain"  
Ageing and Society, nº 24(3), 327-352.
- HUETE, R.** 2009  
"Turistas que llegan para quedarse. Una explicación sociológica sobre la movilidad residencial"  
Alicante, Publicaciones de la Universidad de Alicante. 284 pp.
- HUETE, R.** 2013  
"Au-delà de l'authenticité, une marchandisation du paysage. Les représentations du littoral et de l'arrière-pays dans une région de tourisme résidentiel (région d'Alicante)", en Un littoral sans nature? L'avenir de la Méditerranée face à l'urbanisation (Perrin, C., dir.). Roma, École française de Rome, 37-45.
- HUETE, R. y MANTECÓN, A.** 2011  
"Más allá del turismo: movilidad residencial europea y nuevos núcleos urbanos"  
Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles, nº 56, 111-128..
- HUETE, R. y MANTECÓN, A.** 2012  
"Residential Tourism or Lifestyle Migration. Social Problems Linked to the Non-definition of the Situation", en Controversies in Tourism (Moufakkir, O. y Burns, P., eds.). Wallingford, CABI, 160-173.
- HUETE, R.; MANTECÓN, A. y ESTÉVEZ, J.** 2013  
"Challenges in Lifestyle Migration Research: Reflections and Findings about the Spanish Crisis"  
Mobilities, nº 8(3), 331-348.
- HUETE, R.; MANTECÓN, A. y MAZÓN, T.** 2008  
"¿De qué hablamos cuando hablamos de turismo residencial?"  
Cuadernos de Turismo, nº 22, pp. 101-121.

- JANOSCHKA, M.** 2011  
*"Habitus and radical reflexivity: a conceptual approach to study political articulations of lifestyle- and tourism-related Mobilities"*  
 Journal of Policy Research in Tourism, Leisure & Events, nº 3(3), 224-236.
- KING, R.; WARNES, A.M. y WILLIAMS, A.M.** 2000  
*"Sunset lives: British retirement migration to the Mediterranean"*  
 Oxford, Berg. 235 pp.
- LA PARRA, D. y MATEO, M.A.** 2008  
*"Health status and access to health care of British nationals living on the Costa Blanca, Spain"*  
 Ageing and Society, nº 28(1), 85-102.
- LIZÁRRAGA, O.; MANTECÓN, A. y HUETE, R.** 2015  
*"Transnationality and Social Integration within Lifestyle Migration. A comparative study of two cases in Mexico and Spain"*  
 Journal of Latin American Geography, nº 14(1), 139-159.
- MANTECÓN, A.** 2010  
*"Tourist modernisation and social legitimation in Spain"*  
 International Journal of Tourism Research, nº 12(5), 617-626.
- MANTECÓN, A. y HUETE, R.** 2011  
*"Sociological insights on residential tourism: host society attitudes in a mature destination"*  
 European Journal of Tourism Research, nº 4(2), 109-122.
- MANTECÓN, A.; HUETE, R. y MAZÓN, T.** 2009  
*"Las urbanizaciones 'europeas'. Una investigación sobre las nuevas sociedades duales en el Mediterráneo"*  
 Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, vol. XIII, nº 301. <<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-301.htm>>.
- MARTÍ, P. y NOLASCO A.** 2012  
*"Un caso paradigmático de sprawl: la costa de la provincia de Alicante"*  
 ACE: Architecture, City and Environment = Arquitectura, Ciudad y Entorno, nº 20, 173-198.
- MAZÓN, T.** 2006  
*"Inquiring into Residential Tourism: The Costa Blanca Case"*  
 Tourism and Hospitality Planning & Development, nº 3(2), 89-97.
- MAZÓN, T.; HUETE, R. y MANTECÓN, A.** 2009  
*"Turismo, urbanización y estilos de vida. Las nuevas formas de movilidad residencial"*  
 Barcelona, Icaria. 489 pp.

## Capítulo 2

- MAZÓN, T.; HUETE, R. y MANTECÓN, A.** 2011  
"Construir una nueva vida. Los espacios del turismo y la migración residencial"  
Santander, Milrazones. 272 pp.
- MEMBRADO, J.C.** 2013  
"Sunny Spain: migrantes del sol y urbanismo expansivo en el litoral mediterráneo español"  
Ciudad y territorio. Estudios territoriales, nº 178, 687-708
- MCHUGH, K.E.; HOGAN, T.D. y HAPPEL, S.K.** 1995  
"Multiple residence and cyclical migration: A life course perspective"  
The Professional Geographer, nº 47, 251-267.
- MCWATTERS, M..** 2008  
"Residential tourism. (De)constructing paradise"  
Bristol, Buffalo and Toronto, Channel View Publications. 160 pp.
- MOSS, L** 2006  
"The amenity migrants: seeking and sustaining mountains and their cultures"  
Wallingford, CABI. 329 pp.
- OBIOL, E.M. y PITARCH, M.D.** 2011  
"El litoral turístico valenciano. Intereses y controversias en un territorio tensionado por el residencialismo"  
Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles, nº 56, 177-200.
- O'REILLY, K.** 2007  
"Intra-European Migration and the Mobility-Enclosure Dialectic"  
Sociology, nº 41(2), 277-293.
- O'REILLY, K.** 2009  
"Migración intra-europea y cohesión social: el grado y la naturaleza de la integración de los migrantes británicos en España", en Turismo, urbanización y estilos de vida. Las nuevas formas de movilidad residencial (Mazón, T.; Huete, R. y Mantecón, A., eds.). Barcelona, Icaria, 249-267.
- OLIVER, C.** 2007  
"Retirement migration: paradoxes of ageing"  
New York, Routledge. 208 pp.
- ONO, M.** 2008  
"Long-stay tourism and international retirement migration: Japanese retirees in Malaysia", en Transnational migration in East Asia: Japan in a comparative focus (Senri Ethnological Reports 77) (Yamashita, S.; Minami, M.; Haines, D.W. y Eades, J.S., eds.), Osaka, National Museum of Ethnology, 151-162.



- RODRÍGUEZ, V.** 2001  
 "Tourism as a recruiting post for retirement migration"  
 Tourism Geographies, nº 3(1), 52-63.
- SALVÀ, P.** 2002  
 "Foreign Immigration and Tourism Development in Spains Balearic Islands"  
 en Tourism and Migration. New Relationships between Production and Consumption  
 (Hall, C.M. & Williams, A.M., eds.). London, Kluwer, 119-134.
- SALVÀ, P.** 2011  
 "El turismo residencial ¿una manifestación de nuevos turismos y nuevos comportamientos  
 turísticos en el siglo XXI?"  
 Cuadernos de Turismo, nº 27, 823-836.
- SATO, M.** 2001  
 "Farewell to Nippon: Japanese lifestyle migrants in Australia"  
 Melbourne, Trans Pacific Press. 161 pp.
- SCHRIEWER, K. y RODES, J.** 2006  
 "Los cuidados médicos en un contexto transnacional. Jubilados europeos en la Región de Murcia"  
 <<http://www.unavarra.es/migraciones/tallerCs2ryc.htm>>.
- SMITH, S.K. y HOUSE, M.** 2007  
 "Temporary migration: a case study of Florida"  
 Population Research and Policy Review, nº 26(4), 437-454.
- SPEARE, A. y MEYER, J.W.** 1988  
 "Types of elderly residential mobility and their determinants"  
 Journal of Gerontology, nº 43(3), 74-81.
- TIMOTHY, D.J.** 2002  
 "Tourism and the growth of urban ethnic islands", en Tourism and Migration. New Relationships between Production and Consumption (Hall, C.M. y Williams, A.M., eds.). London, Kluwer, 135-151.
- VERA, F. e IVARS, J.A.** 2003  
 "Measuring Sustainability in a Mass Tourist Destination: Pressures, Perceptions and Policy Responses in Torrevejeja, Spain"  
 Journal of Sustainable Tourism, nº 11(2&3), 181-203.
- WALTERS, W.H.** 2002  
 "Later-life migration in the United States: A review of recent research"  
 Journal of Planning Literature, nº 17(1), 37-66.

**WILLIAMS, A.M. y HALL, C.M.**

**2002**

"*Tourism, migration, circulation and mobility: the contingencies of time and place*", en *Tourism and migration: new relationships between production and consumption* (Hall, C.M. y Williams, A.M., eds.). London, Kluwer, 1-52.

**WILLIAMS, A.M.; KING, R. y WARNES, A.**

**2004**

"*British Second Homes in Southern Europe: Shifting Nodes in the Scapes and Flows of Migration and Tourism*", en *Tourism, Mobility and Second Homes: between Elite Landscape and Common Ground* (Hall, C.M. y Müller, D.K., eds.). Clevedon: Channel View Publications, 15-32.

# Capítulo 3

## Los impactos económicos de la residencialización de las zonas turísticas

**Carmelo J. León González**

Catedrático de Economía Aplicada.  
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Director del Instituto de Turismo  
y Desarrollo Económico Sostenible (TiDES)

**Beatriz Suárez Reina**

Técnico de Apoyo a la Investigación  
y Doctora en Economía por la  
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria



# Palabras clave

Impactos Económicos

Residencialización

Turismo

## 1. Introducción

**E**l fenómeno de los usos residenciales de la planta alojativa en los destinos turísticos no es un fenómeno nuevo en el devenir del turismo, sino que ha sido ampliamente documentado en muchas experiencias de evolución de los productos y destinos turísticos. En zonas del espacio geográfico en donde no existían usos residenciales previamente establecidos, la zona turística se configura para la instalación de unas infraestructuras alojativas y de servicios complementarios dirigidas a dar satisfacción a la demanda turística.

Este diseño turístico, por lo general, no contempla el uso residencial, dado que al estar ubicado en las zonas que ofrecen mayor valor paisajístico y ambiental, normalmente cercano a los atractivos turísticos como clima, playas, lagos o montañas, se plantea para un uso exclusivamente turístico. Los avatares del mercado hacen posible que debido al abaratamiento de las unidades alojativas por un lado, unido a las bajas rentas generadas en un mercado coyunturalmente a la baja, y el mayor poder adquisitivo por otro lado, estas unidades alojativas se adquieran o dediquen para otros usos no turísticos, como el residencial o el vacacional.

De modo general, se pueden observar dos modelos principales de procesos de residencialización de zonas turísticas. El primero de ellos ocurre cuando un elemento residencial cambia de uso, cuando pasa de ser turístico a residencial, y el segundo acontece con la incorporación de nuevos actores y nuevos usuarios a las áreas turísticas. Ya no sólo hay tursitas en los núcleos turísticos; también hay personas extranjeras empadronadas en dichas áreas. Y esto es así porque el turismo es un fenómeno cambiante. Las unidades alojativas más antiguas se sitúan más cerca de la costa. Un alto porcentaje de ellas ha quedado obsoleta en términos físicos, funcionales, de modelo de negocio, de modelo organizativo, etc., de modo que la competitividad de la unidad alojativa se vuelve insuficiente o superada por una tendencia que, de alguna manera, reemplaza el modelo vigente y lo convierte en “old-fashion” (fuera de moda), llegando incluso a ponerlo fuera del mercado turístico. Además, el hecho de que las unidades alojativas construidas hace años ya estén amortizadas hace que el propietario acometa obras menores en mantenimiento o adecuación para que la normativa vigente no le impida la venta de las habitaciones. La pérdida de competitividad de la oferta extrahotelera conduce a una desinversión de los beneficios, esto es, minorar las tarifas cuya consecuencia es la reducción de beneficios y en última instancia la salida del mercado por no afrontar el coste medio de la remodelación.

La atomización de propietarios es otro problema que dificulta la gestión de los usos residenciales, perjudicando la innovación y la renovación de las infraestructuras privadas y públicas. La configuración sociodemográfica del litoral canario denota la creciente presencia de una población que vive en la costa como resultado del empleo inducido por el propio dinamismo de las actividades turísticas y sobre todo, y de la manera más reciente, de la que ha decidido trasladar allí su lugar de residencia para beneficiarse de sus favorables condiciones climatológicas, y que cada vez más coincide con un perfil de jubilados o de personas de mayor edad. Consecuentemente, hay un híbrido de hoteles, apartamentos, demanda de servicios y otras demandas como los servicios escolares, que los planes parciales de ordenación no contemplan porque el turista no demanda tales servicios.

La fiscalidad de los residentes y de los extranjeros es otra cuestión que debe tenerse en cuenta cuando se trata de cuantificar el coste de la residencialización. ¿son o no rentas legales y, a donde van a parar esos impuestos cuando las unidades alojativas son propiedad de residentes de nacionalidad extranjera que operan con intermediarios extranjeros?

El cambio de uso de turístico a residencial representa sin lugar a dudas un coste para la sociedad del destino turístico, pues se dejan de obtener unos ingresos turísticos que podrían haberse obtenido de mantenerse el uso turístico. Éste es un coste de oportunidad, que se debe a que la sociedad podría obtener más renta si dedicase las unidades alojativas al uso exclusivamente turístico. Se produce por tanto una pérdida de eficiencia económica en las zonas cuyo diseño se planteó exclusivamente para los turistas y no para residentes. El uso de las zonas diseñadas para el turismo por los turistas sería más eficiente, pues ello permitiría obtener más recursos para la sociedad que con el traspaso a los usos residenciales.

En este capítulo se detallan el origen de estos costes derivados de la residencialización. Así, se irán exponiendo y, cuando sea posible, cuantificando los costes de la residencialización tales, como el posible efecto negativo de los residentes en la calidad del servicio de los procesos turísticos, la pérdida de homogeneidad o imagen de la zona turística, la falta de innovación o adecuación al entorno de la planta alojativa residencializada-obsolencia-, y la posible competencia desleal de los usos residenciales sobre la oferta regulada turística. Estos posibles efectos indeseables de la residencialización son evitables si la regulación es adecuada y actúa eficazmente sobre los usos residenciales, para que éstos guarden una calidad y unas prácticas comparables con los usos turísticos. Sin embargo, lo que no es recuperable de ningún modo son las rentas y los empleos que dejan de generarse por el cambio de uso turístico a residencial.

## 2. Destinos vacacionales y destinos residenciales

La literatura internacional que profundiza en el turismo de sol y playa distingue entre dos categorías puras de destinos, los vacacionales y los residenciales, de acuerdo a los turistas que los visitan. Denomina a los primeros como “tourism resorts”, “resort destinations”, “seaside resorts”, “beach resorts”, “hotel specialised destinations” o simplemente “hotel destinations” y, a los segundos, residential destinations. Si bien las playas y el clima son elementos comunes que atraen a los turistas hacia ambos destinos, en contexto difieren sustancialmente en el tipo de visitante que atraen y el tipo de alojamiento que ofertan. Así, y a muy groso modo, desde el lado de la demanda el primero es preferido por parejas jóvenes o solteros que desean alojarse en hoteles, mientras que el segundo es preferido por familias (muchas con hijos) y el alojamiento comprende casas, villas y apartamentos. Muchos de estos visitantes regresan al mismo destino residencial año tras año, y algunos compran en dicho destino una unidad alojativa en suelo turístico para destinarlo como segunda residencia. Jubilados y retirados procedentes de Europa también prefieren los destinos residenciales para permanecer la mayor parte del año.

Desde el lado de la oferta, en contraste a los destinos vacacionales, el turismo residencial presenta una actividad económica focalizada en la construcción y venta de propiedades que conforman el sector extrahotelero, usado por los propios propietarios como vivienda vacacional o residencia, de manera permanente o semipermanente a la habitual residencia (Mazon y Aledo, 2005). Antes de la reciente crisis económica del 2007, el turismo residencial en España estaba experimentando un fuerte crecimiento como parte de la globalización e integración de procesos en la economía mundial. Consecuentemente, España tenía la segunda mayor industria turística residencial después de Estados Unidos, dado el status de la costa española como la “Florida Europea” (Taltavull y Ramón, 2005).

Aunque la disquisición anterior pueda valer de modo general para los destinos residenciales, la realidad social del turismo en Canarias es bastante más compleja como para hacer tales distinciones en términos de quienes visitan el destino y las unidades alojativas que se ofertan en suelo turístico. La situación geoestratégica del Archipiélago ha actuado como nexo de unión entre territorios, y son muchos los extranjeros que residen en las islas atraídos por una mejora en la calidad de vida. La impronta e indiosincrasia del pueblo canario, que recibe al turista con los brazos abiertos ha motivado que en los núcleos turísticos convivan turistas con residentes locales, nacionales además de extranjeros empadronados. Principalmente, los extranjeros instalados permanentemente en Canarias son de origen europeo. Le siguen en número la colonia hispanoamericana. La cercanía geográfica con África también se refleja en el número de personas

de nacionalidad marroquí, senegalesa o mauritana. Las comunidades asiáticas de china, india o surcoreana también aumentan impulsadas por el auge económico de sus países de origen.

Las bonanzas climatológicas primero, y la ventaja comparativa respecto al poder adquisitivo en segundo lugar, son los dos motivos fundamentales que animan a los extranjeros a comprar una segunda residencia en el litoral canario. También se debe hacer mención a la existencia en muchos casos, de un contexto de acogida favorecedor que se basa en la presencia de todo un entramado social formado por personas de su misma nacionalidad y que contribuyen a la mejor adaptación de los recién llegados y a la reproducción de las pautas de la sociedad emisora.

Los impactos derivados del desarrollo de la actividad residencial se ven condicionados por cada una de las dimensiones de la actividad turística (económica, social–cultural, ambiental y territorial), por lo que se precisa de un análisis propio y diferenciado de las mismas, con el fin de cuantificar los impactos económicos de la residencialización en las zonas turísticas. Además, para tratar adecuadamente el coste económico de la residencialización en zonas turísticas es necesario primero establecer las diferencias entre ambos usos, residencial y turístico, de una unidad turística sobre suelo turístico.

### 3. Uso residencial y uso turístico

**L**os conceptos ocultan realidades. El reciente debate en torno a la Ley de Renovación y Modernización Turística de Canarias, de 14 de mayo de 2015, suscitado a consecuencia de los decretos 85/2015 (Reglamento de la Ley de Renovación Turística) y 113/2015 (Regulación del alquiler vacacional), ha llevado a confundir el alquiler vacacional con la cuestión del uso residencial en zonas turísticas.

Una unidad alojativa sobre suelo turístico puede tener un uso turístico o un uso residencial. El uso turístico puede dar lugar a un uso reglado, o bien al alquiler vacacional. A su vez, la oferta reglada puede comercializarse de forma indirecta por touroperadores o de forma directa por el mismo empresario (Internet u otros medios). Por otro lado, el alquiler de una vivienda privada a un turista, a pesar de ser una actividad muy arraigada en Canarias, continúa aún sin una regulación normativa expresa para las viviendas vacacionales como modalidad alojativa extrahotelera en la Comunidad Autónoma Canaria. Esta oferta comprende apartamentos que en su día fueron explotados turísticamente y cesaron su actividad, convirtiéndose en múltiples fórmulas de uso residencial (primera vivienda para trabajadores



del sector turístico, segunda vivienda para residentes y no residentes extranjeros en edad de jubilación, etc.). Se suele dar el caso de que en un mismo complejo más del 51% de las viviendas estén en explotación turística reglada y el resto comparta varias formas de uso residencial y, las que se comercializan como alquiler vacacional a través de intermediadores (internet, inmobiliarias, etc.), estarían compitiendo en costes con las regladas.

En cuanto al uso residencial, éste se puede producir por las modalidades del alquiler de larga temporada, el uso propio de las viviendas y el turismo residencial. Acorde a la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU), el alquiler de larga temporada implica una duración superior a 6 meses, con independencia de la nacionalidad del inquilino. La temporalidad de más de 6 meses en el municipio hace al inquilino residente en el mismo. La modalidad de uso propio de las viviendas se origina cuando un propietario usa la unidad alojativa como vivienda habitual (uso residencial propiamente dicho) o le asigna un uso temporal como segunda residencia (uso turístico). Por último, la modalidad de turismo residencial comprende a aquellos turistas que la literatura denomina migrantes por estilo de vida (“amenity migration”). Visto desde el lado de la demanda, son usuarios procedentes en su mayoría del norte de Europa, generalmente retirados, que han comprado una unidad alojativa en un espacio turístico y, dependiendo de si el periodo de estancia es superior o inferior a los 6 meses, pueden ser residentes o no. Desde el lado de la oferta resulta más complejo explicar el desarrollo inmobiliario y la migración, puesto que el mundo en que vivimos está regido por la búsqueda de intangibles como la calidad de vida (clima, salud, economía, redes sociales, en definitiva, “lifestyle” en la literatura científica), y eso hace difícil distinguir el turismo de las estancias permanentes. Lo que sí es cierto es que el turismo residencial es un concepto construido desde la oferta ya que su origen se genera en las sociedades de acogida.

## 4. El uso residencial en zonas turísticas

**L**os destinos turísticos planificados para un uso reglado de las plantas alojativas tienden a excluir el uso residencial en las mismas. Sin embargo, los vaivenes del mercado han propiciado la residencialización de algunas plazas, cuyo uso residencial se han convertido en un derecho adquirido ante lo que no es posible dar marcha atrás. Un propietario que lleva viviendo varios años en una unidad alojativa en suelo turístico escriturada como vivienda habitual (aunque no lo fuera) y empadronado en el municipio turístico tiene ya un derecho consolidado sobre el uso residencial de su propiedad. Al legislar sobre la vivienda privada o el suelo privado, el planificador obvia los derechos elementales que otorga la Constitución a los que tienen una propiedad.

La falta de planificación coherente y el enredo normativo que se ha creado en la legislación turística canaria son la antesala para cuantificar posibles impactos económicos derivados de la controversia legislativa. Si se prohíbe el uso residencial, tal como contempla el legislador en la Ley de Renovación Turística y su Reglamento de mayo de 2015, se está prohibiendo a la vez el turismo residencial y el uso turístico propio ocasional, dos usos claramente turísticos que suponen una fuente de ingresos muy importantes para el correspondiente municipio turístico. Por tanto, el pretender prohibir el uso residencial para supuestamente volver al uso turístico implica la grave contradicción de que una parte importante de ese uso residencial ya está siendo turístico en la actualidad.

Devolver al uso turístico unidades residenciales en suelo turístico conlleva el desconocimiento del mercado, pues la creencia de que cualquier apartamento puede ser incorporado de nuevo a la venta turística por touroperación es cierta si el touroperador tuviese la intención de adquirir complejos en su actual estado de obsolescencia, suponiendo que tiene demanda para esas camas extrahoteleras. Se estima que en Canarias durante las dos últimas décadas más de 40.000 camas (CATPE, 2016), en su amplia mayoría extrahoteleras, convirtieron su uso a residencial por haber sido expulsadas de la explotación turística bien por obsolescencia, bien porque la demanda del momento era de plazas hoteleras, o bien por entender el propietario que el uso residencial otorgaba mayor rentabilidad. A fecha de hoy, no es posible cifrar con exactitud cuantas unidades alojativas en suelo turístico son de uso residencial en cuanto no hay información oficial actualizada sobre el parque de viviendas con un potencial uso turístico utilizadas hasta ahora como residenciales (en adelante nos referiremos a ellas como “residencial”). Se podrían aproximar por el número de viviendas declaradas como vacías o declaradas por sus propietarios como segunda residencia en el censo de 2011, o por estar localizadas en zonas turísticas y tener las necesarias condiciones para ser ocupadas por turistas nacionales o extranjeros no residentes en los municipios turísticos de las Islas. A grosso modo, en el municipio de San Bartolomé de Tirajana se estiman entre 19.000 y 22.000 plazas residenciales, y la inclusión teórica de las mismas supondría un incremento de la oferta extrahotelera en explotación turística. El alquiler vacacional podría ser una herramienta de reducción de la residencialización en zonas turísticas a través de los mecanismos naturales de la economía de mercado. La legalización del alquiler vacacional podría elevar los precios inmobiliarios y de alquileres en las zonas turísticas, lo que tendría como efecto un desplazamiento gradual de residentes de las zonas turísticas a residenciales, simplemente por el efecto de los precios.

## 5. Impactos y efectos de arrastre económicos del turismo

**E**n la conformación del atractivo de un destino turístico, además del espacio turístico, están la variedad y la competitividad de sus líneas de Productos Turísticos. En la configuración de las experiencias para satisfacer las motivaciones cada día más segmentadas de los turistas, interviene una amplia cadena de valor en la que participan una multiplicidad de pequeñas, medianas y grandes empresas (hoteles, apartamentos, agencias receptoras, bares, restaurantes, parques de ocio, alquiler de coches, discotecas, etc.), así como un conjunto de servicios públicos (policía, limpieza de calles y playas, puntos de información turística, etc.), de cuya mejor o peor integración y alineación en torno a una visión y posicionamiento turístico del destino, depende su competitividad y sostenibilidad., entendida como la capacidad de responder y superar las expectativas de una clientela cada día más informada, volátil, y exigente, a la par que asegurar los mejores niveles de prosperidad para la sociedad local.



**Gráfico 1**

*Evolución de la población de derecho en zonas turísticas del Municipio de San Bartolomé de Tirajana según nacionalidad (personas)*

**Fuentes:**

*Datos censales del Ilustre Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana.*

Las diferentes zonas del litoral canario han seguido distintos modelos de gestión de su oferta turística y de su ocupación del territorio en función de las diferentes tipologías, pesos y combinaciones entre viviendas utilizadas como primeras residencias, segundas residencias de uso turístico y oferta de alojamiento reglada turísticamente (hoteles, apartamentos, bungalows y campings), y en esto ha tenido mucho que ver el crecimiento poblacional. La transformación y compatibilidad del espacio turístico ante el crecimiento de las primeras residencias se percibe por la evolución creciente de la población de derecho de los municipios turísticos. En concreto, en el municipio de San Bartolomé de Tirajana, en 2015, las cifras censales indican que hay 17.731 personas empadronadas en las diferentes zonas turísticas (San Agustín, Sonneland, Bahía Feliz, Campo Internacional, Maspalomas, Meloneras, Pasito Blanco, Playa del Aguila y Playa del Inglés). De éstas, el 49,43% es de nacionalidad española y el resto (50,57%) es extranjera. Sin embargo, 19 años atrás, el volumen poblacional y la mixtura de nacionalidades eran bien diferentes (Gráfico 1). En 1996 (primer año disponible con cifras de población residente en zonas turísticas) se contabilizaban 6.270 personas empadronadas en el municipio de San Bartolomé de Tirajana, de las cuales 1.916 personas (30,56%) eran extranjeras y 4.354 (69,44%) eran de nacionalidad española.

Contar con una numerosa población residente genera indudables beneficios a nivel económico pero, en zonas de alta especialización turística, es necesario valorar los notables costes que supondría transformar unos espacios originalmente concebidos para el disfrute de actividades lúdicas y de ocio, con su ya aprobada capacidad de generación de empleo y arrastre entre una muy diversa trama empresarial y un dinamismo socioeconómico, en espacios relacionados con actividades asistenciales y de provisión de bienes y servicios básicos.

Condicionado por las fuentes estadísticas disponibles, el presente apartado aborda el desglose de los diferentes impactos económicos a que da lugar la residencialización de los espacios turísticamente planificados. La metodología se basa en la comparación de los indicadores económicos disponibles de acuerdo al uso residencial o turístico. Conforme con la nomenclatura utilizada anteriormente, a las viviendas de potencial uso turístico las denominaremos residenciales y al resto regladas. Los impactos potenciales pueden ser los siguientes:

- Efectos económicos directos generados sólo por el gasto de los turistas.
- Efectos económicos y empleo, tanto directos como los de arrastre inducidos sobre otros sectores que dependen del turismo, y sobre la renta de las familias.
- Efectos sobre la hacienda pública a través de los ingresos y gastos fiscales.

En Canarias la estacionalidad es mucho menos acusada que en otros destinos, y la inmensa mayoría de los turistas que visitan el destino, lo hacen atraídos por su clima, los paisajes, las playas y la tranquilidad, que son los atributos que abundan en las zonas que han sido planea-

das para un uso preferentemente turístico. Una simple aproximación al impacto económico de la residencialización se puede realizar bajo el supuesto de que las unidades residenciales realizan una nula aportación al Producto Interior Bruto turístico, que se cifó en 13.032 millones de euros para Canarias en 2014 (Impactur Canarias, 2015). Además, el turismo generó unos ingresos fiscales de 1.827 millones de euros, así como 273.000 empleos directos e indirectos. Si dividimos estas cantidades por el número de plazas alojativas oficiales (418.701), tanto hoteleras (207.905) como extrahoteleras (210.796), obtenemos un impacto económico por plaza de 31.125 euros, así como un ingreso fiscal por plaza de 4.363 euros y 1,3 empleos por cada dos plazas turísticas. Si extrapolamos estas cifras por los 19.000 usos residenciales estimados a la baja en el municipio de San Bartolomé de Tirajana, la pérdida de actividad económica sería de unos 591 millones de euros anuales, que repercuten en unos 83 millones de impuestos que se podrían haber recaudado, y en 12.433 puestos de trabajo que se podrían haber generado. Dado este coste económico potencial, la cuestión a plantear es si no sería mejor planear zonas para viviendas en otros lugares cuyo uso residencial no tuviera otro coste económico, o especial atractivo para los visitantes. Como veremos a continuación, la evidencia empírica del análisis de los impactos económicos de los usos residenciales prueba que cada plaza turística que se convierte en residencial supone una pérdida de actividad económica, al estar ubicada en las zonas del territorio más idóneas para la prestación de servicios turísticos, y por tanto, capaces de generar un mayor valor añadido a través del uso turístico que del uso residencial.

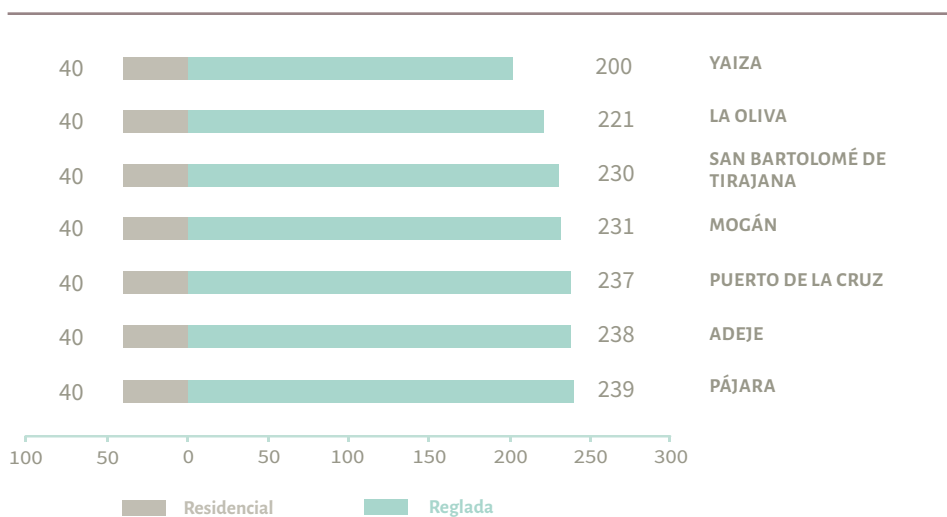
Los patrones de comportamiento y hábitos de gasto difieren entre quienes usan la oferta alojativa residencial y reglada en términos de ocupación y gasto medio diario, y tales diferencias sirven para entender los distintos resultados que la actividad turística es capaz de generar en los destinos.

### La ocupación de las plazas alojativas

Sin duda, la ocupación de las plazas alojativas es un indicador representativo de la actividad económica desenvuelta en las mismas. De acuerdo al informe de Exceltur (2005), la ocupación media es significativamente menor en las plazas residenciales que en las plazas regladas. Así, en Canarias cada plaza de alojamiento reglado se ocupa 208 noches al año por término medio, frente a las 40 noches ocupadas de cada plaza residencial.

En el Gráfico 2 se observa como en todos los municipios canarios considerados se mantiene el mayor número de noches de utilización de cada plaza reglada frente a la residencial. Todos los destinos canarios generan igual número de estancias por cada plaza residencial, destacando Pájara por ser quien alcanza un mayor grado de ocupación de su planta alojativa reglada con 239 días.

Por tanto, la oferta alojativa reglada tiene un comportamiento económico más robusto que la oferta turística residencial al ser capaz de generar un mayor número de pernoctaciones. La



**Gráfico 2**

*Pernotaciones por plaza según tipología de alojamientos en municipios canarios.*

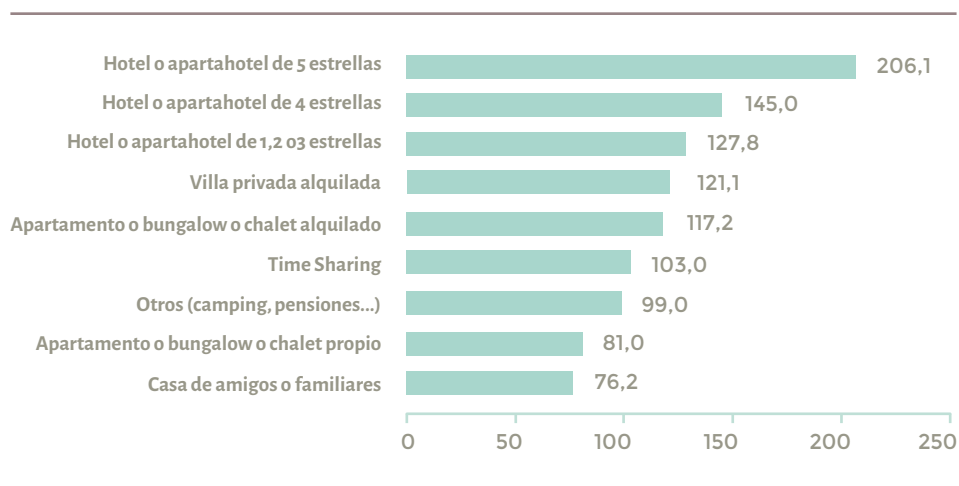
**Fuentes:**

*Exceltur (2005)*

explicación radica en el apoyo de una gestión empresarial dirigida a promover y comercializar el establecimiento reglado y la diversidad de atractivos y servicios turísticos complementarios al destino, con el fin de rentabilizar las fuertes inversiones de la oferta reglada, intentando incrementar sus ocupaciones y aspirando a estabilizar y mantener sus operaciones el máximo número de días al año. La mayor robustez en cuanto a ocupación de la oferta reglada redundará en una mayor estabilidad del empleo, así como en mayores impactos indirectos en otros sectores relacionados con la actividad turística, como el comercio, la restauración, y las actividades complementarias de ocio y cultura.

### Gasto medio diario en destino

Los consumos que tienen más capacidad de dinamizar socioeconómicamente a los destinos turísticos son los que finalmente revierten en los mismos, bien porque habiéndose realizado en origen, finalmente acaban financiando servicios en el propio destino, como es el caso del alojamiento hotelero, o bien porque son realizados durante la misma estancia del turista (bares, restaurantes, excursiones, alquileres de coches, compras, etc.).



**Gráfico 3**

Gasto medio total diario según la tipología de alojamientos en Canarias (€, 2015)

**Fuentes:**

Instituto Canario de Estadística (ISTAC), elaboración propia.

En el Gráfico 3 se puede observar que el gasto total por persona y día en hoteles o apartahoteles de cualquier categoría de estrellas es superior al gasto en apartamentos, villas y otras unidades alojativas residenciales como vivienda propia o de familiares y amigos. El menor gasto se realiza en casas de amigos o familiares y en los apartamentos, bungalow o chalet propio (76,2€ y 81€ respectivamente).

Los datos mostrados conculcan un mayor gasto asociado al turismo reglado frente al residencial, y es lógico plantearse que en el caso de la oferta residencial buena parte del gasto es cero por la utilización de la vivienda propia o la cesión de la de familiares y amigos, cuyo pago está implícito en el valor de la inversión que realizó en su momento para adquirirla. El gasto realizado por los turistas en alojamiento reglado no solo es más diverso, sino también de mayor cuantía. Así, para el año 2015 en Canarias el gasto medio diario en destino para la tipología de alojamiento residencial se puede estimar en 35,6€, lo que implica 7,2€ menos que el alojamiento reglado, que se estima en 42,8€.

La mayor propensión al gasto del turista que utiliza un alojamiento reglado se traduce en una distinta distribución de su cesta de la compra, que igualmente va a condicionar los efectos económicos que genera. En concreto, el turista que se aloja en establecimientos reglados realiza un mayor gasto en compras y adquisición de recuerdos, que en el caso del turista que visita más recurrentemente un destino no se realizan, además de realizar excursiones y

conocer el paisaje, la cultura local o la gastronomía, factores menos demandados cuando se reside en el destino por ser ya conocidos. Igualmente, el turista residencial gasta más en la adquisición de productos de alimentación en grandes superficies respecto al turista que se hospeda en la oferta reglada, por lo que el impacto final de ese gasto sobre el pequeño comercio local, que en buena parte configura la trama y potencia, y mantiene el carácter y el atractivo de los centros urbanos de las poblaciones turísticas, es menor.

Por tanto, se puede generalizar que los destinos que reciban un mayor volumen de pernотaciones en alojamientos reglados tienden a desarrollar una estructura comercial y de servicios más estable, enfocada a satisfacer una mayor demanda de oferta complementaria en compras, restauración, ocio y excursiones. Por el contrario, los destinos en los que predominan las pernотaciones residenciales tendrán una actividad económica menos diversa y más reducida en términos turísticos, tanto por la menor cuantía que genera este turista en términos de su volumen de gasto, como por la menor ocupación y estacionalidad, así como por la mayor concentración de su gasto en restaurantes y, sobre todo, en compras de alimentación.

### El modelo de contratación y comercialización

Las diferencias en la contratación y comercialización de cada una de las diferentes fórmulas alojativas respecto a los usos residenciales y turísticos, tienen una incidencia directa sobre la capacidad de generación de renta para la economía y para la hacienda pública. En el caso del alojamiento reglado, su comercialización pasa por canales legalmente regulados con personal especializado, y dedicado a integrar y vender el producto (tour operadores, agencias de viajes convencionales o virtuales), cumpliendo con todas sus obligaciones impositivas, tanto en cuanto al IGIC (o IVA) generado en cada venta, como el Impuesto de Sociedades, etc.

Por el contrario, en el caso de los alojamientos residenciales el impacto sobre la hacienda pública es ostensiblemente menor porque muchos de ellos son disfrutados por sus propietarios, o son supuestamente cedidos a familiares o amigos, reales o “aparentes”, sin que exista una contraprestación declarada o conocida y además, porque entre quienes pagan un arrendamiento hay casos de inquilinos que han llegado a un acuerdo directamente con el propietario, sin que haya incentivos para que realmente se declaren ni la propia operación, ni las rentas obtenidas, que debieran incorporarse en la declaración tributaria.

La normativa que regula la operativa de los alojamientos reglados confiere al consumidor final una mayor garantía de seguridad sobre los elementos físicos que conforman el establecimiento, sus equipamientos y la calidad integral resultante de los servicios que ofrecen. Afrontar el cumplimiento de la regulación existente que se les exige a los establecimientos reglados les genera unos costes adicionales. Además, la normativa que regula la operativa de los alojamientos reglados también exige garantías de protección al consumidor ante in-



cumplimientos en la provisión del servicio adquirido y sistemas de inspección y sanción de los establecimientos que no cumplan con los requisitos marcados en numerosas materias como sanidad, higiene, protección frente a incendios etc.

Por el contrario, el alojamiento residencial una vez finalizada su construcción y venta, al no comercializarse su eventual disfrute posterior en su mayor parte por circuitos reglados, ni está sujeto al coste que suponen esas normativas, ni está sometido a ningún tipo de control de calidad, ni ofrece las mismas garantías de seguridad para el cliente final, que puede llegar a encontrarse indefenso ante posibles incumplimientos, o unos estándares eventualmente inferiores a los prometidos.

La conjunción de estos factores explica por un lado, los efectos económicos directos generados sólo por el gasto de los turistas y por otro lado, los efectos económicos sobre la renta y el empleo directo e indirecto inducidos sobre otros sectores que dependen del turismo, aunque no interaccionen directamente con el turista

### 5.1. EFECTOS ECONÓMICOS DIRECTOS GENERADOS SÓLO POR EL GASTO DE LOS TURISTAS

El gasto del turista genera un primer impacto sobre la economía local fruto del negocio y empleo que induce sobre el conjunto de las diferentes empresas turísticas que están en contacto directo con el turista. Dicho impacto depende del número de turistas que lleguen al destino, del número de pernoctaciones que estos realizan (ocupación de plazas) y, sobre todo, del nivel de gasto medio diario en destino en el que incurren los turistas durante su estancia promedio.

La actividad económica generada en Canarias por la oferta reglada y residencial se puede estimar en 2015, de acuerdo a los datos proporcionados por Exceltur (2005), en 7.454 y 1.423 millones de euros respectivamente, mientras que la actividad económica de Canarias (% de oferta reglada sobre el total de la oferta) por plaza reglada se estima en el 36,5% en términos medios para todas las islas. A nivel municipal, los niveles de actividad económica por plaza se muestran en la Tabla 1 (página siguiente), y guardan relación con las diferentes productividades por cada plaza construida, lo que depende de la combinación alojativa, la categoría de la oferta y la presencia de equipamientos de oferta complementaria, entre otros.

Un destino que cuente con una oferta alojativa de calidad y con una oferta complementaria de productos y actividades turísticas atractiva, diferenciada y diversificada, tendrá un efecto llamada hacia más clientes, además de permitirles gastar más allá del alojamiento y manutención, logrando incrementar las pernoctaciones, minorando la estacionalidad.

Como se puede ver en el Gráfico 4, el municipio que genera mayor actividad económica reglada por plaza alojativa es el municipio de Adeje (Tenerife). Además. El municipio que más actividad económica genera por plaza residencial es Yaiza (Lanzarote), seguido de Mogán y San Barto-

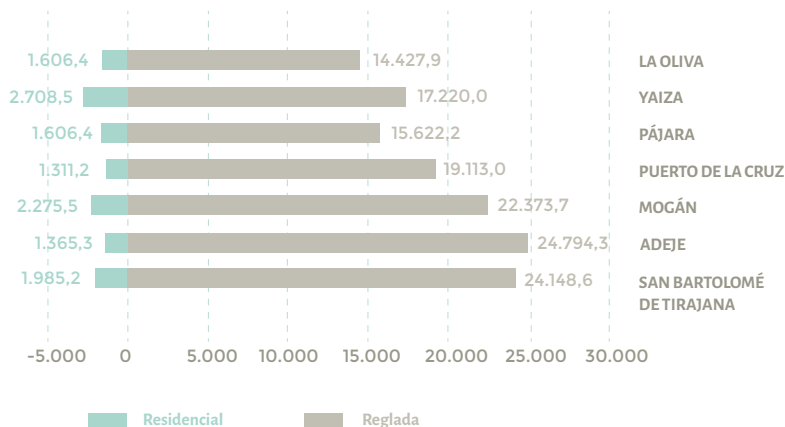
	Actividad Económica (€)	Total plazas turísticas	Actividad por plaza (€)	% oferta reglada	% oferta residencial
SAN BARTOLOMÉ DE TIRAJANA	2.481.975.135 €	118.378	20.967 €	85,6	14,4
ADEJE	1.183.259.139 €	83.961	14.093 €	54,3	45,7
MOGÁN	763.211.416 €	56.681	13.465 €	55,7	44,3
PUERTO DE LA CRUZ	502.871.998 €	54.074	9.300 €	44,9	55,1
PÁJARA	315.203.292 €	33.130	9.514 €	56,4	43,6
YAIZA	227.261.122 €	21.921	10.368 €	52,8	47,2
LA OLIVA	155.797.093 €	18.515	8.414 €	53,1	45,9

**Tabla 1**

Actividad económica por plaza en municipios turísticos de Canarias (€, 2015)

**Fuentes:**

Elaboración propia con datos de Exceltur (2005)



**Gráfico 4**

Actividad económica por plaza según la tipología de alojamientos en municipios canarios (€, 2015)

**Fuentes:**

Elaboración propia con datos de Exceltur (2005)

lomé de Tirajana. En todo caso, son muy notables las contribuciones a la actividad económica generada por ambos tipos de plazas alojativas en todos los municipios canarios considerados, lo que se explica porque Canarias es un destino en general especializado en la oferta reglada.

## 5.2. EFECTOS ECONÓMICOS SOBRE LA RENTA Y EL EMPLEO DIRECTOS E INDIRECTOS GENERADOS POR LA INDUSTRIA TURÍSTICA.

### Efectos sobre la renta

Los impactos de los distintos modelos alojativos (reglado o residencial), no sólo se circunscriben a los efectos directos derivado del gasto de los turistas. La actividad turística está fuertemente relacionada con otras actividades económicas, y por ello el gasto directo de los turistas deriva en efectos indirectos sobre otras ramas de actividad, así como sobre la renta de las personas físicas. Esto es lo que se conoce como los efectos multiplicadores del turismo, y es de esperar que este tipo de efectos sea distinto de acuerdo a los diferentes modelos alojativos.

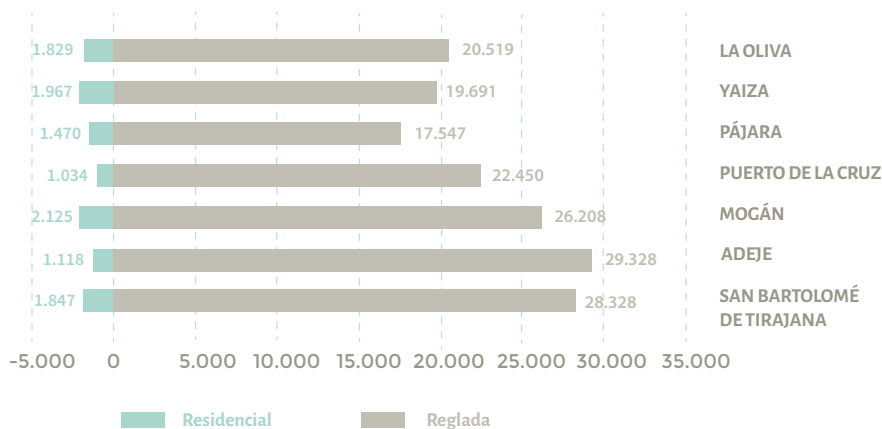
El turismo ha ejercido de motor de la economía canaria y se estima que siga siendo así. El PIB turístico en Canarias en el año 2014 ascendió a 13.032 millones de euros (IMPACTUR Canarias, 2014) aportando directa e indirectamente el 31,4% de la economía de Canarias. Los efectos directos del turismo suponen el 20,9% del PIB regional, mientras que los efectos indirectos se cifran en un 10,5% del PIB de Canarias. Dentro de los efectos directos se consideran los generados por aquellas ramas de actividad con contacto directo con los turistas (hoteles, restaurantes, agencias de viajes, empresas de alquiler de coches, etc.). En los efectos indirectos se incluyen los impactos multiplicadores en otras ramas de actividad proveedoras de bienes y servicios intermedios para el turismo (agricultura, alimentación, construcción, textil, electricidad, agua, asesoría, etc.).

La notable capacidad de arrastre del sector turístico también se refleja en la contribución al conjunto del sector turístico español. El valor añadido generado por el turismo de Canarias explica el 11% del impacto económico total del sector turístico español (IMPACTUR Canarias, 2014). La capacidad de arrastre es muy distinta por comunidades autónomas en función de su modelo alojativo, así como las interrelaciones económicas y dependencias del exterior recogidas en la composición de sus tablas Input-Output oficiales. Los destinos que muestran unos mayores efectos multiplicadores derivados de los efectos de arrastre de las actividades turísticas, son aquellas en las que el turismo utiliza predominantemente alojamientos reglados, como Canarias o Baleares.

Estos mayores efectos multiplicadores in situ se explican principalmente por el mayor peso del sector turístico tradicional y sus proveedores auxiliares conexos en relación con el resto de ramas económicas, y por tanto, por el mayor grado de integración de la industria turística en el tejido productivo local y regional, además de por la diferente materialización del

gasto por conceptos entre el turista que se hospeda en un alojamiento reglado respecto al que utiliza la oferta residencial. En concreto, se observa que las ramas que mayor capacidad de arrastre local tienen son aquellas en las que el factor humano y la generación de empleo tienen un mayor peso (hoteles, bares restaurantes, pequeño comercio, alquiler de vehículos, y actividades de ocio), y que a su vez son las que más consume el turista que se aloja en un alojamiento reglado, a la par que las que más impulsan los bienes y servicios propios del entorno (productos agrarios, servicios a empresas, servicios financieros, etc.).

Cuando los resultados de Valor Añadido Bruto (VAB), que incorpora los efectos de multiplicadores y de arrastre en otros sectores económicos y en la renta, se calculan en función de cada plaza de alojamiento, como vía para aproximar la riqueza generada por cada unidad de territorio ocupada, los resultados vuelven a ser superiores a favor de las plazas de alojamiento reglado frente a las residenciales. Los datos recabados por Exceltur (2005), una vez actualizados al periodo corriente, indican que en Canarias el VAB directo más el de arrastre generado por la tipología de alojamiento reglado y residencial fue de 11.346 y 1.855 millones de euros respectivamente en 2015. Además, el VAB total (directo más arrastre) generado por cada plaza de alojamiento residencial y reglado fue, en términos medios para Canarias, de 25.642 y 2.412 euros respectivamente. Los resultados por municipio mostrados en el Gráfico 5 confirman que el VAB por plaza según la tipología de alojamiento es superior en el alojamiento reglado en todos los municipios turísticos considerados en Canarias.



**Gráfico 4**

VAB por plaza según la tipología de alojamientos en municipios canarios (€, 2015).

**Fuentes:**

Elaboración propia con datos de Exceltur (2005)

## Efectos sobre el empleo

La dinamización económica que genera la actividad turística sobre otras actividades económicas, que de forma indirecta ya se observaba en términos de su contribución al VAB, adquiere su mayor relevancia en cuanto a su incidencia en la creación de empleo.

Por tipologías alojativas, además del mayor empleo directo que genera el alojamiento reglado, su capacidad de arrastre hacia otros sectores y ramas de actividad es también mayor respecto al alojamiento residencial, lo que refuerza su papel como dinamizador económico y generador de cohesión social en la propia zona y sus áreas más próximas de influencia.

El turismo en Canarias fue responsable de la generación de 273.982 puestos de trabajo directos e indirectos en 2014, lo que representa el 35,9% del empleo total de las islas. De acuerdo a IMPACTUR Canarias (2014), los efectos directos del turismo suponen el 24,8% del empleo directo y el 11,1% del empleo indirecto. Si se incluyera la oferta no reglada en zonas turísticas (residencial) el impacto se incrementaría notablemente. Exceltur (2005) sostiene que, en Canarias, la mayor especialización en el turismo reglado favorecido por la desestacionalización provoca que el empleo directo por cada 1000 plazas turísticas generado por el gasto turístico en la tipología de alojamiento reglado sea de 272 empleos mientras que en la tipología de alojamiento residencial el impacto apenas alcance los 24 puestos de trabajo directo.

### 5.3. EFECTOS SOBRE LA HACIENDA PÚBLICA

Los impactos económicos del turismo también se proyectan en la capacidad recaudatoria para la hacienda pública, y en las necesidades de inversión y gasto corriente que afectan al presupuesto de las diversas administraciones públicas. Las decisiones sobre el ritmo de crecimiento en el número de plazas, junto con la orientación hacia un modelo de predominio de establecimientos reglados frente a la vivienda de uso turístico o primera residencia, generan una serie de consecuencias de diversa índole a corto, medio y largo plazo sobre las arcas públicas, e incluso sobre su sistema de gestión, sobre el que es necesario reflexionar.

Las implicaciones de los diversos modelos alojativos turísticos y los ingresos que generan para las diferentes administraciones públicas se derivan, por un lado, de la disímil actividad económica que inducen y, por otro, de la mayor o menor transparencia y legalidad de su comercialización, que a su vez incorpora repercusiones económicas y fiscales divergentes sobre los niveles finales de recaudación.

Así, mientras en el caso de los impuestos locales, en general, no hay diferencias por cada edificación dirigida a los alojamientos reglados o a los residenciales, en la medida en que tanto en la fase de construcción como una vez construidos, los ayuntamientos les gravan con las

figuras correspondientes, principalmente el IBI, en el caso de las grandes figuras tributarias que sustentan el modelo fiscal español las diferencias sí pueden llegar a ser importantes.

El turista, cuando viaja y consume, paga un porcentaje de IVA (IGIC en Canarias) en cada uno de los servicios que le prestan, que es recaudado por las empresas y transferido a la Administración, que a su vez recauda en términos de Impuesto de Sociedades o IRPF los resultados de aplicar el tipo correspondiente a los beneficios o los salarios obtenidos por las personas jurídicas o físicas respectivamente, derivados de su participación en la prestación de esos bienes o servicios. El mayor nivel de actividad y el mayor grado de transparencia en algunos de los eslabones de la cadena de valor del turismo, como especialmente es el caso del alojamiento reglado frente al residencial, explica las diferencias en las aportaciones al conjunto de la hacienda pública española que generan uno y otro modelo de alojamiento.

Cuantificar en cifras el menor impacto fiscal que genera la oferta de alojamiento residencial ya construida es complicado pues depende del uso y de la sujeción a la legalidad del proceso de comercialización. El mayor impacto en la recaudación radica en las transacciones que se hagan de espaldas a la hacienda pública, permaneciendo ocultas al fisco y las realizadas entre extranjeros que ni siquiera se ingresan en España ni aportan valor a la economía.

La falta de control de este creciente fenómeno vinculado a la comercialización “alegal” del alojamiento residencial, que también estimula progresivamente Internet, genera pérdidas provocadas tanto por alquileres como por las rentas obtenidas por el propietario que tampoco se declaran. Cálculos conservadores realizados por Exceltur (2005) indican que alrededor de 400 millones de euros anuales dejan de ingresarse en las arcas públicas de las comunidades autónomas turísticas de Baleares, Canarias, Murcia, Cataluña, Andalucía y Comunidad Valenciana, solo en concepto de IVA (o IGIC) e IRPF.

Por otra parte, la mayor eficiencia sobre los gastos públicos se obtiene cuando el presupuesto y balance municipal permite dimensionar los servicios y equipamientos municipales de forma más acorde con las necesidades reales a lo largo del año, ofertando oportunidades de ahorro reales sobre el presupuesto municipal en la prestación de los múltiples servicios de mantenimiento, como la recogida de residuos sólidos urbanos, la distribución de agua y alumbrado público, entre otros.

Por otro lado, es necesario hacer mención a los efectos que están generando y pueden llegar a intensificar la localización de primeras residencias en el litoral y un mayor uso de las segundas residencias actuales. Esta tendencia puede llegar a saturar las infraestructuras y equipamientos por la sobre utilización en los meses estivales en el caso de segundas residencias, o a lo largo del año, en el caso de primeras residencias, causando desajustes, como por ejemplo, problemas ligados al tráfico por carretera, a la escasez de aparcamientos, a la capacidad in-

suficiente de distribución de energía eléctrica, a la carestía de agua potable, o la provisión de servicios públicos, como la educación, el transporte o la sanidad.

Estos costes de la residencialización deben estimarse, e imprescindiblemente ser tenidos en cuenta a priori por los planificadores territoriales, tanto para cubrir la brecha existente, como a la hora de establecer las bases para el desarrollo futuro de cualquier territorio.

#### 5.4. EFECTOS SOBRE LOS RECURSOS NATURALES

Por otra parte, conviene mencionar que el proceso de residencialización puede generar otros costes ambientales si la planta que deja de utilizarse como turística es reemplazada en otros espacios de alto valor ambiental y paisajístico, como suele ser común en los destinos que quieren expandir su capacidad alojativa, y no encuentran espacios idóneos para ello, como podría ser el caso de Canarias. Este coste del paisaje deteriorado se puede estimar por métodos de valoración económica del medio ambiente. Para el caso de Canarias, el valor económico del paisaje virgen deteriorado por la transformación turística se puede situar en 7,68 euros el métró cuadrado (León, 1996), lo cual supone unos 76.800 euros por hectárea, o bien 1.024 euros por plaza, considerando un estándar de 75 m2 por plaza.

La playa, el mar y los ecosistemas sobre los que se sustenta el turismo constituyen los recursos naturales por excelencia del destino turístico vacacional canario. Además del potencial atractivo que se deriva de estos recursos, dado el notable avance en las exigencias de la demanda, han ido cobrando un peso progresivo la dotación de equipamientos y servicios vinculados a proteger su utilización, así como los esfuerzos para preservar su valor ambiental; y son exigidos cada vez más por el propio turista. En aquellos destinos donde se ha avanzado en estos ámbitos, se han observado mejoras en la actividad socioeconómica inducida por cada plaza alojativa. Ello soporta aún más el argumento de que lo racional y más eficiente es que los espacios, que por sus condiciones ideales para el uso turístico fueron diseñados territorialmente con este fin, sigan realizando este uso, y el uso residencial se ubique en las zonas que no presentan estos atractivos para el visitante.

## 6. CONCLUSIONES

**D**e la evaluación sobre los impactos del turismo en la economía se deduce que la regulación turística en Canarias no ha sido, en principio, totalmente mal intencionada al perseguir, una y otra vez, impedir los usos residenciales en las zonas turísticas. Sin embargo, la realidad es bien diferente, y como se ha explicado antes, los vaivenes del merca-

do han propiciado la residencialización de algunos usos, que se han convertido en derechos adquiridos ante lo que no es posible dar marcha atrás. Ante esta realidad, ¿qué opciones tiene la regulación para minimizar los impactos económicos de la residencialización y favorecer el interés general, optimizando los escasos recursos del suelo que disponemos en Canarias? Es inútil insistir en regulaciones que intenten por la fuerza legal desandar lo andado, pues como se ha evidenciado, esto no resulta sencillo, ya que la residencialización se convierte en una vía fácil y atractiva para las unidades alojativas que el mercado va dejando obsoletas. La regulación debe adaptarse a las nuevas circunstancias, y optimizar la eficiencia en el uso de los recursos de suelo de alto valor para el turismo, compatibilizando los usos alternativos que han venido apareciendo con el devenir del mercado, y frenando en lo posible, el proceso de residencialización a través de los incentivos adecuados, así como incentivando los usos turísticos sobre los residenciales.

Se necesita un planteamiento relativizador que favorezca la compatibilización de usos turísticos y residenciales, ordenando una realidad de hechos consumados. En este sentido, se debe imponer un uso residencial de alta calidad, que ha de someterse a los estándares del entorno turístico. Además, este uso residencial debería ser incluido en la planificación territorial para dotarlo de los servicios adecuados, en aras del interés general y turístico. Los incentivos han de ser los adecuados. El uso residencial de cualquier tipo ha de estar sujeto a los mismos impuestos, o incluso más, que el uso turístico, evitando sumergirse en un inframundo de baja calidad de servicio al margen de la regulación. Además, el cambio de residencial a turístico puede ser incentivado con ayudas fiscales y contributivas, de modo que a la propiedad le salga más a cuenta en sus relaciones con las administraciones tributarias.

	Reglada	Residencial	Diferencia
Gasto medio turista día en destino	42,8 €	35,6 €	7,2 €
Actividad económica	16.849 €	1.963 €	14.886 €
Valor añadido bruto (VAB)	25.642 €	2.412 €	23.230 €
Recursos naturales		1.024 €	-1.024 €
Ingresos fiscales	4.363 €	1.178 €	3.181 €
Empleo directo	0,271 €	0,023 €	0,25 €
Empleo total (directo más arrastre)	0,718 €	0,057 €	0,66 €

**Tabla 2**

VAB por plaza según la tipología de alojamientos en municipios canarios (€, 2015).

**Fuentes:**

Elaboración propia con datos de Exceltur (2005)



La Tabla 2 presenta la síntesis de los impactos económicos derivados de los dos modelos de uso de las plazas alojativas en Canarias. Como se puede apreciar, por cada plaza que se convierta en uso residencial, se pierden 23.230 euros al año de valor añadido en la economía, así como un impacto en la utilización de recursos naturales de 1.024 euros si se produce una sustitución por plazas de nueva creación. Además, por cada cuatro plazas que pasen a la residencialización se pierde un puesto de trabajo directo, y casi dos empleos indirectos, en la industria del turismo en Canarias.

Por todo ello, resulta sumamente necesario articular las medida de política adecuadas que eviten, en lo posible, el incurrir en estos costes económicos de la residencialización. Las regulaciones del territorio excesivamente rígidas, tienden a no contemplar el papel que pueden tener los incentivos económicos para inducir a los agentes a tomar las decisiones de mayor beneficio para la colectividad. Por ejemplo, si la readscripción de una unidad reglada a residencial estuviese sujeta a un impuesto igual al coste generado en la sociedad como consecuencia de dejar de obtener rentas turísticas en un lugar idóneo para ello, el uso residencial se limitaría tan solo a los que tuviesen el poder adquisitivo y la capacidad de gasto necesaria para afrontar este coste, en las condiciones de calidad que la oferta turística requiere de su entorno. Además, en este caso, el uso residencial no sería tan atractivo frente al uso como actividad turística. Sin duda, vivir en una zona turística sería un privilegio que no todo el mundo podría permitirse.

## Bibliografía

- AGENCICATPE** 2016  
"Il Informe CATPE sobre la competitividad turística de Canarias. Propuestas para encauzar el equilibrio económico-social-medioambiental del Archipiélago Canario"  
Centro Atlántico de Pensamiento Estratégico.
- EXCELTUR** 2005  
"Impactos sobre el entorno, la economía y el empleo de los distintos modelos de desarrollo turístico del litoral Mediterráneo español, Baleares y Canarias"  
Deloitte / Área de Estudios e Investigaciones de Exceltur.
- IMPACTUR Canarias** 2014  
"Estudio de Impacto Económico del Turismo sobre la economía y el empleo de las Islas Canarias"  
Gobierno de Canarias.
- LEÓN, C. J.** 1996  
"Double bounded survival values for preserving the landscape of natural parks"  
Journal of Environmental Management, vol. 46, no 2, 103-118.
- MAZÓN, T., y ALEDO, A.** 2005  
"El dilema del turismo residencial: ¿turismo o desarrollo inmobiliario?"  
en Turismo residencial y cambio social: nuevas perspectivas teóricas y empíricas (Mazon, T. y Aledo, A., eds). Universidad de Alicante, 13-30.
- TALTAVULL, P., y RAMÓN, A.** 2005  
"Turismo y vivienda"  
Economistas, nº 103, 66-80.

# Capítulo 4

## El impacto de los procesos de la residencialización sobre la llegada de nuevos usuarios a las áreas turísticas del litoral \*

**María Pilar Peñarrubia Zaragoza**

Profesora Asociada de Geografía Humana.  
Departamento de Geografía. Universitat de València

**Moisés Simancas Cruz**

Profesor Titular de Geografía Humana.  
Departamento de Geografía e Historia. Universidad de La Laguna

**Rafael Temes Cordovez**

Profesor Contratado Doctor de Urbanismo,  
Departamento de Urbanismo. Universitat Politècnica de València

**Alicia García Amaya**

Arquitecta

\* La investigación que da lugar a esta publicación se inscribe en los proyectos "Crisis y reestructuración de los espacios turísticos del litoral español" (CSO2015-64468-P) del Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO) y "ReinventUR 2.0: Tecnologías de Información Geográfica aplicadas al análisis y diseño de propuestas innovadoras para la renovación de los alojamientos turísticos", financiado por la Fundación CajaCanarias.

# Palabras clave

Residencialización

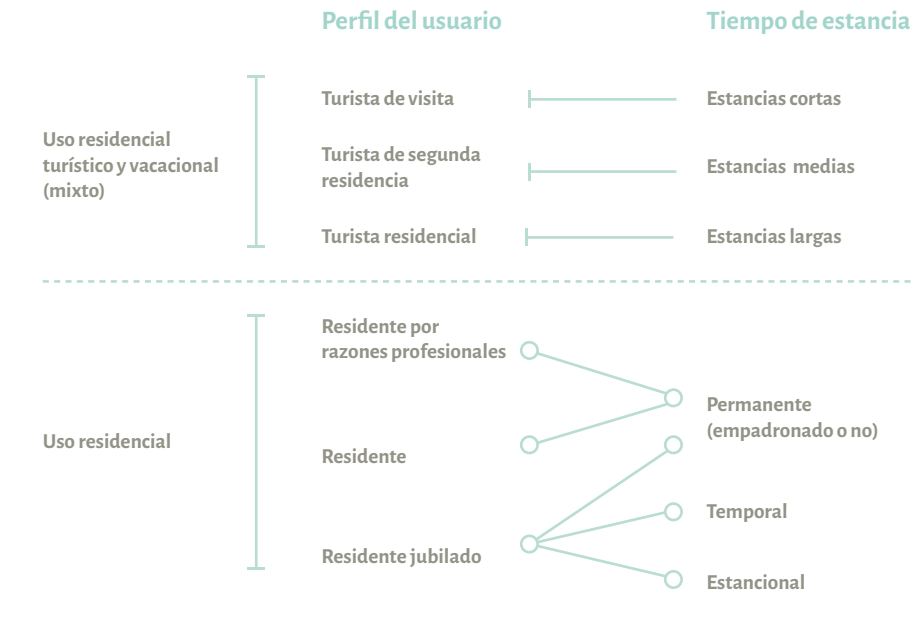
Turista

Residente

Vivienda principal

# 1. Introducción

Como se ha planteado en capítulos precedentes, la residencialización se está consolidando como un elemento estructural de las áreas turísticas de litoral de Canarias, con el consiguiente impacto territorial, social, económico y demográfico. Constituye un proceso por el que el uso residencial se consolida como el principal de los alojamientos turísticos, sobre todo, extrahoteleros (apartamentos, bungalows y villas), o como el paso previo para su mercantilización fuera del principio de unidad de explotación. Ello induce a la aparición de dos tipos de usos en de las áreas turísticas de litoral de Canarias: por una parte, el residencial-turístico o vacacional (temporal por razones de ocio), y por otra, el residencial (demanda permanente no turística). Así, los usuarios de las viviendas ubicadas en las parcelas residenciales y de las unidades alojativas extrahoteleras fuera de la unidad de explotación, conviven con los turistas que se alojan en establecimientos, reglados o no, por razones netamente vacacionales (figura 1).



**Figura 1.**  
Tipos de usuarios de los de los alojamientos privados no reglados

## 2. La llegada de nuevos residentes a los espacios turísticos

Una proporción de las nuevas viviendas construidas en las áreas turísticas y de las unidades alojativas extrahoteleras que se han transformado en residenciales —se han “residencializado”— son ocupadas por personas que se trasladan a las áreas turísticas por razones laborales-profesionales, estrictamente residenciales o vinculadas con la denominada *lifestyle migration* (Bell y Ward, 2000; Williams y Hall, 2000). Así, siguiendo la definición del Instituto Nacional de Estadística en las áreas turísticas de litoral esas personas han residido habitualmente por un período continuado de al menos doce meses o tuvieran intención de permanecer en ella al menos un año en el caso que lo fueran hace menos de ese tiempo. Ello hace que las unidades alojativas, ahora convertidas en viviendas —y, por tanto, excluidas del mercado turístico—, no se ocupen por clientes (turistas), sino por residentes (ciudadanos), que las convierten en su vivienda habitual. Por consiguiente, se trata de un proceso de residencialidad que se aproxima a lo que Mantecón (2008) define como “un proceso de reasentamiento de la población en viviendas emplazadas en contextos turísticos”.

Existe una diferenciación de los residentes en cuanto a su motivación y modos de vida. Por una parte, aquellas personas que se “domicilian” en las áreas turísticas, atraídas fundamentalmente por sus expectativas y posibilidades laborales-profesionales y, por tanto, con la realización de un actividad económica. Por otra, aquéllas que buscan un nuevo estilo de vida (Breuer, 2005: 372) en un entorno —el turístico— distinto al que desarrollan o han desarrollado —en el caso de los que “vienen a vivir” (Requejo, 2008)— su vida profesional. Éstos lo eligen por ser lugares privilegiados para localizar su residencia permanente, al presentar un clima benigno, un ambiente tranquilo y una buena calidad de vida. Además, en algunos casos, seguramente las conocieron como turistas (estancias cortas), lo cual influyó sobremedida sobre su decisión de elegirlos como su destino residencial, siendo, de nuevo, una de las consecuencias directas de la fidelización del destino. En ambos casos, los residentes se comportan como vecinos-propietarios (Huete, Mantecón y Mazón, 2008), realizando sus visitas o vacaciones en otros lugares. De esta manera, se transforman en residentes/anfitriones, revelándose como esenciales en la actitud positiva hacia el turista, en cuanto, como indica Snaith and Haley (1999), “though the local population's attitudes toward tourism are important given the argument that a happy community is more likely to support tourism development and welcome tourists”.

Esta diferenciación conlleva una dualidad en cuanto al tiempo de estancia (figura 1): mientras las viviendas se convierten para los primeros en su domicilio principal y habitual, arrendado o en propiedad, de modo que no suelen mantener una vivienda principal en sus países de origen, para los segundos constituyen lugares de ocupación permanente o temporal, con carácter puntual o estacional.

Del mismo modo, tomando como referencia las clasificaciones realizadas por Betty y Cahill (1998) y King, Warnes y Williams (2000), podemos distinguir dos tipos de usuarios. Por un lado, los que usan y disfrutan las viviendas (en propiedad o no) hasta seis meses (visitantes de larga duración) o durante casi todo el año (residentes), y que, por diversas razones, no se inscriben en el Padrón. Por otro, los que se vinculan a la correspondiente zona a través de la formalización del empadronamiento, sean o no propietarios de su vivienda, de modo que se convierten en efectivos poblacionales que se suman a los que ya lo estaban en los núcleos primigenios —cuando existen— de las áreas turísticas. En este punto surge un conflicto legal relacionado con el otorgamiento del padrón municipal a personas que se “domicilian” en apartamentos disidentes de la unidad de explotación del complejo turístico, en cuanto se trata de una situación totalmente ilegal al contravenir la normativa vigente y las propias licencias otorgadas por el mismo Ayuntamiento y Cabildo. En cualquier caso, se trata de personas para las que las unidades alojativas residencializadas o las viviendas ubicadas en las áreas turísticas de litoral se convierten en su residencia habitual y, por tanto, en efectiva o real, en cuanto implica su estancia o permanencia la mayor parte del año, con la consiguiente presunción de habitualidad en suelo turístico.

Lo anterior hace que estas personas que están residiendo, de forma irregular, en sus unidades alojativas, tengan unos derechos consolidados, entre otras cuestiones, por haberles sido concedida la inscripción en el padrón municipal solicitada (Simancas, Temes y Peñarrubia, 2016). Además, tales unidades se convierten en su residencia habitual y, por tanto, en virtud de la Ley 22/2009, de 18 de diciembre, por la que se regula el sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía y se modifican determinadas normas tributarias, en punto de conexión como contribuyente en relación con los Impuestos sobre la Renta de las Personas Físicas, el Patrimonio, Sucesiones y Donaciones, en el gravamen de las donaciones que no sean bienes inmuebles, y sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, modalidad Transmisiones Patrimoniales Onerosas.

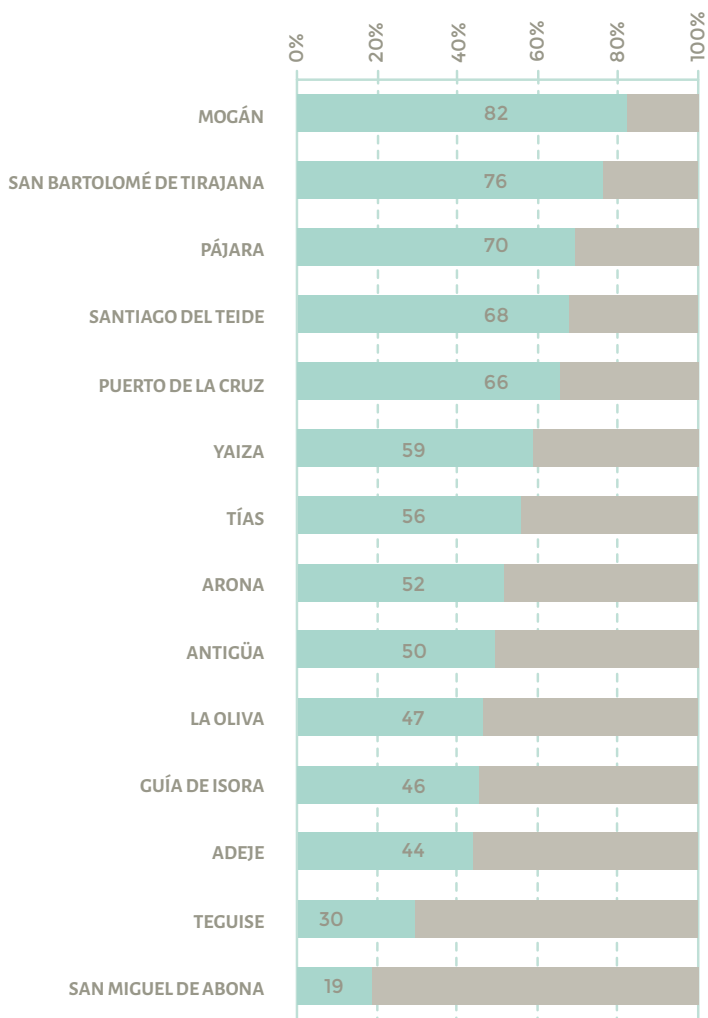
Por otra parte, podemos diferenciar entre aquellos usuarios, nacionales o extranjeros, que adquieren una vivienda en propiedad y los que proceden a su arrendamiento. Dado que, como se comentará en el capítulo 5 de este libro, el Decreto 113/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de las viviendas vacacionales de la Comunidad Autónoma de Canarias, prohíbe el alquiler vacacional (para seis meses o menos) en las áreas turísticas de litoral, dentro de este último grupo sólo se permiten los alquileres por larga temporada (más de 6 meses) según las Leyes 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos, y 4/2013, de 4 de junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas, que ha modificado a la anterior, a pesar de que, según la Asociación Canaria del Alquiler Vacacional, el 90% de las viviendas vacacionales existentes en Canarias se encuentran en las mismas (Diario de Avisos, 29 de mayo de 2015).

Además de suponer un uso alternativo al turístico para las unidades alojativas disidentes del principio de explotación —y, por tanto, fuera del mercado—, estos procesos residenciales cubren las necesidades reales de viviendas derivadas del crecimiento de la población residente y que trabaja en el área turística o en su ámbito de influencia, con el consiguiente “alivio” al consumo de suelo; de esta manera, esas unidades de alojamiento —transformadas ahora en viviendas— se convierten en un bien y un elemento de primera necesidad. A su vez, sus moradores aprovechan las infraestructuras, dotaciones y servicios creados para el desarrollo de actividades vacacionales, lo cual, en ciertas ocasiones, resultan definitivos en la decisión de alquilar o invertir en la compra del inmueble, en cuanto aumentan el atractivo de la zona.

Las estimaciones realizadas por Simancas y García (2013) ponen en evidencia la importancia que este tipo de residencialidad adquirió durante el tercer boom turístico: el 18,8% de la población total de Canarias residía en el año 2009 en los municipios susceptibles de ser calificados como turísticos (16 de los 88 existentes), a la vez que las áreas turísticas concentraban al 10,2% de sus efectivos (216.867 habitantes). Además, se trata de un fenómeno en expansión: según la explotación del Padrón municipal, la tasa de crecimiento poblacional de los municipios turísticos fue de 118,6% durante el período 1996-2011, muy superior al conjunto de Canarias (32,4%), aunque los municipios no turísticos fueron los que concentraban en términos absolutos la mayor parte de la población (1.708.811 habitantes frente a 393.293 de los municipios turísticos en 2009). Del mismo modo, el 54,3% de la población de los municipios turísticos residía en sus áreas turísticas, de las que sólo nueve concentraban a más de la mitad de su población residente (gráfico 1). Todo ello da cuenta de un cambio en la tendencia seguida hasta finales de la década de los años noventa, en cuanto las periferias de las principales áreas turísticas eran las que concentraban a la población residente (Zapata, 2002).

Lo anterior explica que el 63,3% de las 181.705 viviendas censadas en 2011 en las áreas turísticas de litoral se corresponden con viviendas principales. Así, los datos aportados por las secciones censales evidencian su importancia, en cuanto superan el 50% del total de viviendas (principales y secundarias) en 15 de las 27 zonas turísticas de Canarias (gráfico 2). No obstante, la estimación de la oferta de viviendas destinadas a primera y segunda residencia constituye una labor compleja, al tratarse de conceptos con fronteras difusas y de difícil medición a través de las estadísticas convencionales (Simancas, Temes y Peñarrubia, 2016). Asimismo, existe una confusión entre viviendas no principales (secundarias) y alojamiento turístico extrahotelero, evidenciada en un contexto general por Valenzuela (1988). Del mismo modo, en el caso de las viviendas en régimen de propiedad, los datos no permiten diferenciar el uso habitual del secundario, e incluso, dentro del mismo, el de los extranjeros residentes del de los no residentes en España, así como de las desocupadas (Parreño, 2006). Además, se produce un alto grado de subregistro, al que se añade la inexistencia de un registro de los inmuebles de uso secundario alquilados por extranjeros (Parreño, 2006). Por último, existe un desajuste entre la escala administrativa —de la que se suele disponer de datos estadísticos— y la territorial —que hace que las áreas turísticas no coincidan con la anterior—.



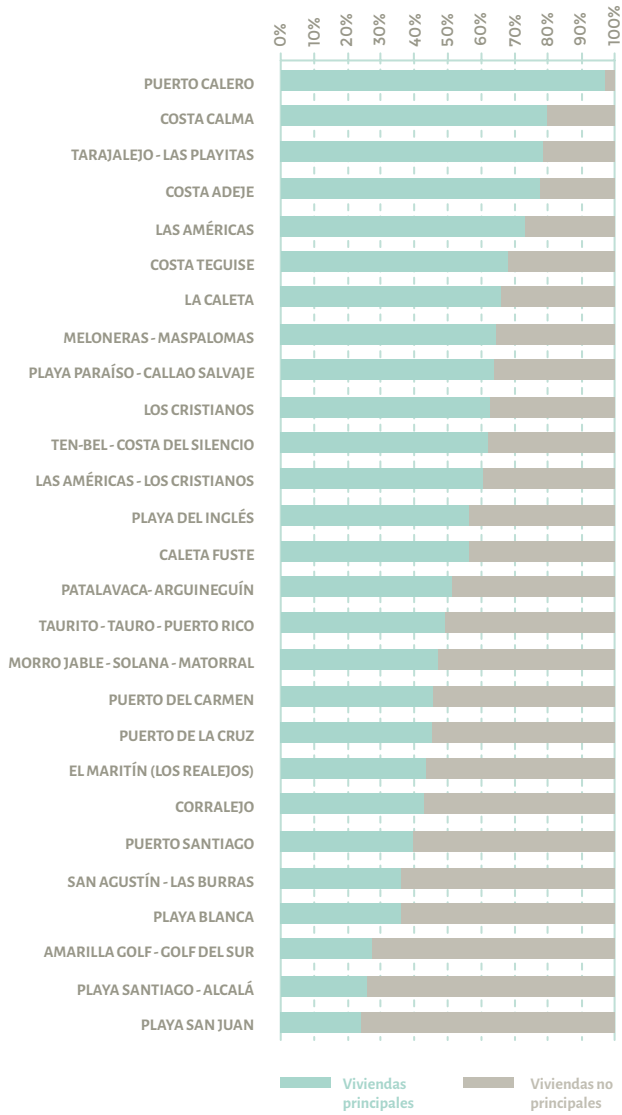


**Gráfico 1.**

Porcentaje de la población empadronada en los municipios turísticos de Canarias (2009)

**Fuentes:**

Población por sección censal y límites cartográficos de las secciones censales (Instituto Nacional de Estadística, 2010) / Callejero Digital de Canarias (GRAFCAN, 2010) / Turidata (2009). Elaboración propia.



**Gráfico 2.**

Porcentaje de vivienda principal respecto a las no principales en las zonas turísticas de litoral de Canarias

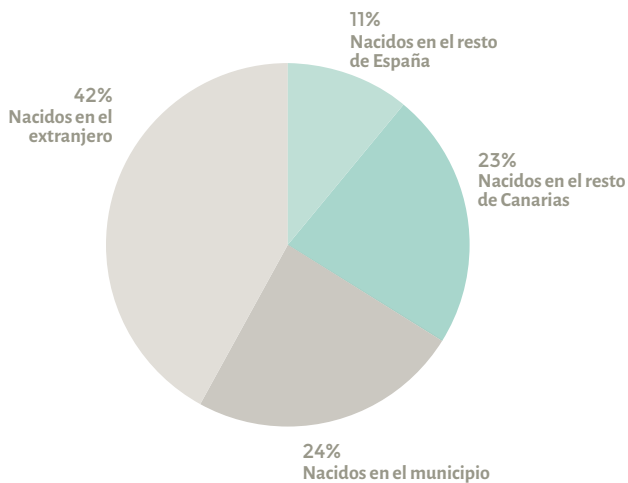
**Fuentes:**

Censo de Población y Viviendas. INE, 2011. Elaboración propia.

Como se puede comprobar en el gráfico 3, estos procesos de residencialización son los que favorecen la inmigración de población. Ésta constituye el factor que explica sobremedida la actual estructura de población de las áreas turísticas canarias, en cuanto el 42% de la población de los municipios turísticos es de origen extranjero. Su incidencia adquiere tal envergadura que no sólo influye sobre la estructura de la población más que la propia dinámica natural, sino también les dota de un perfil sociodemográfico particular (González, 2008); ello ratifica el planteamiento de O'Reilly (2007), acerca de que este uso residencial permanente de las áreas turísticas se asemeja más a los procesos migratorios. Desde este punto de vista, si bien el grupo principal de los “migrantes retirados” acoge a una amplia variedad de casuísticas (López, Módenes y Yépez, 2007; O'Reilly, 2007), lo habitual es que se conforme por personas de edad avanzada, en su mayor parte, jubilados, jubilados o retirados de la actividad laboral, de origen europeo, que viven en pareja o en solitario (Zapata, 2002). A su vez, mientras algunos presentan un comportamiento esencialmente turístico (Rodríguez, 2004), el de otros es similar al del fenómeno migratorio (Ferrer, Ribera y Reig, 1997; Williams y Hall, 2000; Casado y Rodríguez, 2002; Raya y Benítez, 2002; Barreto, 2008; Benson y O'Reilly, 2009; Gustafson, 2009; Huete y Mantecón, 2010), asimilándose a lo que Salvà (2005) ha denominado “migración residencial”. A este respecto, mientras en el subgrupo de los residentes “permanentes”, inscritos o no, pueden observarse rasgos más parecidos a los que se reconocen en los procesos migratorios que en los turísticos, en los subgrupos de “temporales” y “estacionales” ocurre lo contrario (Huete, Mantecón y Mazón, 2008).

Estos procesos de residencialización conllevan importantes transformaciones socio-espaciales del espacio urbano turístico. Así, introducen complejidad a los ámbitos territoriales especializados que genera el turismo urbano de litoral, con características, funciones y estructuras propias y formas singulares de planificación, aproximándolos a los espacios urbanos convencionales (figura 1). A su vez, incorporan nuevas necesidades, como las educativas y sanitarias, o la provisión de servicios públicos básicos (suministro de electricidad y agua, recogida de basuras, etc.). Además, los procesos y los espacios resultantes carecen de fundamentos turísticos (Obiol y Pitarch, 2011), a excepción del hecho de que se desarrollan en áreas turísticas. Desde este punto de vista, los procesos de residencialidad no sólo suponen un cambio en la disposición de la oferta turística, sino que significan algo más trascendente: la incorporación del concepto de “ciudad” en las áreas turísticas. Cuando hablamos de “ciudad” en propiedad nos referimos a un espacio de convivencia en donde predomina el uso residencial, esencia de la vida urbana, y donde el espacio público adquiere un valor protagonista en el encuentro e intercambio ciudadano.

Por último, esta llegada de residentes es susceptible de generar ciertas situaciones de conflictividad, incompatibilidad o disfuncionalidad, sobre todo, cuando se produce un uso mixto (residencial y turístico) en un mismo inmueble o en una misma parcela, pues, como se ha indicado en el capítulo 1 de este libro, estos procesos de residencialización hacen que ciudadanos se unen a los clientes (turistas) de las áreas turísticas. Tales situaciones son consecuencia de diversos factores.



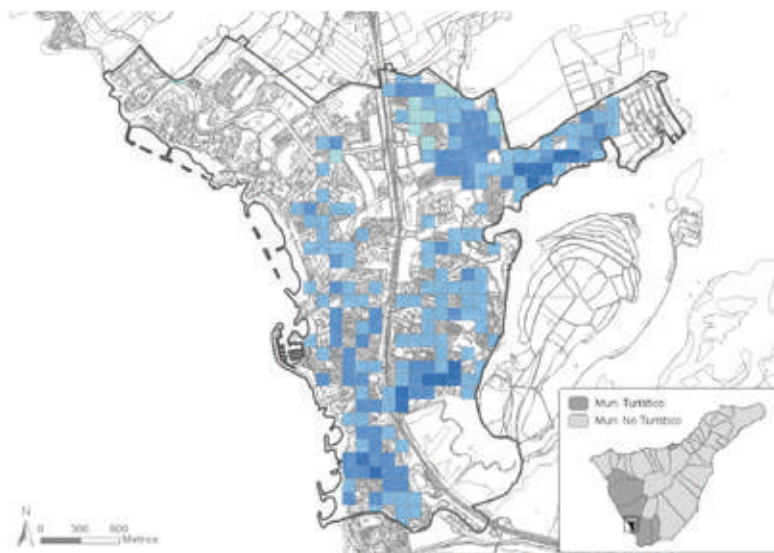
**Gráfico 3.**

Distribución de la población residente en los municipios turísticos de Canarias según su origen geográfico (2009)

**Fuentes:**

Explotación del Padrón Municipal de 2011 (Instituto Nacional de Estadística).

Elaboración propia

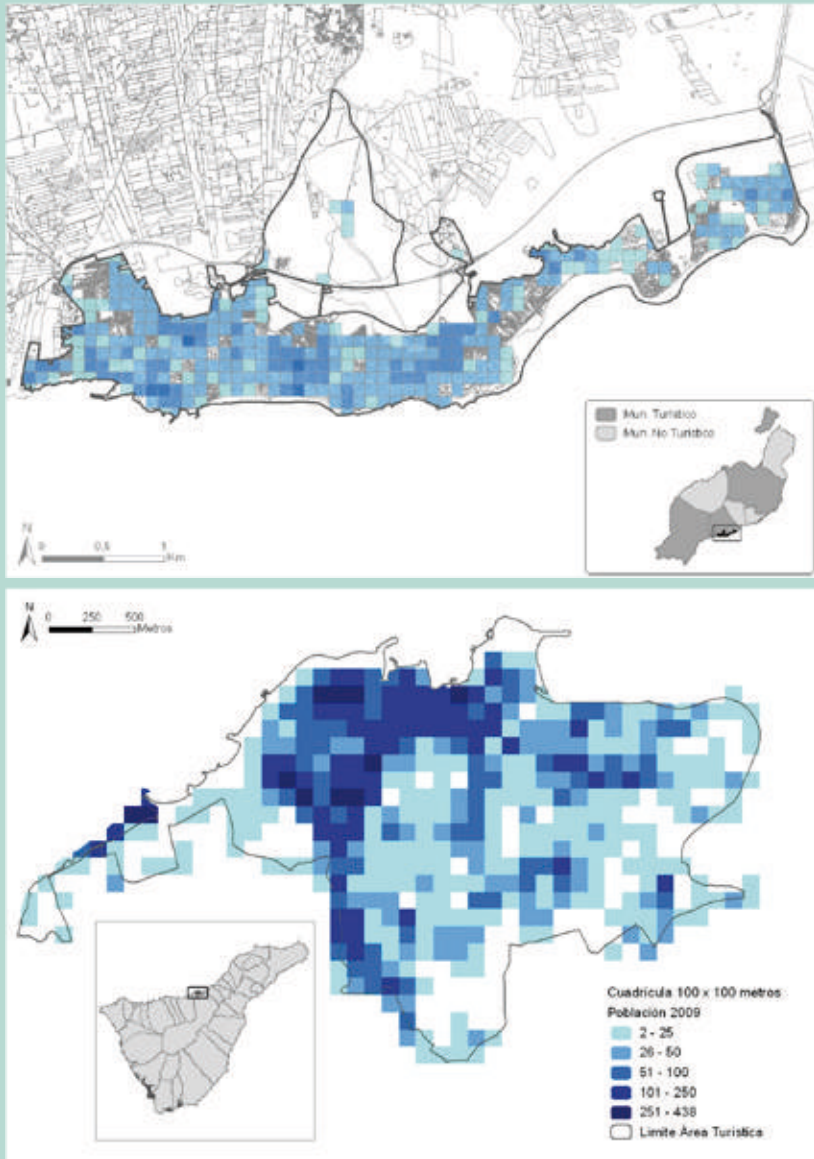


**Figura 2.1**

Evolución territorial de la residencialización en Costa Adeje (Tenerife)

**Fuentes:**

Simancas, Horcajada y García (2009)



**Figura 2.2**  
Evolución territorial de la residencialización en Costa Adeje (Tenerife)

**Fuentes:**  
Simancas, Horcajada y García (2009)

En primer lugar, por los problemas de convivencia de diversa índole que se generan entre los residentes y los turistas (Exceltur-Deloitte, 2005), derivados de sus diferentes hábitos, horarios, actividades, actitudes y necesidades, pues, como se indica en la Memoria del Plan Insular de Ordenación de Tenerife (2002), “el espacio turístico es un objeto de consumo vacacional que se percibe y se vive de forma diversa al espacio residencial”; no obstante, no hay que obviar que estos conflictos son propios de cualquier comunidad de vecinos, si bien este caso, hay unos vecinos que cambian cada cierto tiempo de identidad. En este sentido, se da una cierta paradoja: protestan aquellos que no deberían residir en suelos turísticos.

En segundo lugar, el uso diferente que ambos colectivos hacen tanto del espacio edificado como del espacio urbano. La incorporación de “ciudadanos” al espacio turístico viene acompañada de las reivindicaciones básicas de servicios y equipamientos propios de la vida diaria. Los espacios turísticos, acostumbrados a otro régimen de uso del espacio público, distribuyen sus servicios centrados especialmente en aquellos destinados al ocio y al tiempo libre. Pero el asentamiento de nueva población permanente exige otros servicios necesarios para la vida cotidiana (educativos, sanitarios, deportivos, etc.). Con ello, las áreas turísticas canarias se han configurado progresivamente como espacios en los que existen usuarios con necesidades y apetencias diferenciadas y, en algunos, de difícil compatibilidad: mientras los turistas exigen fundamentalmente elementos de ocio, los residentes reclaman equipamientos e infraestructuras propias de las ciudades.

En tercer lugar, el uso residencial de los apartamentos conlleva una frecuente proliferación de pequeñas obras de reforma en su exterior, a la vez que dificulta la aplicación de cualquier criterio de homogeneización física y estética, e incluso, de la preceptiva licencia municipal, con el consiguiente deterioro del aspecto estético y estructural del complejo (foto 1).



**Foto 1.**

*Procesos de residencialización de establecimientos extrahoteleros en Arona y Adeje (Tenerife)*

En cuarto lugar, la conversión funcional de esas unidades alojativas en viviendas genera inmuebles sin los requisitos mínimos de habitabilidad que establece la normativa vigente —y, en algunos casos, sin la correspondiente cédula—. Ello se debe a que, entre otras cuestiones, se tratan de apartamentos y bungalow que, en su mayoría, no superan los 40 m<sup>2</sup>, debido a que, en su origen, fueron concebidos con fines turísticos, de modo que presentan unas condiciones distintas a las exigidas por el uso residencial, sobre todo, el permanente.

### 3. La llegada de nuevos turistas a los espacios turísticos

La mercantilización y explotación de las unidades alojativas que quedan fuera del principio de unidad de explotación, genera la aparición de nuevos tipos de turistas; nos referimos a aquellos que utilizan el “alojamiento privado” de “potencial uso turístico” (figura 1), en diferentes tipos de regímenes de acceso (préstamo, alquiler o en propiedad), de manera esporádico (ocasional), semipermanente o estacional. Se trata de turistas (local, nacional o extranjero), que aprovechan la intensificación de la conectividad hacia Canarias, generalmente a través de los vuelos low cost. A diferencia de la vivienda de uso permanente como vivienda habitual, a ésta se da un uso esporádico como segunda vivienda (por ejemplo, fines de semana o durante los meses de verano,) por razones puramente turísticas (disfrute temporal de playa, descanso, etc.).

Según la duración de las estancias (cortas, medias o largas), éstos pueden ser de tres subtipos:

1. Turista de visitas, entendido como aquel que pasa estancias cortas con o en viviendas de familiares y amigos.
2. Turista de segunda residencia, que pasa un mínimo de 15 días a lo largo del año —según Censo de Población y Viviendas de 2001—, los fines de semana y/o en estancias medias superiores al de visitas en una vivienda de su propiedad.
3. Turista residencial, en cuanto reside en el destino sin llegar a empadronarse entre seis y 12 meses consecutivos, pues, a partir de ese momento, el visitante se convierte en residente a efectos estadísticos. Algunos factores que inciden en la decisión de elegir las áreas turísticas como destino residencial son el clima —sobre todo, durante los meses de climatología adversa en sus ámbitos geográficos de origen—, el diferencial en el nivel de vida y precios respecto a sus países de origen o las facilidades del transporte

aéreo. Así, en algunos casos, este tipo de turistas pasa en estas viviendas más tiempo que en las consideradas como principales en sus países o lugares de origen. Además, aunque su búsqueda de experiencias de ocio en un espacio-tiempo diferente al de su entorno habitual hace que esos usuarios se asimilen a los turistas tradicionales (Mantecón, 2008), su orientación residencial-turística hace que tengan unas pautas de comportamiento que les aproxima más al de la población local.

Si consideramos la finalidad del alquiler y el tipo de alojamiento vacacional privado utilizado —no su duración—, entonces podemos distinguir tres tipos de turistas (figura 1).

En primer lugar, el turista de visitas que se aloja con o en viviendas de familiares y amigos. Según Frontur, el 7% de los turistas extranjeros llegados a Canarias en 2014 optó por este tipo de alojamiento.

En segundo lugar, el turista que hace uso de alojamientos de su propiedad. Según Frontur, esta modalidad fue la utilizada por el 3,8% de los turistas extranjeros llegados a Canarias en 2014. Ésta suele ser una consecuencia directa de la fidelización del destino turístico, en cuanto resulta decisiva en la decisión de adquirir una vivienda como segunda residencia, dando lugar a una relación entre el lugar y la familia propietaria, que se traduce en un “venir de vacaciones de forma recurrente” (Requejo, 2008).

Esta modalidad abarca al turismo residencial y de segunda residencia. Ello explica, en gran medida, que el 32% de las 250.992 viviendas no principales registradas en el Censo de Población y Vivienda de 2011 se localizan en municipios con áreas turísticas de litoral (gráfico 2); en este sentido, el 36,7% de las mismas se ubican dentro de las mismas (García, 2014).



---

**Foto 1.**  
*Inmobiliaria en Costa Adeje (Tenerife)  
con el reclamo de alquileres de vivien-  
das de corta y larga estancia*

---



Dentro de este grupo se incluyen también algunas formas de adquisición de casas de vacaciones que han logrado cierta relevancia en los últimos años, como el time-sharing, la multipropiedad o el alojamiento en tiempo compartido. Como es sabido, da derecho de aprovechamiento por turno durante un período determinado del año. Este fue regulado inicialmente por la Ley 42/1998, de 15 de diciembre, sobre derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico y normas tributarias, y, con posterioridad por la Ley 4/2012, de 6 de julio, de contratos de aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico, de adquisición de productos vacacionales de larga duración, de reventa y de intercambio y normas tributarias. Constituyen una opción económicamente asumible para aquéllos que no pueden invertir en el coste completo de la adquisición de un bien inmueble de uso turístico.

En tercer lugar, el turista que alquila las viviendas (residencias vacacionales, viviendas para uso turístico o similares). Se trata del arrendamiento privado de uso turístico, que el artículo 5 e) de la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos lo define como “la cesión temporal de uso de la totalidad de una vivienda amueblada y equipada en condiciones de uso inmediato, comercializada o promocionada en canales de oferta turística y realizada con finalidad lucrativa, cuando esté sometida a un régimen específico, derivado de su normativa sectorial”. Por tanto, considerando que el concepto de arrendamiento por temporada es un concepto de perfiles difusos (Román, 2014), este último tipo supone un producto alojativo que se aproxima conceptualmente al arrendamiento no permanente, en forma de oferta de alquiler de viviendas privadas y apartamentos por parte de sus titulares/arrendatarios—y que no constituyen su domicilio habitual—, de manera individual, para uso vacacional de estancias cortas netamente turística, en condiciones de inmediata disponibilidad y a cambio de una contraprestación económica (foto 2). El Instituto Nacional de Estadística estima que, a finales de 2015, había más de 48.500 pisos que se alquilaban a turistas en Canarias. Sobre el impacto del sector del alquiler vacacional en Canarias resulta de gran interés los datos aportados por el Primer Barómetro de alquiler vacacional 2004 en las Islas Canarias, elaborado por HomeAway.

## 4. Conclusiones

La residencialización de las unidades alojativas extrahoteleras constituye un efecto “darwinista” a su pérdida de competitividad y, posterior salida del mercado, provocando la “residencialidad del suelo turístico”. Ello provoca que estas unidades alojativas se destinen bien a viviendas principales (demanda no turística), no habituales (segunda residencia) o a arrendamientos a personas de uso particular (privado), bien a la explotación turística como oferta alojativa no reglada, sobre todo, a vivienda vacacional para temporadas cortas,

medias o largas. Además de suponer un uso alternativo al turístico para las unidades alojativas disidentes del principio de explotación —y, por tanto, fuera del mercado—, estos procesos residenciales cubren las necesidades reales de viviendas derivadas del crecimiento de la población residente y que trabaja en el área turística o en su ámbito de influencia, con el consiguiente “alivio” al consumo de suelo; de esta manera, esas unidades de alojamiento —transformadas ahora en viviendas— se convierten en un bien y un elemento de primera necesidad. A su vez, sus moradores aprovechan las infraestructuras, dotaciones y servicios creados para el desarrollo de actividades vacacionales, lo cual, en ciertas ocasiones, resultan definitivos en la decisión de alquilar o invertir en la compra del inmueble, en cuanto aumentan el atractivo de la zona. De este modo, supone un proceso de residencialización en el que intervienen complicados subprocesos de producción, regulación y consumo (Huete, Mantecón y Mazón, 2008).

En definitiva, estas formas de residencialización de las áreas turísticas generan importantes transformaciones sociales (Mazón, 2007), demográfica (González Reverté, 2008) y territoriales (Vera, 2005) de las áreas turísticas de litoral.

## Bibliografía

- BARRETTO, M.** 2008  
*"Interfaces entre turismo e migrações. Uma abordagem epistemo-lógica"*.  
 Pasos: Revista de Turismo y Patrimonio Cultural, nº 7 (1), 1-11.
- BELL, M. y WARD, G.** 2000  
*"Comparing temporary mobility with permanent migration"*.  
 Tourism Geographies, nº 2 (1), 87-107.
- BENSON, M. y O'REILLY, K.** 2000  
*"Migration and the search for a better way of life: A critical exploration of lifestyle migration"*.  
 The Sociological Review, nº 57(4), 608-625.
- BETTY, Ch. y CAHILL, M.** 1998  
*"Consideraciones sociales y sanitarias sobre los inmigrantes británicos mayores en España, en particular los de la Costa del Sol"*. Migraciones, nº 3, 83-115.
- BREUER, T.** 2005  
*"Características del turismo residencial de alemanes jubilados: resultados de una encuesta realizada en las Islas Canarias"*, en Mazón, T. y Aledo, A. (eds.): *Turismo residencial y cambio social: Nuevas perspectivas teóricas y empíricas*. Alicante, Aguaclara, 363-374.
- CASADO, M.A y RODRÍGUEZ, V.** 2002  
*"La migración internacional de retirados en España: limitaciones de las fuentes de información"*.  
 Estudios Geográficos, nº 248/249, 533-538.
- EXCELTUR-DELOITTE** 2005  
*"Impactos sobre el entorno, la economía y el empleo de los distintos modelos de desarrollo turístico del litoral mediterráneo español, Baleares y Canarias"*. Madrid, Exceltur.
- FERRER, R. I.; RIBERA, D. y REIG, A.** 1997  
*"Jubilados en la costa alicantina"*.  
 Alicante, Publicaciones de la Universidad de Alicante.
- GONZÁLEZ, F.** 2008  
*"El papel de los destinos turísticos en la transformación sociodemográfica del litoral mediterráneo español"*.  
 Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles, nº 47, 79-107.
- GUSTAFSON, P.** 2009  
*"Your home in Spain: residential strategies in international retirement migration"*, en Benson, M. y O'Reilly, K Lifestyle (eds.): *"Migration: Expectations, Aspirations and Experiences"*. Surrey, Ashgate.

- HUETE, R. y MANTECÓN, A.** **2010**  
 “Los límites entre el turismo y la migración residencial. Una tipología”.  
 Papers, revista de Sociología, nº 95/3, 781-801.
- HUETE, R., MANTECÓN, A. y MAZÓN, T.** **2008**  
 “¿De qué hablamos cuando hablamos de turismo residencial?”.  
 Cuadernos de Turismo, nº 22, 101-121.
- KING, R.; WARNES, A. y WILLIAMS, A.** **1998**  
 “Sunset lives: British retirement migration to the Mediterranean”.  
 Oxford, Berg.
- LÓPEZ, J; MÒDENES, J.A & YÉPEZ, B.** **2007**  
 “Los usuarios de residencias secundarias en España: perfiles regionales”.  
 Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles, nº 45, 307-325.
- MANTECÓN, A.** **2008**  
 “Procesos de urbanización turística: aproximación cualitativa al contexto ideológico”.  
 Papers. Revista de Sociología, nº 89, 127-144.
- MAZÓN, T** **2007**  
 “El perfil del turista residente de la Unión Europea en la Comunidad Valenciana”, en “Turismo en los espacios litorales” (López, D., ed.). Valencia, Tirant lo Blanch, 263-291.
- OBIOL, E. y PITARCH, M<sup>a</sup> D.** **2011**  
 “El litoral turístico valenciano. Intereses y controversias en un territorio tensionado por el residencialismo”. Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles nº 56, 177-200.
- O'REILLY, K.** **2007**  
 “Intra-European Migration and the Mobility-Enclosure Dialectic”.  
 Sociology, nº 41 (2), 277-293.
- PARREÑO, J. M.** **2006**  
 “Turismo residencial de europeos y consecuencias inmobiliarias en Canarias”, en “VIII Coloquio y jornadas de campo de Geografía Urbana”. Universitat de les Illes Balears / Asociación de Geógrafos Españoles, 383-398.
- RAYA, P. y BENÍTEZ, J.J.** **2002**  
 “Concepto y estimación del turismo residencial: aplicación en Andalucía”.  
 Papers de Turisme, nº 31-32, 67-89.
- REQUEJO, J.** **2008**  
 “¿Por qué lo llaman turismo cuando quieren decir promoción inmobiliaria?”, en “Destinos turísticos: viejos problemas, ¿nuevas soluciones? X Coloquio de Geografía del Turismo, Ocio y Recreación” (Troitiño, M.A., Saíl, J. y García, M<sup>a</sup>, ed.). Asociación de Geógrafos Españoles, pp- 653-662.

- RODRÍGUEZ, V.** 2004  
 “Turismo residencial y migración de jubilados”, en “Las nuevas formas de turismo. Monográfico de la revista *Mediterráneo Económico*” (Aureoles, J., coord.). Almería, Cajamar, 233-253.
- SALVÀ, P.** 2005  
 “Procesos, pautas y tendencias del turismo residencial en las Islas Baleares: ¿inmigrantes de lujo o turistas de larga estancia?”, en Mazón, T. y Aledo, A. (eds.): “Turismo residencial y cambio social. Nuevas perspectivas teóricas y empíricas”. Alicante, Aguaclara, pp. 281-302.
- SIMANCAS CRUZ, M. R. y GARCÍA CRUZ, J. I.** 2013  
 “La dimensión territorial de la residencialidad en las áreas turísticas consolidadas de Canarias”, *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, nº 63, 271-299.
- SIMANCAS CRUZ, M. R.; HORCAJADA HERRERA, T. y GARCÍA CRUZ, J. I.** 2009  
 “La modelización territorial de los procesos de residencialidad en áreas turísticas consolidadas de litoral: el caso de Costa Adeje (Tenerife, España)”, en “Turismo, urbanización y nuevos estilos de vida. Las nuevas formas de movilidad residencial”. (Mazón, T., Huete, R. y Mantecón A., ed.). Barcelona, Icaria Editorial, 315-333.
- SIMANCAS CRUZ, M. R.; TEMES CORDOVEZ, R. y PEÑARRUBIA ZARAGOZA, M. P.** 2016  
 “Ensayando un método de cuantificación de la residencialización de las áreas turísticas de litoral de Canarias”. “XV Congreso de Población Española”. Colegio de Geógrafos Españoles / Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- SNAITH, T., & HALEY, A.J.** 1999  
 “Residents opinion of tourism development in the historic city of York, England”. “*Tourism Management*”, 20(1), 595–603.
- VALENZUELA, M.** 2006  
 “Cambio turístico y nuevos horizontes residenciales”, en “VIII Coloquio y jornadas de campo de Geografía Urbana”. Universitat de les Illes Balears / Asociación de Geógrafos Españoles, 261-302.
- VERA, F.** 2005  
 “El auge de la función residencial en destinos turísticos del litoral mediterráneo: entre el crecimiento y la renovación”. “*Papers de turisme*”, nº 37-38, 95-114.
- WILLIAMS, A. y HALL, C. M.** 2000  
 “Tourism and migration: New relationships between production and consumption”. “*Tourism Geographies*”, nº 2 (1), 5-27.
- ZAPATA, V.** 2002  
 “La inmigración extranjera en Tenerife”. Santa Cruz de Tenerife, Cabildo Insular de Tenerife.

## **Bloque 2**

Las múltiples perspectivas  
de los procesos de  
residencialización  
de las áreas turísticas

# Capítulo 5

**La visión técnica:  
La ordenación territorial de la  
residencialización a través de su  
integración en los instrumentos  
de planteamiento urbanístico**

**Joaquín Mañoso Valderrama**

Arquitecto y Urbanista

Ex. Director General de Planteamiento Urbanístico  
del Ayuntamiento de Madrid

Decano del Colegio Oficial de Arquitectos de Canarias

# Palabras clave

Regeneración

Rehabilitación y renovación urbana

Residencialización de usos turísticos

Nuevas herramientas del planeamiento urbano y territorial



# 1. Introducción

**E**l fenómeno de los usos residenciales de la planta alojativa en los destinos turísticos (o “residencialización” de los núcleos turísticos), es sin duda uno de los asuntos más difíciles de abordar de los muchos que se plantean en la necesaria rehabilitación urbana de la ciudad turística madura en Canarias, de la que son muestra representativa los casos del Puerto de la Cruz, Los Cristianos, Playa del Inglés, Puerto del Carmen, etc.

No se trata de un fenómeno nuevo en la actividad turística, sino que ha sido ampliamente documentado en muchas experiencias de evolución de los productos y destinos turísticos. En sectores del territorio sin usos residenciales previos, se configuran infraestructuras alojativas y de servicios complementarios que puedan dar satisfacción a la demanda turística, no contemplando este espacio el uso residencial, en general, dado que al estar ubicado en las zonas que ofrecen mayor valor paisajístico y ambiental, junto con determinados atractivos turísticos, se planea para un uso exclusivo y monofuncional.

Ejemplos paradigmáticos los tenemos en el sur de Gran Canaria, desde los orígenes con el desarrollo de Playa del Inglés-Maspalomas-Costa Canaria, o del sur de Tenerife con Playa de Las Américas o Los Cristianos, diseñando un espacio para el uso de turistas, o de visitantes temporales en el destino y consumidores de servicios turísticos.

Sin embargo la evolución del mercado, junto a la obsolescencia de los inmuebles derivada del paso del tiempo y la falta de inversión en un adecuado mantenimiento o en una actividad rehabilitadora por parte de sus propietarios, hacen posible que las unidades alojativas de uso residencial se adquieran o dediquen para otros usos no turísticos, como el residencial o el vacacional, debido a su abaratamiento, unido a las bajas rentas generadas en un mercado coyunturalmente a la baja, y al mayor poder adquisitivo relativo de sus compradores.

Pero antes de avanzar debemos situar este fenómeno en el contexto general de una realidad que afecta a gran parte del parque edificado de nuestras actuales ciudades, necesitado de rehabilitación en todos los núcleos de población, tanto en el ámbito nacional como el europeo, participando en gran medida de los mismos problemas a la hora de abordarlo, compartiendo herramientas y procedimientos técnicos, legales, administrativos, sociales e

incluso financieros. Y para ello debemos explorar el significado preciso de algunas expresiones -“rehabilitación urbana” y “ciudad turística madura”-, directamente relacionadas con la rehabilitación urbana integral de los núcleos urbanos con muestras de obsolescencia.

La mirada hacia la ciudad construida como algo estático no deja de ser un resultado antagónico a la falsa perspectiva del crecimiento infinito de la nueva ciudad. Sin embargo, ni la ciudad construida está terminada, ni los crecimientos en suelo urbanizable son ilimitados. La distribución de papeles a favor de los nuevos crecimientos ancla al suelo actualmente consolidado en una dinámica poco productiva, en la que se dilatan al máximo los instrumentos históricos de ordenación y gestión. En este suelo impera el conformismo de lo ya asentado y construido, y se deduce como principales y casi únicos los deberes de mantenimiento y conservación. El suelo urbanizable tiende a permanecer como única alternativa.

En el caso de la ciudad turística, siendo este sector productivo sin duda una de las actividades económicas generadoras de economía de mayor escala -posiblemente la principal en el caso español-, llama la atención la escasa atención prestada a los procesos de renovación de los tejidos urbanos maduros de uso turístico, con caracterización singular frente a la ciudad tradicional, y necesitada de estrategias específicas de planificación y gestión, con una gran variedad y diferente casuística entre núcleos y situaciones. No se trata tan solo de la manera en que afecta la temporalidad (no sujeta en el caso de Canarias a los periodos vacacionales clásicos), sino de entender la extraordinaria diferencia existente entre la ciudad “de los ciudadanos” frente a la ciudad “de los clientes”: en la primera sus habitantes votan, y en la segunda sus usuarios se expresan a través del libro de reclamaciones. También habría que añadir alguna consideración sobre el uso turístico de la ciudad tradicional, singularidad expresada en el cada vez mayor peso que tiene esta actividad hasta el punto de ser en algunos casos objetivo prioritario (véase el caso de Barcelona, Madrid o Bilbao), lo que debiera introducir nuevas reglas de juego en las políticas de planificación territorial y en los procesos de renovación urbana.

Con el importantísimo parque de edificación residencial y turística existente en la mayor parte del país -con especial protagonismo en los dos archipiélagos y en la costa, sobre todo la mediterránea-, y un escenario de contención del crecimiento, la revalorización y reconversión de estos núcleos urbanos pasa necesariamente por su adecuación a criterios de seguridad integral (sanitaria, policial, económica, legal, informativa, etc.), habitabilidad, calidad de vida e imagen, y con carácter estratégico, por la reducción significativa de su impacto ambiental. Esto implica un alto nivel de exigencia a cumplir por el destino, el parque hotelero y las zonas residenciales, siendo los criterios básicos del proceso la (a) Calidad de la edificación, calidad de vida, calidad del destino turístico; (b) Sostenibilidad ambiental de la edificación; (c) Imagen e identidad; (d) Gestión y participación; y por último, aunque no menos importante la (e) Innovación y empleo.

El archipiélago canario es un destino en el que el turismo se ha consolidado como una industria próspera, pero en el que gran parte de sus infraestructuras actuales presentan signos

de estacionamiento y declive, destacando como un problema de especial conflictividad la residencialización, con situaciones realmente preocupantes como las existentes en Playa del Inglés (Gran Canaria), Puerto de la Cruz o Los Cristianos (Tenerife), o Puerto del Carmen (Lanzarote), necesitados aún de un conocimiento exhaustivo y diagnóstico preciso.

La situación actual en la que se plantea la necesidad de renovar la ciudad turística no es un caso aislado, es una realidad urbana de la que ya que existen experiencias previas que surgen en los años setenta ante la necesidad de renovar la ciudad histórica, planteándose en décadas posteriores la urgencia en la intervención en los tejidos urbanos periféricos, consolidados durante la segunda mitad del siglo *XX*, común a toda la UE y actual objetivo principal en la mayor parte de sus ciudades, como lo pone en evidencia las declaraciones y ponencias dadas a conocer durante los últimos años desde el Comité Europeo de las Regiones y otros foros con especial relevancia en los asuntos de escala local.

Es importante recalcar que el problema de la regeneración y renovación de nuestras ciudades también lo es de los tejidos monofuncionales dedicados a la actividad económica –como son los industriales o logísticos-, y en consecuencia de los muy especializados de la ciudad turística, espacios extraordinariamente complejos que deben ser abordados desde los principios de la sostenibilidad económica, ambiental, social y de la gobernanza. Es lo que habitualmente denominamos como renovación urbana integral, en la que la rehabilitación y regeneración de la ciudad consolidada supone algo más que la simple intervención sobre las estructuras físicas de la ciudad, teniendo un papel protagonista la intervención en sus estructuras sociales (comunidades de vecinos, organizaciones vecinales, estructura de barrios) –de ahí lo de la palabra integral-, añadiendo aún más complejidad a los imprescindibles trabajos previos de diagnóstico y modos prospectivos de intervención.

Otro factor fundamental que condiciona el alcance y carácter de las intervenciones necesarias, posibles y/o deseables, es el período de vida útil de los edificios y su renovación, condicionado tanto por los usos específicos como como por las morfotipologías edificatorias que componen este tipo de tejidos, estrechamente vinculadas a los modelos de negocio y sus ciclos de retorno de inversión, o a coyunturas de oportunidad.

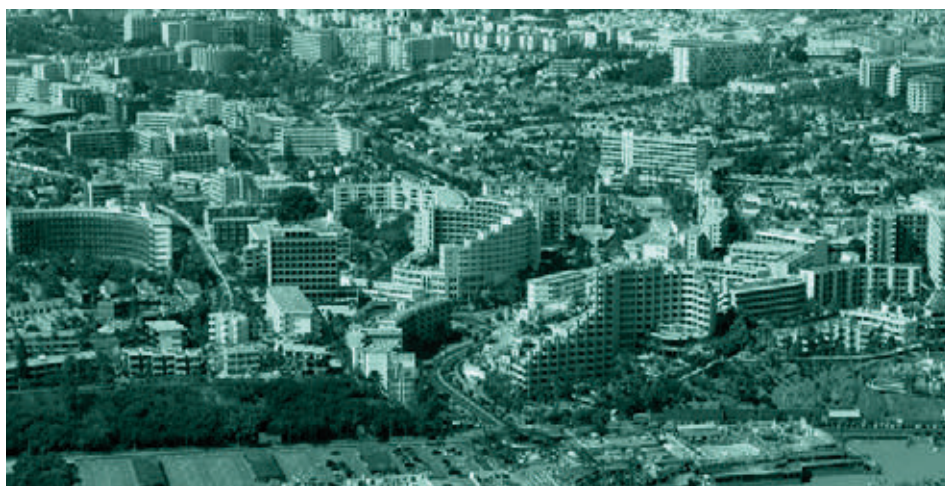
Por otra parte, hay que tener en cuenta que desde el punto de vista jurídico, económico y cultural los procesos de planificación urbana y su renovación se han de abordar asumiendo que estamos en un marco común, el de la Unión Europea, y por tanto sujetos a normas y procedimientos que condicionan el carácter de las actuaciones a desarrollar. Además en el caso del nuestro territorio nacional tenemos la dificultad añadida que deviene de la gran diversidad de los marcos jurídicos y políticos existente en las diecisiete comunidades y dos ciudades autónomas.

Pero volvamos a la ciudad turística. Ésta se configura como un territorio monofuncional e hiperespecializado de actividad económica, que aloja de modo principal la industria del tu-

rismo, en la que sus usuarios protagonistas no son exactamente “ciudadanos” sino “clientes”, con requerimientos y necesidades específicas y muy distintas de la ciudad tradicional de carácter residencial. Incluso podríamos decir que la ciudad turística en realidad no es una ciudad propiamente dicha, sino un territorio que parece una ciudad, pero cuya razón de existencia principal es la actividad económica vinculada al ocio y al placer.

En la Comunidad Autónoma Canaria, si atendemos a datos macroeconómicos (ISTAC 2014), podemos situar la importancia de su industria turística con solo unos pocos datos: aporta el 31,4% del PIB, y genera el 35,9% del empleo directo e indirecto. En cuanto al número de turistas, la Organización Mundial del Turismo (OMT) estima que el presente año (2015) se cierre con una cifra superior a los 13,0 millones de turistas, respecto a una población local residente de dos millones de habitantes. Sin ninguna duda todo un caso de éxito.

Sin embargo, si comparamos los datos económicos con los que se vienen produciendo en otras comunidades autónomas de referencia, podemos ver como en el caso de las Islas Baleares, con tasas inferiores de empleo generado (32,0%), la repercusión sobre el PIB local es sensiblemente mayor (44,8%), lo que ya nos está denotando ciertos problemas en las Islas Canarias, generalmente vinculados a un alto grado de obsolescencia de la planta hotelera y extrahotelera, y a la necesidad de actualización de la oferta turística en su conjunto.



---

**Fotografía 1.**  
*Vista parcial de Playa del Inglés*

---

## 2. El uso residencial en la ciudad turística

La aparición del uso residencial en la ciudad turística está directamente vinculada con la madurez y obsolescencia de una parte notable de la planta alojativa de estos tejidos urbanos, con una importante presencia desde sus inicios de la oferta extrahotelera, principalmente en forma de edificios de apartamentos, que en la actualidad deben ser sometidos a urgente proceso de regeneración, renovación y rehabilitación integral. Y desde luego está directamente relacionada con la actual incapacidad de los instrumentos de planificación urbana y de control disciplinario, a lo que se añade su casi nula gestión, tanto por parte de las corporaciones locales como las administraciones de rango superior con responsabilidades en este sector.

Para hacernos una idea de lo que estamos hablando no hay más que tener presente que la oferta extrahotelera en el total de Canarias supone el 50,30% de las plazas alojativas totales (418.701 al cierre del año 2014 entre hoteleras y extrahoteleras), con un 37% en Tenerife sobre la oferta total existente en la isla (133.265 plazas turísticas), y con nada menos que un 58,37% en el caso de Gran Canaria en relación con el total de las existentes en la isla (137.952 plazas turísticas). Si tenemos en cuenta lo que supone para el PIB y la generación de empleo en las islas (31,4% y 35,9% respectivamente), estaremos de acuerdo que en efecto la rehabilitación o “modernización” de los apartamentos obsoletos en verdad es una cuestión preocupante y urgente.

Lo que algunos autores llaman el “cáncer” de la planta extrahotelera –al referirse a su residencialización–, supone sin duda uno de los principales problemas a los que se ha de enfrentar la rehabilitación de los destinos turísticos, y por extensión el de la renovación de su industria, condicionando a su vez la renovación urbana de los núcleos urbanos allá en donde se produce, ya que su complejidad a la hora de encontrar soluciones reales y operativas nace de las numerosas cuestiones que plantea (sociales, económicas, registrales, de planificación urbana, y sobre todo de gestión a distintas escalas), todas ellas de difícil abordaje por su carácter transversal, y necesitado de marcos jurídicos, técnicos y económicos específicos ya que los que actualmente existen son manifiestamente insuficientes o sencillamente inexistentes.

Pero intentemos conocer con precisión en qué consiste este fenómeno: a partir de un determinado momento aparece el uso residencial permanente en alojamientos inicialmente previstos para su explotación turística (apartamentos), insertos en tramas urbanas de uso especializado turístico, y formando parte de comunidades de propietarios de intereses y naturaleza muy heterogénea, tanto en su estructura de la propiedad como en el modo de explotación. Suelen ser apartamentos individuales que, por situarse fuera de la explotación turística por múltiples motivos (simple envejecimiento y caída de rentabilidad, cambio de propietarios,

etc.) terminan vendiéndose para uso residencial permanente a bajo coste, generando problemas a varias escalas: la específica de la comunidad de propietarios a la que pertenece, la del tejido urbano en el que se sitúa, la producida con el paso del tiempo y la natural obsolescencia de estos inmuebles derivados de un uso intensivo y el paso del tiempo, sin que haya mediado normalmente la necesaria inversión en su mantenimiento y conservación, además de la falta de adaptación a los requerimientos cambiantes del mercado. El resultado final es que gran parte de este parque inmobiliario, al dejar de ser rentable, se comercializa como residencia, produciendo comunidades “mixtas” en las que el uso residencial permanente y el uso turístico resultan de casi imposible convivencia, acelerando aún más el deterioro del negocio turístico en esos edificios y, generando disfunciones graves en el caso de la residencia.

El carácter transversal de este problema y la gran cantidad de intereses y sectores que implica (desde la estructura de la propiedad hasta la demanda de vivienda en la ciudad turística; desde el “rediseño” de la nueva ciudad mixta –de uso residencial y turístico-, a sus distintos modos de gestión), hace que solo se pueda abordar con la implicación de varias Consejerías del Gobierno, junto con la colaboración de Cabildos Insulares, la administración local, y determinadas competencias sectoriales de alcance estatal.

Siendo imposible abordar desde la Ley 2/2013 de Rehabilitación Turística de Canarias, ni tampoco a partir del reciente Texto Refundido de la Ley del Suelo y Rehabilitación Urbana (RDL 7/2015, de 30 de octubre), que necesitará de su desarrollo específico en el marco de la Comunidad canaria, sería urgente la creación de instrumentos jurídicos, técnicos y financieros en relación con estas singulares comunidades de propietarios. En este sentido sin duda tenemos una gran oportunidad en la anunciada redacción de una nueva Ley del Suelo de la Comunidad de Canarias que debiera facilitar estas herramientas, que entre otras cuestiones contemple la renovación integral de los núcleos turísticos, y no solo ni principalmente la de su planta hotelera.

---

### **Fotografía 2.**

*Vista parcial de Playa de Costa Adeje*

---



### 3. El coste social de la residencialización<sup>1</sup>

La aparición del uso residencial en la ciudad turística está directamente vinculada con la madurez y obsolescencia de una parte notable de la planta alojativa de estos tejidos urbanos, con una importante presencia desde sus inicios de la oferta extrahotelera, principalmente en forma de edificios de apartamentos, que en la actualidad deben ser sometidos a urgente proceso de regeneración, renovación y rehabilitación integral. Y desde luego está directamente relacionada con la actual incapacidad de los instrumentos de planificación urbana y de control disciplinario, a lo que se añade su casi nula gestión, tanto por parte de las corporaciones locales como las administraciones de rango superior con responsabilidades en este sector.

Los costes de oportunidad son muy significativos, en la medida en que dejan de obtenerse ingresos de mantenerse el uso inicialmente previsto es decir, logrando una mayor eficiencia al mantener el uso turístico; es más, en cierto modo se podría admitir un cierto grado de residencia siempre y cuando una adecuada regulación actuara eficazmente a la hora de exigir un nivel de calidad y unas prácticas comparables con los usos turísticos. Sin embargo, lo que no es recuperable de ningún modo son las rentas y los empleos que dejan de generarse por el cambio de uso turístico a residencial.

Como ejemplo, el profesor Carmelo León González nos indica que, *“en Canarias, con 418.701 plazas alojativas oficialmente censadas en 2014, el turismo aportó a la economía canaria 13.032 millones de euros en ese mismo año (Impactur Canarias), lo cual representa 31.125 Euros por plaza en términos medios. Si extrapolamos esta cifra por la cantidad de usos residenciales estimados tan solo en San Bartolomé de Tirajana -unas 19.000-, la pérdida de valor económico sería de unos 591 millones de euros anuales, que repercuten en unos 83 millones de impuestos que se podrían haber recaudado, y en 12.433 puestos de trabajo que se podrían haber generado. ¿Puede la sociedad canaria permitirse este coste? La cuestión es si los canarios no estaríamos mejor planeando zonas para viviendas en otros lugares cuyo uso residencial no tuvieran otro coste económico, o especial atractivo para los visitantes. Cada plaza turística que se convierte en residencial supone una pérdida de potencial valor económico para la economía canaria, al estar ubicada en las zonas del territorio más idóneas para la prestación de servicios turísticos.”*

---

<sup>1</sup> Este apartado es un resumen muy sintético del interesante artículo “El coste social de la residencialización y la necesidad de un nuevo planteamiento”, de Carmelo León González, aparecido en *La Provincia.es* el 3 de noviembre de 2015.

Bien es verdad que existen diferentes tipos de usos residenciales, y en consecuencia con un diferente coste social ya que—continúa el profesor León— *“el uso residencial de mayor coste social es sin duda el uso como residencia permanente o temporal (o vivienda vacacional) por el propietario. Los usos que dan lugar a un alquiler por el propietario generan renta, y suponen por tanto un menor coste social. Sin embargo, si este alquiler da lugar a usos residenciales permanentes, entonces se pueden observar también los efectos indeseables de la residencialización. Además, en la modalidad de alquiler de los usos residenciales, si el propietario es extranjero, gran parte de la renta se queda en otro lugar, y no va a parar a la población de destino, en nuestro caso Canarias. Esta puede ser la situación de facto de muchas unidades que han sido vendidas a extranjeros y que son comercializadas desde los países de origen, con lo cual la renta de las unidades alojativas se desvía al exterior.”*

Sin embargo es necesario advertir que *“la compatibilidad entre los usos residenciales y turísticos, con unos estándares de alta calidad, se ve a su vez favorecida por las tendencias del mercado, con la aparición de nuevos segmentos de turistas que están dispuestos a comprar productos con una mayor integración con la población local o residente, así como productos de turismo residencial o vivienda vacacional. Esto implica que los destinos turísticos maduros como Canarias deberían aprovechar la inercia que ofrece la innovación de los nuevos segmentos de mercado para planear una compatibilidad entre segmentos turísticos guiada por la obtención del máximo beneficio económico y social para el destino, de modo que la combinación de segmentos residenciales y turísticos se ordenen en ubicación, tamaño, y calidad de servicio y del entorno, de acuerdo a las preferencias de la demanda y a su mayor rentabilidad social, y no insistiendo una y otra vez en la expulsión de los usos residenciales de la zona turística, lo cual resulta cuando menos conflictivo y contra-productivo. Aprovechar las oportunidades que brinda el mercado, a través de la regulación y de los incentivos adecuados, puede hacer que los usos residenciales sean compatibles de forma eficiente con los usos turísticos.”*

En este sentido también podemos realizar una lectura distinta del problema entendiéndolo como una oportunidad para expulsar las “camas malas” extrahoteleras del mercado, de impulsión de procesos de regeneración integral, de enriquecimiento de usos de la excesiva monofuncionalidad de la ciudad turística, de incrementar y facilitar la existencia de una cierta cohesión social, etc. En definitiva no solo de reinventar el destino turístico en términos de actividad económica, sino de creación de una nueva ciudad, la de lo que en otro lugar hemos llamado de los “viajeros sociales”, expresión que quizá califica mejor el perfil actual del turista.

Por último es necesario subrayar que este problema no se resuelve tan solo ni principalmente con marcos legales o instrumentos técnicos, sino que tiene un papel protagonista la necesidad de desarrollar la conciencia ciudadana en cuanto al deber de conservación y rehabilitación (en primer lugar), fomentando una auténtica cultura de la conservación y rehabilitación urbana, tanto del espacio público como privado, además de incentivar un mejor conocimiento de la real naturaleza de nuestra principal actividad económica y su repercusión sobre el territorio y nuestra convivencia. En definitiva mejor y mayor información y pedagogía.



## 4. La residencia vacacional versus residencialización del uso turístico alojativo

**D**e muy reciente formulación es el Decreto 113/2015, de 22 de mayo, de Reglamento de las viviendas vacacionales de la Comunidad Autónoma de Canarias, que viene a tratar de dar respuesta a un fenómeno al alza, generador de un problema de dimensiones y características difíciles de precisar, pero que en cierto modo también supone una oportunidad, y en cualquier caso a tener en cuenta en la búsqueda de soluciones a la residencialización, y en general a la renovación de la planta alojativa de uso turístico en Canarias.

La modalidad de la residencia vacacional ¿se trata de un fenómeno coyuntural, una tendencia más del mercado que pasará con el tiempo, o más bien se nos muestra como una característica estructural del futuro de los destinos turísticos urbanos?

De momento tan solo nos limitaremos a enunciar a modo de síntesis las diez razones que aconsejan un nuevo marco regulatorio para ordenar la oferta de viviendas en alquiler turístico anunciado en el último informe de Exceltur de junio del año 2015 realizado al efecto:

1. Se trata de una nueva actividad económica/tipología de alquiler turístico de cortas estancias, muy distinto del tradicional arrendatario de viviendas de más larga duración que siempre ha existido en España.
2. Se produce un acelerado crecimiento en volumen y concentración de esta oferta de alojamiento turístico en los centros de las ciudades y/o zonas de mayor interés-presión turística, lo que encarece el precio de la vivienda (compra-venta y alquiler), expulsando gradualmente a la población residente.
3. La rápida extensión de este nuevo fenómeno del alquiler de viviendas turísticas y los escasos controles para su crecimiento generan un preocupante deterioro en la calidad de vida y convivencia percibida por la ciudadanía que aún reside en los centros urbanos y turísticos.
4. Esas viviendas en alquiler turístico para cortas estancias no atraen nuevos segmentos de turistas a los destinos españoles. Se trata de clientes muy similares, que buscan un mejor precio en función de cada tipo de viaje y del tamaño y las necesidades del grupo con el que viajan.

5. La contribución diaria de estos alojamientos turísticos en viviendas de alquiler, en términos de renta y empleo (tanto directo como indirecto) es notablemente inferior a la de los establecimientos reglados, por cuanto el turista paga menos en el alojamiento en alquiler y lo que se ahorra no lo gasta de más en el destino.
6. La preservación de los derechos del consumidor no está apenas garantizada en las viviendas de alquiler turístico, tal y como lo están en el resto de alojamientos reglados.
7. La oferta de alquiler de esas viviendas vía plataformas P2P es mayoritariamente un negocio cada vez menos particular y más profesionalizado y en la actualidad sustancialmente más lucrativo que los arrendamientos tradicionales.
8. Allí donde rige, existen notables diferencias entre la escasa regulación de los alquileres de las viviendas de uso turístico respecto del resto de las otras tipologías de alojamiento (hoteles, hostales, pensiones, apartamentos turísticos).
9. Incluso en sus términos actuales, la escasa regulación existente en España a escala autonómica no es cumplida de manera generalizada, ni por las plataformas P2P, ni por gran parte de los propios propietarios y/o gestores de esas viviendas de uso turístico.
10. Los principales destinos mundiales ya están respondiendo a los retos y externalidades causadas por la rápida irrupción y crecimiento de oferta de viviendas de uso turístico intermediada por plataformas P2P, regulándolas con rigor para evitar sus impactos adversos.

En relación con el tema central de esta ponencia –conflictos y sinergias de la residencialización en núcleos turísticos-, vale la pena plantearse si la residencia vacacional puede suponer una oportunidad para reconducir determinados aspectos en clara situación de obsolescencia del uso residencial de la planta alojativa extrahotelera, realizando un nuevo planteamiento que favorezca la compatibilización de usos turísticos y residenciales, ordenando una realidad de hechos consumados que no podemos obviar.



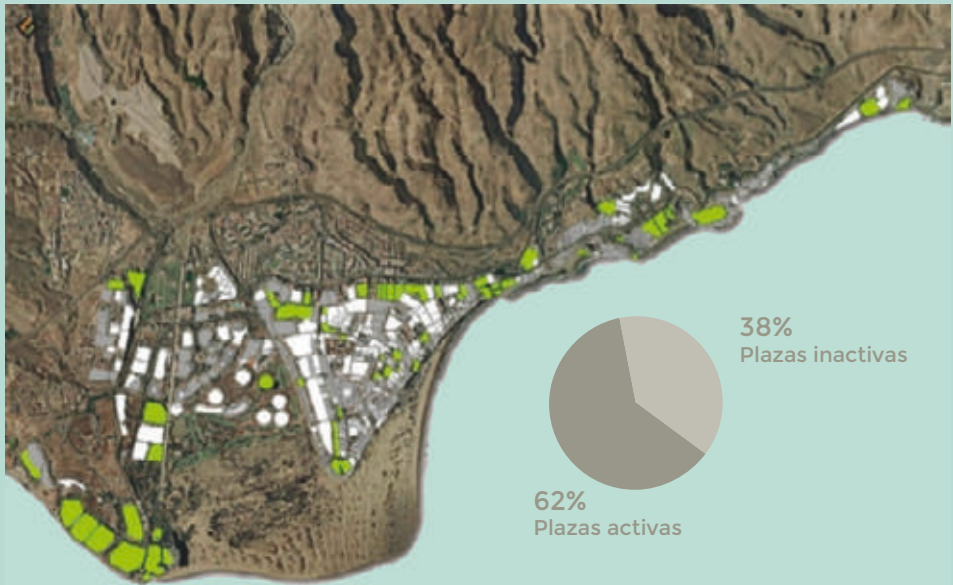
---

← **Fotografía 4**  
*Manifestación contra las residencias  
turísticas en Barcelona*

---

**Gráfico 1** →  
*Capacidad alojativa turística en Playa del  
Inglés-Maspalomas-San Agustín (2011)*

---



Usos turísticos alojativos

- Extrahoteleros
- Hoteleros
- Turismo residencializado

**35,234** Plazas Hoteleras activas  
> 71'41% de ocupación media

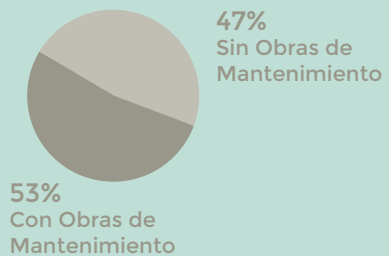
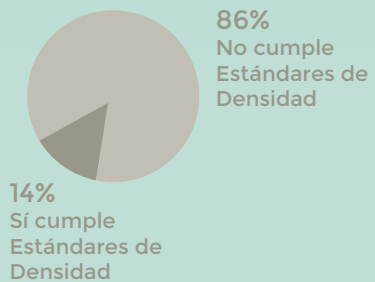
**41.832** Plazas Extrahoteleras activas  
> 37'64% de ocupación media

---

Total de plazas activas **77.066**

Total de plazas ocupadas **40.906**

Total de plazas inactivas **22.436**



## 5. Un estudio de caso: Playa del Inglés

**T**omando los datos de Playa del Inglés en Gran Canaria, destino turístico maduro que acumula del orden de 40 años de actividad ininterrumpida de indudable éxito, existe un enorme parque inmobiliario edificado en el que el número de camas extrahoteleras supera al de las hoteleras, y en su conjunto cerca de un 40% son plazas inactivas, más de un 80% no cumplen los estándares de densidad, en cerca de un 50% no se han hecho obras de mantenimiento con regularidad dignas de tal nombre.

Ante este escenario se plantean al menos tres reflexiones:

- en primer lugar, la identidad que queremos para nuestras islas, derivada de su singular geografía, fragmentada (siete destinos insulares), diversa y dispersa;
- en segundo lugar, si es posible renovar nuestras ciudades turísticas, y en qué sentido;
- en tercer lugar, la necesidad de reinventar tanto el destino turístico como el producto que se está ofreciendo (renovación de “marca”), para lo que deberemos realizar una reflexión sobre la estrategia turística futura para nuestro destino, en definitiva identificar con claridad hacia dónde queremos ir, cual es el objetivo final que queremos alcanzar.

Parece claro que para abordar la renovación de la ciudad turística necesitamos instrumentos urbanísticos de carácter jurídico, técnico y económico específicos, complementarios e incluso diferentes de los ya existentes, entendiéndose además que será necesaria una contundente y decisiva voluntad política, tanto a nivel regional como insular.

Llegados a este punto, es interesante recordar que los primeros pasos con visión de conjunto en relación con la renovación turística en Canarias se dan hacia el año 2003 con el proyecto de gestión urbanística de espacios turísticos degradados o infradotados (GESTURIS), integrado en el Programa Operativo de iniciativa comunitaria INTERREG IIIB Azores-Madeira-Canarias, en el que se plantea la actuación sobre tres grandes áreas ubicadas en Fuerteventura, Gran Canaria y Tenerife, a modo de proyectos piloto. Tras algunas acciones puntuales y modificaciones normativas, llegamos a la actualidad en la que contamos con un marco legal urbanístico y territorial específico para las actuaciones de renovación de los espacios turísticos existentes.

Tras la importante Ley 6/2009, de 6 de mayo, de Medidas Urgentes en Materia de Ordenación Territorial para la Dinamización Sectorial y la Ordenación del Turismo, que incorpora tres aspectos fundamentales -los planes de modernización para la mejora e incremento de la competitividad, los incentivos a la sustitución y o rehabilitación y la tramitación abreviada-, en la actualidad rige la Ley 2/2013, de 29 de mayo, de renovación y modernización turís-

tica de Canarias, en pleno desarrollo, sobre todo a través de los llamados Planes de Modernización, Mejora e Incremento de la competitividad turística (más conocidos como PMMs), instrumento urbanístico de notable ambición en sus objetivos, y de singular –incluso nos atreveríamos a denominarlo como exótico- alcance jurídico.

Con respecto a estos últimos tan solo señalaremos que se hasta la fecha se han desarrollado los PMM) de numerosos destinos turísticos, documentos algunos de ellos aprobados y publicados, encontrándose otros en distintas fases de tramitación administrativa. Será las diferentes figuras de gestión que con posterioridad se adopten (por ejemplo los Consorcios) las que lo hagan posible, destacando sin duda por su calidad el modelo en funcionamiento del Puerto de la Cruz.

A día de hoy los PMM redactados son:

- 01- Costa Adeje (Adeje)
- 02- Costa Teguiise (Teguiise)
- 03- Zona Turística de Arona (Arona)
- 04- Sector Turístico La Caleta-Playa Paraíso (Adeje)
- 05- Costa del Silencio-Tenbel (Arona)
- 06- El Veril (San Bartolomé de Tirajana)
- 07- Morro Jable (Pájara)
- 08- Puerto Santiago (Santiago del Teide)
- 09- Costa San Miguel (San Miguel de Abona)
- 10- Zona Turística de Caleta de Fuste (Antigua)
- 11- Corralejo (La Oliva)
- 12- Zona Turística de Costa Mogán (Mogán)
- 13- Morro Jable (Pájara)
- 14- Puerto de la Cruz
- 15- Puerto del Carmen

En el caso concreto de Playa del Inglés, y dentro del modelo de la ciudad turística madura y obsoleta en general, el Plan Territorial Parcial correspondiente (PTP-8), derivado del Plan Insular de Ordenación de Gran Canaria, destacaba ya en los inicios de su redacción allá por el año 2005, el grave problema de la residencialización, a lo que se unía en importancia la crisis del modelo de movilidad existente –en los que la concepción tradicional del viario capilar y principal al servicio del coche ha hecho fracasar la oportunidad que brindaba el espacio público en las áreas turísticas-, la obsolescencia de su red de espacios comerciales, la degradación del paisaje urbano de la ciudad turística y sus componentes ambientales, etc. El mismo Plan Territorial identifica una serie de problemas de carácter general, todos ellos interrelacionados y convertidos en crónicos, a partir de los que se proponen acciones específicas, a modo de buenas prácticas, que sintéticamente las podemos resumir del siguiente modo:

- contra la residencialización, se plantea la reversión, priorizando las necesidades turísticas y ofreciendo alternativas al alojamiento permanente;

- contra la decadencia se plantea la modernización, reforzando la inspección técnica turística, aplicando el código técnico de la edificación, la Ley de Rehabilitación, e incentivando en definitiva la renovación;
- contra la fragmentación se apuesta por la integración con el marco de la legalidad, que también apoyará la explotación unitaria frente a la difusa;
- para aliviar la densidad se apostará por políticas de esponjamiento.

Pero sobre todo se denuncia la necesidad de implementar una mayor y mejor información y pedagogía, fomentando la cultura de la conservación, y en su caso la de la rehabilitación. En este sentido no está de más recordar que posiblemente sean las dos últimas normas de las Directrices de Ordenación General y Directrices de Ordenación del Turismo de Canarias (Directriz 143 y Directriz 34, respectivamente) las más ignoradas, aunque posiblemente de mayor trascendencia. Son las que se refieren a los instrumentos formativos y de conformación de una cierta cultura urbana en la ciudadanía, sin la cual ningún instrumento técnico o legal que se implemente será realmente eficaz.

## 6. Propuestas, acciones y actuaciones

**P**ara poder abordar la elaboración de instrumentos operativos específicos con los que afrontar la residencialización, sin duda el primer paso a dar con carácter de urgencia tendría como objetivo lograr un mejor conocimiento de su estado actual y exacto, elaborando registros que lo cuantifiquen y cualifiquen, con datos territorializados por núcleos turísticos, que nos permitan conocer su real alcance, estableciendo un diagnóstico a día de hoy desconocido en su detalle. Solo de este modo se podrá elaborar las medidas y herramientas técnicas y legales que se estimen necesarios, además de valorar sus necesidades económicas, proyectar programas operativos, y evaluar su proyección social.

El carácter transversal de este problema y la gran cantidad de intereses y sectores que implica -desde la estructura de la propiedad hasta la demanda de vivienda en la ciudad turística, desde el “rediseño” de la nueva ciudad mixta, de uso residencial y turístico, y sus distintos modos de gestión-, hace que solo se pueda abordar esta situación con la implicación coordinada de varias consejerías del Gobierno regional, junto con la colaboración de Cabildos insulares, la administración local, y determinadas instituciones con competencias sectoriales de alcance estatal.

Es del todo indispensable el desarrollo y trasposición específica del Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana, de carácter básico (estatal) y su relación con nuevos instrumentos con que

ha de contar la Ley 2/2013 canaria, complementados con instrumentos específicos de financiación y ayudas a comunidades de propietarios.

Sin ninguna duda habrá incluso que plantearse la reversión de la residencialización, allí donde sea deseable dar prioridad a las necesidades turísticas y ofreciendo alternativas al alojamiento permanente; o en caso contrario, establecer mecanismos de conversión definitiva y completa de edificios de apartamentos inicialmente de uso turístico en uso residencial, estableciendo mecanismos de compensación urbana ante la realidad de nuevas demandas de servicios, equipamientos y dotaciones.

Son muchos los aspectos que se han de considerar en la elaboración de las herramientas adecuadas. A modo de ejemplo nos limitaremos a enunciar algunos de los trabajos y reflexiones que consideramos de urgente elaboración:

- Identificación y caracterización del parque inmobiliario de uso turístico extrahotelero y residencial, situado en núcleos turísticos, con diseño de indicadores específicos de carácter morfotopológico, constructivo, económico y social. Elaboración de un registro con datos desagregados y territorializados, y un primer diagnóstico sobre la realidad existente.
- Identificación de las condiciones urbanísticas de los núcleos turísticos y su evolución en relación con los usos residencializados y usos complementarios. Diagnóstico respecto a la gestión del planeamiento en estos núcleos, ordenanzas específicas, control disciplinario y dimensionamiento de las transformaciones existentes en situación no reglada.
- Diseño de herramientas específicas de gestión, disciplina y control para el parque inmobiliario maduro existente en núcleos turísticos.
- Evaluación y dimensionamiento de la residencialización en relación con la estructura de la propiedad de las comunidades de propietarios, la administración de fincas, y las dificultades de gestión. El papel de la “mediación” en la rehabilitación.
- Registro y catastro: estudio de los problemas inducidos por la residencialización.
- La residencialización: ¿problema u oportunidad?. La ciudad “mixta” frente a los usos turísticos: la “simplificación” de la ciudad tradicional y la “complejización” de la ciudad monofuncional turística.
- El papel de las herramientas fiscales en relación con la rehabilitación, renovación y modernización de la planta alojativa extrahotelera. Marco legal y herramientas financieras.
- La residencialización de los núcleos turísticos y problemas inducidos con la Ley de propiedad horizontal y la Ley Hipotecaria.
- Etc.

## 7. Consideración final: Una caja de herramientas con nuevos instrumentos adecuados al trabajo que se precisa realizar

**F**inalizamos con unas breves consideraciones sobre la naturaleza de las herramientas e instrumentos de carácter jurídico, técnico, financiero o administrativo con los que se ha venido contando desde hace décadas para abordar el planeamiento territorial y urbano en el ámbito nacional. Y para ello acudiremos al uso de algunas imágenes, con capacidad de expresar con mayor eficacia lo que queremos decir.

Durante décadas hemos venido utilizando marcos jurídicos y técnicos que, de modo elocuente, representamos con la imagen de una llave fija, como la que usan los mecánicos, como único instrumento que debía servir en la práctica para casi todo, de manera rígida, al que la realidad debía amoldarse necesariamente. En el mejor de los casos, una vez comprobada su excesiva rigidez, y por tanto inútil en su aplicación a múltiples realidades, se “mejoraba” tomando la forma de una llave inglesa al dotarse de algunas posibilidades de realizar ajustes e interpretaciones discrecionales. Pero también resulta insuficiente.

A partir de ese momento, y sin cambiar el “modelo”, se comienzan a diversificar los procedimientos mediante algunas instrumentos especializados, y de manera generalizada en todo el país, con sus diecisiete marcos legales correspondientes; en la mayoría de los casos se llega a inventar herramientas con intención omnicomprendensiva a modo de “navajas multiusos”, lo que daría lugar a multitud de leyes de “medidas urgentes”, de “simplificación y armonización”, etc., que pretenden ser capaces de responder a cualquier situación e imprevisto, pero de notable ineficacia e ineficiencia a los procedimientos de redacción, tramitación, aproba-





ción y gestión práctica, como bien hemos podido comprobar durante al menos los últimos quince años de experiencia en todas las comunidades autónomas.

En nuestra opinión parece obvio que con este escenario lo importante -y en este caso también urgente-, es replantearse no solo el sentido mismo de estos instrumentos, sino su propia naturaleza, aceptando de entrada que lo fundamental es pensar en la necesidad de una “caja de herramientas” que permita abordar la intervención en la realidad desde múltiples posibilidades, desde diferentes visiones, con capacidad de operar a distintas escalas, que faciliten la gestión asumible en función de los tiempos y medios con los que cuenta cada realidad concreta, y ante todo con carácter sostenible desde los aspectos económico, social, ambiental y de la propia estructura administrativa.

En definitiva, una caja de herramientas con instrumentos apropiados para la redacción, tramitación, aprobación, gestión y ejecución fáciles y viables.



# Capítulo 6

## La visión del propietario y del arrendatario de viviendas vacacionales: Algunas reflexiones sobre la normativa aplicable\*

M<sup>a</sup> Elena Sánchez Jordán

Catedrática de Derecho Civil  
Departamento de Disciplinas Jurídicas Básicas  
Universidad de La Laguna



Este trabajo es fruto de la intervención en el Seminario "La residencialización de la oferta de alojamiento turístico: conflictos y sinergias", dirigido por el prof. M. Simancas y celebrado en la sede de la UIMP de Santa Cruz de Tenerife el día 13 de noviembre de 2015. Aprovecho la ocasión para agradecer a los participantes en el mismo sus críticas, sugerencias y comentarios, gratitud que se extiende también a mi amigo y compañero, Andrés González Sanfiel, por sus valiosas observaciones, casi todas incorporadas al presente trabajo.

# Palabras clave

Distribución competencial

Cesión de alojamientos vacacionales

Normativa aplicable alcance del  
derecho de propiedad

# 1. Planteamiento de la cuestión. La falta de competencias en materia civil de la Comunidad Autónoma de Canarias

**E**s bien sabido que el turismo constituye la principal fuente de ingresos de la economía canaria, ya que representa, según los últimos datos publicados, el 31'4% del PIB de las Islas<sup>1</sup>, por lo que no es de extrañar la atención que le ha venido dispensando tanto el Parlamento como el Gobierno canario desde que se atribuyeron a la Comunidad Autónoma de Canarias las competencias exclusivas en la materia en virtud del art. 30.21 del Estatuto de Autonomía de Canarias (aprobado por Ley Orgánica 10/1982, de 10 de agosto y reformado por Ley Orgánica 4/1996, de 30 de diciembre), tal y como se refleja en la abundante producción normativa relativa al turismo<sup>2</sup>.

Es probablemente la escueta expresión empleada en la norma estatutaria, que se limita a indicar que la Comunidad Autónoma de Canarias tiene competencia exclusiva en materia de turismo, la que desde hace tiempo ha dado lugar a la aparición de conflictos competenciales entre el Estado y la Comunidad Autónoma. El problema surge porque, en ocasiones, el legisla-

---

1 Así resulta del *Estudio de Impacto Económico del Turismo (IMPACTUR) Canarias 2014*, hecho público el 22 de junio de 2014 y disponible en <http://www.exceltur.org/impactur/> De acuerdo con dicho informe, además de representar el 31'4% del PIB de la Comunidad Autónoma, el turismo genera el 35'9% del total del empleo en las Islas y el 30'4 % del total de impuestos pagados en el Archipiélago. En el mencionado estudio se pone de manifiesto la tendencia al alza del sector turismo y se afirma su condición de motor de la economía canaria en los últimos cuatro años, así como de principal fuente de empleo.

2 El listado de las principales normas canarias en materia turística está disponible en [bit.ly/1S8zdyi](http://bit.ly/1S8zdyi) (información actualizada proporcionada por el Gobierno canario). Por lo que se refiere a la actividad de alojamiento turístico, las más relevantes son (por orden de fecha) el Decreto 113/2015, 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de las viviendas vacacionales de la Comunidad Autónoma de Canarias, el Decreto 232/2010, de 11 de noviembre, por el que se establece el régimen aplicable en las islas de El Hierro, La Gomera y La Palma a los establecimientos turísticos de alojamiento en suelo rústico y el Decreto 142/2010, de 4 de octubre, por el que se aprueba el reglamento de la actividad turística de alojamientos.

dor canario, excediéndose de su ámbito competencial, ha dictado normas en materia turística que invaden de forma clara competencias exclusivas del Estado —en lo que aquí interesa, en materia de Derecho civil, art. 149.1.8ª CE—<sup>3</sup>. Un buen ejemplo es el que proporciona el apartado 4 de la Disposición Transitoria única de la Ley 5/1999, de 15 de marzo, de modificación de la Ley 7/1995, de 6 de abril, de Ordenación del Turismo de Canarias, que atribuía a los titulares de unidades alojativas en explotación un derecho de adquisición preferente en caso de venta de unidades no destinadas a la actividad turística<sup>4</sup>. Este apartado fue declarado inconstitucional y, por lo tanto, nulo por la Sentencia del Tribunal Constitucional (en adelante, STC) 28/2012, de 1 de marzo, como resultado de la cuestión de inconstitucionalidad planteada por el Juzgado de 1ª Instancia nº 7 de San Bartolomé de Tirajana, a raíz de la presentación de una demanda de retracto de comuneros antes de la derogación del apartado cuestionado<sup>5</sup>.

El TC apunta, en el Fundamento Jurídico 5º de la sentencia, que en ocasiones el propio órgano decisor ha considerado que el establecimiento de un derecho de retracto —al que llega a calificar de “derecho real administrativo”<sup>6</sup>— a favor de las Administraciones Públicas “se justificaba por la existencia de una finalidad pública constitucionalmente legítima [entre las que cita la protección del medio ambiente, la ordenación del urbanismo o la vivienda] a cuyo servicio se encontraba una competencia sustantiva autonómica, respecto a la cual este derecho tenía una finalidad puramente instrumental”. Precisamente es ese aspecto instrumental del derecho de retracto el que determina que en ciertas relaciones, en las que interviene una Administración con competencias sectoriales —pensemos, de nuevo, en el medio ambiente, el urbanismo o la vivienda, o incluso el turismo—, la regulación del retracto quede al margen del art. 149.1.8ª CE y quede integrada en la competencia sectorial autonómica correspondien-

---

3 De Pablo Contreras explica que este problema —que no es exclusivo de Canarias— se origina a raíz de la atribución de competencias sectoriales a las Comunidades Autónomas, que pueden incidir de manera más o menos directa en el Derecho civil, lo que ha dado lugar a la aprobación de numerosas normas de dudosa constitucionalidad, en particular cuando las autonomías legislan sobre materias reguladas antes de la Constitución por leyes especiales (De Pablo Contreras, 2011: 100).

4 El precepto disponía lo siguiente: “4. La transmisión de cualquiera de las unidades alojativas no destinadas a la actividad turística, a los efectos de cumplimiento del principio de unidad de explotación, llevará implícita un derecho de adquisición preferente en favor de los titulares de las unidades en explotación, cuya forma de ejercicio se ajustará a lo previsto para el retracto legal de los copropietarios. De no ejercitarse el derecho de adquisición antes referido, gozará del mismo y en idénticas condiciones la empresa explotadora”.

5 Ese apartado fue suprimido por la Ley 2/2000, de 7 de julio, de medidas económicas, en materia de organización administrativa y gestión relativas al personal de la Comunidad Autónoma de Canarias y de establecimiento de normas tributarias.

6 Sobre la categoría de los derechos reales administrativos es clásica la obra de González Pérez (1984).

te<sup>7</sup>. Sin embargo, el derecho de adquisición preferente del que se ocupa el TC en esta sentencia es diferente del que en ocasiones se reconoce a favor de las Administraciones Públicas, ya que el derecho de retracto que se contemplaba en el número 4 de la Disposición Transitoria única de la Ley 5/1999 no se establecía a favor de la Administración, sino de un particular; en concreto, de los titulares de unidades alojativas en explotación.

A partir de lo expuesto, la mencionada STC señala que se ha de “diferenciar cuidadosamente entre, de un lado, lo que es regulación de las relaciones inter privados y, de otro lado, la regulación de la intervención de los poderes públicos en estas relaciones contractuales, pues las primeras constituirán reglas de derecho privado encuadrables en la materia de legislación civil”, para sostener a renglón seguido que la norma impugnada regula precisamente relaciones entre particulares. En concreto, continúa la sentencia, “el apartado cuestionado incide en un ámbito propio del Derecho privado, en particular civil, como es el de las relaciones contractuales establecidas en enajenaciones de inmuebles entre particulares, privilegiando a unos potenciales adquirentes frente a otros y limitando la libre disposición de su titular que viene obligado a vender a las personas privadas designadas por la disposición cuestionada”. Sobre esta base, añade que “la norma cuestionada está atribuyendo a determinadas personas privadas, a las que reconoce el derecho de adquisición preferente previsto por la misma, el poder de modificar, extinguir o constituir una determinada relación jurídica por su sola voluntad, interfiriendo de ese modo en el contrato celebrado por otros sujetos, siempre que se den las circunstancias y presupuestos previstos por el apartado cuatro de la disposición transitoria única de la Ley 5/1999”. Como consecuencia de lo afirmado, el TC concluye que la regulación controvertida es civil y no administrativa y, por lo tanto, y dado que la Comunidad Autónoma de Canarias carece de competencias en materia de Derecho civil, la regla cuestionada vulnera las competencias del Estado y ha de ser declarada inconstitucional y nula.

La cita de diversos pasajes de esta decisión del Tribunal Constitucional, que quizás podría parecer excesiva, se justifica sin embargo por dos motivos: en primer lugar, porque sigue un interesante razonamiento para afirmar el carácter civil de las relaciones ordenadas por el precepto cuestionado, puesto que se fija, por un lado, en los sujetos del derecho de adquisición preferente establecido por la norma (titulares de inmuebles en explotación o, en su defecto empresa explotadora de los inmuebles ubicados en el edificio o complejo); por otro, en los bienes objeto del mencionado derecho (inmuebles de titularidad privada no destinados a la actividad turística y situados en el mismo edificio o complejo). Sobre la base de tales premisas, sostiene el tribunal que existe una indudable conexión con la previsión contemplada

---

**7** En relación con la constitucionalidad de los derechos de adquisición preferente a favor de la Administración, en particular de los contenidos en normas en materia de medio ambiente, *vid.* Parra Lucán (2009).

en el art. 396-III del Código civil<sup>8</sup>, regla que niega el derecho de adquisición preferente de los copropietarios de un inmueble en régimen de propiedad horizontal cuando uno de los titulares decida enajenar su vivienda. Nótese, pues, que los criterios que se utilizan para afirmar el carácter civil de la norma controvertida son, en esencia, los relativos a los sujetos afectados —vendedor y titular del derecho, particulares ambos— y al objeto en cuestión —bien inmueble perteneciente a un particular que desea enajenarlo—, frente a lo que se ha sostenido en otras ocasiones<sup>9</sup>. En segundo término, me parece que esta STC 28/2012 es de gran relevancia en el tema sobre el que he de centrar mi exposición, pues examina un precepto contenido en una ley turística —que es el ámbito que aquí interesa— y, a pesar de reconocer el carácter exclusivo de las competencias de Canarias en materia de turismo, distingue entre reglas de carácter civil, de competencia estatal, y reglas administrativas de carácter sectorial, de competencia autonómica. A partir de dicha distinción, y como no podía ser de otra manera, es tajante la afirmación del TC de acuerdo con la cual la Comunidad canaria no ostenta competencias sobre Derecho civil foral o especial, lo que lleva a concluir que el apartado cuarto de la disposición transitoria única de la Ley 5/1999 es, como ya se ha adelantado, inconstitucional y, por tanto, nulo.

Como se pondrá de manifiesto en los próximos apartados, estas consideraciones han de tenerse presentes para averiguar cuál es la normativa aplicable a las viviendas vacacionales en Canarias.

---

8 Este precepto dispone que “En caso de enajenación de un piso o local, los dueños de los demás, por este solo título, no tendrán derecho de tanteo ni de retracto”.

9 Pienso, en particular, en la propuesta formulada por Carrasco Perera (1999: 19), para quien el carácter civil de una norma viene determinado por la posibilidad de que dicha regla pueda ser esgrimida en un proceso civil entre particulares para obtener alguno de los pronunciamientos a los que se refiere el artículo 5 de la Ley de Enjuiciamiento Civil. En una línea similar, De Pablo Contreras (2011: 102) considera que la normativa civil es aquella cuyo incumplimiento permite que un particular pueda esgimirla frente a otro particular en un proceso civil.

## 2. La actividad turística y el alojamiento vacacional

A partir de lo expuesto hasta aquí, entiendo que se hace necesario precisar qué ha de considerarse “actividad turística”, al ser el turismo materia de competencia exclusiva de Canarias, de acuerdo con el ya mencionado art. 30.21 del Estatuto, para luego analizar si dicha actividad alcanza a la regulación del contrato de alojamiento vacacional. Y es que probablemente ha sido la indefinición en la materia la que en gran medida ha generado los conflictos que se suceden desde que, el 28 de mayo de 2015, se publicara en el BOC el Decreto 113/2015, por el que se aprueba el Reglamento de las viviendas vacacionales de la Comunidad Autónoma de Canarias, cuya aplicación está siendo muy controvertida. En una proposición más modesta, la cuestión a plantearse es la de si la Comunidad Autónoma de Canarias posee o no competencias para regular el popularmente denominado “alquiler vacacional”.

Lo cierto es que a la hora de buscar pistas que nos ayuden en la labor propuesta, la lógica lleva a indagar en las normas canarias que se ocupan de la materia turística, a partir de la fundamental Ley 7/1995, de 6 de abril, de Ordenación del Turismo de Canarias (en adelante, LOTCan), que dedica un Título completo (el II) a la regulación de la actividad turística, a la que, sin embargo, no define. Tampoco resultan de gran ayuda el Preámbulo de la ley, que menciona la actividad turística en su apartado 3 en varias ocasiones, mas sin haberla definido antes, tarea que tampoco se aborda en las normas iniciales de la ley. Resulta, así, que el art. 1.a) LOTCan se limita a señalar el propósito de la misma (“regular la ordenación y promoción del turismo en el Archipiélago canario”), objetivo en el que se comprenden las diversas materias enunciadas en el art. 1.b) LOTCan: “a) La delimitación de competencias de las Administraciones públicas de Canarias, en relación con el turismo; b) La ordenación del sector turístico empresarial y de las actividades turísticas en Canarias, así como la regulación, clasificación y control de los establecimientos turísticos; c) La creación, conservación, mejora, aprovechamiento, protección de los recursos y de la oferta turística en Canarias; d) Las acciones de promoción y fomento del turismo y de la actividad turística empresarial; e) La garantía y protección de los derechos del turista, en su condición de usuario de los servicios turísticos; f) La protección del medio ambiente y conservación de la naturaleza, el paisaje y la cultura de Canarias, en cuanto objetos de atracción y recursos turísticos; g) Las directrices para la ordenación de las infraestructuras territoriales y urbanísticas, como instrumentos de protección del turismo; h) La formación técnico-profesional en materia turística; i) El régimen sancionador en materia turística”. A su vez, el art. 2.1 LOTCan, referido a su ámbito de aplicación, dispone que la misma resulta de aplicación a las empresas turísticas, que son aquellas que prestan servicios en el ámbito de la actividad turística —que sigue huérfana de definición—, mientras el art. 2.2 enuncia otra serie de actividades a las que la ley resul-



ta también aplicable. Puede afirmarse, por tanto, que no está determinado el significado de la expresión “actividad turística”, lo que sin lugar a dudas ha contribuido a la generación de dudas y la creación de confusión en torno al alcance de las competencias canarias para la regulación de esta materia.

En cualquier caso, dado que la actividad turística que interesa es la de carácter alojativo, conviene centrar la atención en la Sección primera (“actividad turística alojativa”) del Capítulo III (“Ordenación particular de la oferta turística, por tipos de actividad”) del mencionado Título II (“La actividad turística”) de la LOTCan. En concreto, el art. 31 dispone: “1. A los efectos de esta Ley, ejercen actividades turísticas alojativas todas aquellas empresas en que se preste un servicio de alojamiento desde un establecimiento abierto al público y mediante precio. 2. Se entenderá prestado un servicio de alojamiento turístico cuando se oferte en libre concurrencia la estancia en el establecimiento temporal, sin constituir cambio de residencia para la persona alojada”.

Una interpretación sistemática de los diversos preceptos reseñados, a la luz además de lo dispuesto en el art. 149.1.8ª de la Constitución, permitiría concluir que el legislador canario —afirmación que se puede extender, con carácter general, al autonómico, en todas aquellas Comunidades sin competencias en materia de Derecho civil— es competente para regular la actividad (económica) de alojamiento turístico, mas no, en cambio, las obligaciones que genera entre particulares<sup>10</sup>. Y es que, de conformidad con lo establecido en el art. 149.1.8ª de la Constitución, la regulación del contenido del contrato de alojamiento turístico o vacacional<sup>11</sup> celebrado entre el titular del alojamiento y el usuario del mismo es de competencia estatal, por tratarse de una materia de naturaleza contractual.

Siendo esta la situación de partida —y resultando claro, al menos en principio, el reparto competencial—, me ocuparé a continuación del conflicto que ha surgido entre el Gobierno de Canarias y los propietarios de viviendas vacacionales a raíz de la aprobación del Decreto 113/2015<sup>12</sup>, norma cuya finalidad, según expresa su propio Preámbulo, no es otra que “el desarrollo de la regulación que determine las condiciones y requisitos que deben cumplir las viviendas vacacionales, incorporándolas a la regulación de los establecimientos de alojamientos turísticos, como una nueva tipología en la modalidad extrahotelera”, de donde

---

**10** En este sentido, aunque con carácter general y por tanto sin ceñirse al legislador canario, Martos Calabrús (2014: 92 y 93).

**11** Para la diferencia entre viviendas turísticas vacacionales y los apartamentos turísticos, véase Gómez Peral, (2015: 28 y 29).

**12** Y sobre el que abundan las noticias en prensa, blogs y diversos canales de comunicación. Así, por ejemplo, y entre muchas otras, pueden mencionarse [bit.ly/1T5rlsg](http://bit.ly/1T5rlsg); [bit.ly/1UTckbr](http://bit.ly/1UTckbr); [bit.ly/1TL1gnf](http://bit.ly/1TL1gnf); <http://bit.ly/1K5hd5y>; [bit.ly/23Q0dqv](http://bit.ly/23Q0dqv)

parece concluirse que se ocupa únicamente de la ordenación de los aspectos administrativos de la actividad alojativa, mas no de la relación que se genera entre las partes del contrato de alojamiento. De esta manera parece, al menos en esta primera aproximación, que no se produciría ninguna invasión de competencias estatales por parte del Reglamento en cuestión.

# 3. El conflicto causado por la aprobación del Decreto 113/2015

## 3.1. EL ORIGEN DEL PROBLEMA

Antes incluso de la aprobación del Decreto se sucedieron en las Islas protestas y acciones tendentes a su paralización, capitaneadas por quienes se consideraban principales afectados por la regulación contenida en el mismo, que no eran otros que los propietarios de las viviendas vacacionales. Estas plataformas<sup>13</sup> lograron incluso recoger casi 20.000 firmas, que presentaron al entonces presidente del Gobierno de Canarias, solicitando la no aprobación del Decreto. Sin embargo, la norma fue aprobada a pesar de la fuerte oposición que despertaba entre una parte importante de la ciudadanía. Probablemente esta circunstancia explica que desde su entrada en vigor no hayan cesado de producirse acontecimientos que la ponen en tela de juicio. Así, por una parte, en julio de 2015 la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (a partir de ahora, CNMV) notificó al Gobierno de Canarias un requerimiento previo contra diversos artículos del Decreto 113/2015, al considerar que en el mismo se ponen de manifiesto “numerosos obstáculos al desarrollo de una competencia efectiva en el mercado”<sup>14</sup>, requerimiento que constituye un paso que trata de evitar la interposición de un recurso contencioso-administrativo ante el Tribunal Superior de Justicia de Canarias. La inactividad gubernamental ha dado lugar a que la CNMV finalmente haya interpuesto un recurso de aquella naturaleza, que se suma al menos a otros tres (interpuestos por la Federación Española de Asociaciones de Viviendas de Uso Turístico y Apartamentos Turísticos, una particular

---

**13** La posición más destacada en contra del Decreto 312/2015 la ocupa, sin lugar a dudas, la Asociación Canaria de Alquiler Vacacional (ASCAV), conformada por numerosos propietarios que se consideran afectados por la aprobación del citado Decreto. ASCAV cuenta con una página web en la que se proporciona abundante información sobre los objetivos de la Asociación, la situación en la que consideran que se encuentran las viviendas vacacionales, las principales acciones que han emprendido para defender sus intereses, etc. (más información en [www.ascav.es](http://www.ascav.es)).

**14** El texto de la nota de prensa emitida por la Comisión está disponible en <http://bit.ly/1YiXov9>

y ASCAV, por este orden). De otra parte, y ahora en el ámbito político, pocos meses después de su entrada en vigor, y probablemente ante la cercanía de la convocatoria electoral de diciembre de 2015, el Parlamento de Canarias aprobó una proposición no de ley —presentada, por cierto, por los dos partidos políticos que conforman el Gobierno canario— por la que se insta al ejecutivo a paralizar el Decreto de viviendas vacacionales que, sin embargo, a día de hoy continúa en vigor en los mismos términos en los que fue aprobado.

Varios son los interrogantes que pueden plantearse respecto de las críticas y quejas que se han planteado en relación con el Decreto 113/2015. Sin embargo, voy a centrar mi atención en los tres aspectos siguientes: ¿cuál es su origen del problema? ¿En qué consiste exactamente? ¿Cuáles son las partes enfrentadas?

Por lo que se refiere a la primera cuestión, me parece que no me equivoco si afirmo que el caldo de cultivo del problema surge con la modificación operada en la Ley de Arrendamientos Urbanos (en adelante, LAU) por la Ley 4/2013, de 4 de junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado de alquiler de viviendas, a la que, por cierto, alude de forma expresa el Decreto 113/2015 en su Preámbulo. La recién citada Ley 4/2013 incorpora un nuevo apartado (letra e) en el art. 5 LAU, de acuerdo con el cual queda excluida del ámbito de aplicación de la LAU “la cesión temporal de uso de la totalidad de una vivienda amueblada y equipada en condiciones de uso inmediato, comercializada o promocionada en canales de oferta turística y realizada con finalidad lucrativa, cuando esté sometida a un régimen específico, derivado de su normativa sectorial”.

Son varias las dudas que surgen en relación con la regla recién transcrita. Por un lado, resulta conveniente preguntarse cuál es la justificación de la exclusión establecida por la misma, que a mi juicio no es otra que la proliferación de plataformas y sitios en internet que facilitan cesiones de alojamientos de carácter temporal a precios muy competitivos con respecto a los ofrecidos por los establecimientos hoteleros y extrahoteleros que podríamos denominar “tradicionales”. Esto es, al menos, lo que deja entrever la explicación que ofrece la Exposición de Motivos de la Ley 4/2013, cuando afirma que “en los últimos años se viene produciendo un aumento cada vez más significativo del uso del alojamiento privado para el turismo, que podría estar dando cobertura a situaciones de intrusismo y competencia desleal, que van en contra de la calidad de los destinos turísticos”. Es, por tanto, bastante posible que haya sido la presión del sector hotelero la causante de esta reforma de la LAU, con el fin de someter a estos contratos a una “normativa sectorial específica”, según sigue diciendo el Preámbulo de la Ley 4/2013<sup>15</sup>. En defecto de una regulación propia, la Exposición de Motivos sostiene que se les debe aplicar “el régimen de los arrendamientos de temporada, que no sufre modificación”. Sin embargo, el citado art. 5.e) LAU, que posee una fuerza normativa de la que carece

---

15 En opinión de Martínez Cañellas (2014), no cabe esta interpretación por inconstitucional.

el Preámbulo, dispone claramente que están excluidos del ámbito de aplicación de la ley los contratos que reúnan los requisitos establecidos por ese propio artículo; y es claro y meridiano que el legislador autonómico carece, con carácter general y a salvo las ya señaladas excepciones, de competencias para regular el contenido contractual de la cesión de alojamiento privado para uso turístico (Martínez Cañellas, 2014: 157).

La esquizofrenia del legislador alcanza aquí niveles insospechados: por un lado, expulsa de la LAU los contratos de cesión temporal de la totalidad de una vivienda —sin que puedan considerarse comprendidos, por tanto, los casos de alquiler o cesión de una o varias habitaciones (pienso en el fenómeno del *bed & breakfast*), que en principio habrán de entenderse sujetos a la normativa arrendaticia estatal— que cumplan con los restantes presupuestos del art. 5.e) a los que ya se ha aludido: debe estar amueblada y equipada, encontrarse comercializada o promocionada en canales de oferta turística y ha de realizarse con finalidad lucrativa, además de estar sometida a un régimen específico derivado de su normativa particular. Siendo la competencia en materia de turismo exclusiva de las CCAA, en todas ellas —o, al menos, en aquellas como la canaria, cuya principal fuente de ingresos es el turismo— la actividad de alojamiento turístico estará por lo general regulada por las leyes autonómicas en la materia. Sin embargo, por otro lado y en la línea de lo ya apuntado supra, el legislador autonómico no podrá regular los aspectos civiles del contrato de cesión de viviendas turísticas que, por lo tanto, se encuentra en una especie de limbo: su contenido obligacional no estará sujeto a la LAU, pero sin embargo tampoco puede quedar ordenado por la normativa autonómica.

Creo, por lo tanto, que el resultado alcanzado por el legislador estatal es, como mínimo, paradójico<sup>16</sup>. Así, si por una parte deja a los contratos contemplados en el art. 5.e) fuera del ámbito de aplicación de la LAU —lo que a mi juicio imposibilita que se consideren comprendidos entre los arrendamientos de temporada a los que se refiere el art. 3.2 LAU, a pesar de lo manifestado en la Exposición de Motivos de la Ley 4/2013—, por otra, la aludida falta de competencias en materia civil que puede predicarse de la mayor parte de las Comunidades Autónomas de nuestro país (entre las que, insisto, se encuentra la canaria) impide que normativa sectorial dictada por los Parlamentos regionales —salvo que sean competentes para legislar en materia contractual— pueda regular dicho contrato<sup>17</sup>.

---

**16** Gómez Peral (2015: 30) considera que, a falta de marco regulador de estos contratos, se produce una extraña carambola, una especie de rebote.

**17** Ya desde hace años encontramos pronunciamientos doctrinales en este sentido en relación con las normas autonómicas reguladoras de los alojamientos turísticos extrahoteleros. Por todos, Sánchez González, 2009: 61.

### 3.2. LA NORMATIVA APLICABLE (EN CANARIAS) AL ALQUILER DE VIVIENDAS VACACIONALES

Surge así una ulterior cuestión, que es la relativa a cuál será la norma aplicable al contrato de cesión de la vivienda al que alude el art. 5.e) LAU: está claro, como se acaba de explicar, que no puede ser el contemplado en la LAU, que lo excluye de su ámbito de aplicación de forma expresa siempre que se cumplan todos los requisitos ya referidos. Resulta evidente, también, que no puede quedar ordenado por normativa autonómica, ya que las Comunidades Autónomas carecen de competencias para regular todos los aspectos —señaladamente, los obligacionales— de los arrendamientos turísticos (salvo que se trate de CCAA con competencias en materia de Derecho civil).

En nuestro caso, y como se acaba de exponer, el Decreto (canario) 113/2015 establece una regulación particular de la actividad de alojamiento turístico<sup>18</sup>, de manera que, en una aproximación superficial, podría entenderse que este Reglamento es el que ordena los contratos de arrendamiento de viviendas vacacionales en este territorio. Sin embargo, esta Comunidad carece de competencias en materia civil, por lo que solo puede regular los aspectos administrativos, mas no el contenido obligatorio —el relativo a las relaciones inter partes— de los contratos de cesión temporal de la totalidad de aquellas viviendas que quedan sometidas al ámbito de aplicación del Reglamento, que son las descritas en su art. 3.1<sup>19</sup>. En consecuencia, ¿cuál será la ley aplicable a los aspectos obligacionales de dichos acuerdos? Descartada la aplicación de la LAU y careciendo la CA canaria de competencias en la materia, solo queda el recurso al Código civil (Martos Calabrús, 2014; Gómez Peral, 2015; con matices, Martínez Cañellas, 2014), que dedica sus arts. 1.546 y siguientes al arrendamiento de fincas rústicas y urbanas. Si se tratara, en cambio, de la cesión temporal de una o varias habitaciones (sin abarcar, por tanto, la totalidad del inmueble), considero que el contrato tendrá la consideración de arrendamiento para uso distinto de la vivienda y, por tanto, será de aplicación la LAU<sup>20</sup>, al incumplirse uno de los presupuestos contemplados en el art. 5.e) LAU (que se refiere a los supuestos en los que se cede toda la vivienda).

Resuelta, pues, la duda relativa a cuál va a ser la norma que ordene las relaciones inter privados derivadas de estos contratos, es preciso dar un paso más y abordar el segundo inte-

---

**18** Denominado viviendas vacacionales, en palabras del art. 1 del Reglamento de las viviendas vacacionales de la Comunidad Autónoma de Canarias; en adelante, RVVCan.

**19** El art. 3.1 RVVCan dispone: “Quedan sujetas a este Reglamento las viviendas ubicadas en el ámbito territorial de la Comunidad Autónoma de Canarias, que, edificadas de acuerdo a la normativa urbanística y a las determinaciones del planeamiento sobre usos del suelo y la edificación, cuenten con las preceptivas licencias y autorizaciones exigibles”.

**20** De conformidad con el art. 4.3 de la LAU, estos arrendamientos se registrarán por la voluntad de las partes, en su defecto por el Título III de la LAU y, supletoriamente, por el Código civil.

rrogante planteado al inicio de este epígrafe: ¿en qué consiste el problema ocasionado por el RVVCan? O, dicho en otros términos ¿cuáles son los principales puntos controvertidos del Decreto 113/2015? Para responder a esta cuestión, me parece que resulta muy aconsejable acudir al requerimiento previo efectuado por la CNMC al Gobierno de Canarias el 23 de julio de 2015, en el que se señalan los obstáculos detectados en el RVVCan que impiden una competencia efectiva del mercado. En mi opinión, este documento es esencial para la correcta comprensión del problema que nos ocupa, ya que proviene de un ente independiente de carácter estatal, que ni representa a ninguna de las partes involucradas en el conflicto, ni tampoco al Gobierno de la nación. Tampoco puede perderse de vista la propia finalidad de la CNMC: este organismo, de acuerdo con el art. 1.2 de la Ley 13/2013, de 4 de junio, que lo crea, tiene por misión garantizar la existencia de una competencia efectiva en todos los mercados y sectores productivos, en beneficio de los consumidores y usuarios, sujetos que son, no lo olvidemos, particulares que pueden quedar afectados por normas restrictivas de sus derechos, establecidas a favor de otros particulares, tal y como ha detectado la CNMC que sucede con algunos preceptos del RVVCan e indica en el mencionado requerimiento.

De entre las trabas apuntadas en el documento, me ocuparé tan solo de las dos que, seguramente, generan más rechazo en el sector de los propietarios. En primer lugar, destaca la CNMC que se excluye del ámbito de aplicación del RVVCan las viviendas situadas en suelo turístico (art. 3.2)<sup>21</sup>, que son precisamente la zona habitual de localización de las viviendas vacacionales ofertadas antes de la entrada en vigor del Decreto, circunstancia que entiende que supone un privilegio para los establecimientos turísticos tradicionales, ya instalados en la zona, además de la eliminación de la competencia (González Cabrera, 2015: 405) y, por lo tanto, determinante de un perjuicio para los usuarios, a quienes se priva de la posibilidad de acudir a este tipo de establecimientos en los espacios que por lo general resultan más atractivos. Creo, sin embargo, que esta consideración de la CNMC parte de un prejuicio, consistente en entender prohibida la celebración de contratos de cesión de alojamientos turísticos en esta clase de suelos y zonas. El Reglamento, sin embargo, no proscribe en ningún precepto el desarrollo de dicha actividad, prohibición además que, como ya se ha afirmado en la doctrina, de ningún modo podría imponer el legislador autonómico (Martínez Cañellas, 2014; Martos Calabrés 2014); menos aún, añadiría, el ejecutivo. Si se lee bien el art. 3.2 RVVCan, se observa que el precepto se limita a excluir expresamente estas viviendas del ámbito de aplicación del Reglamento, a diferencia de lo que sucede con otros preceptos, en los que se prohíbe de forma expresa la realización de alguna actividad (véase, por ejemplo, el art. 12.1 RVVCan). Y es que la prohibición absoluta de ceder el uso de las viviendas ubicadas en suelo turístico supondría, en

---

21 Más precisamente, el precepto dispone que “Quedan expresamente excluidas del ámbito de aplicación de este Reglamento, las edificaciones ubicadas en suelos turísticos que se encuentren dentro de las zonas turísticas o de las urbanizaciones turísticas, así como las viviendas ubicadas en urbanizaciones turísticas o en urbanizaciones mixtas residenciales turísticas, conforme a las definiciones establecidas en la Ley 2/2013, de 29 de mayo, de renovación y modernización turística de Canarias”.

mi opinión, una vulneración del art. 33 de la Constitución, al comprimir, por vía reglamentaria, por cierto (sin respetar, por tanto, la reserva de ley en la materia impuesta por la Constitución) y sin atender a la función social del derecho de propiedad, las facultades de los titulares de dichos bienes, tal y como señala en una línea parecida González Cabrera (2015: 405).

Surge, de este modo, una nueva paradoja: si estos inmuebles están excluidos del ámbito de aplicación del Decreto 113/2015, los contratos relativos a los mismos incumplen uno de los presupuestos exigidos por el art. 5.e) LAU —el sometimiento a normativa sectorial específica—, lo que, en mi opinión, debería dar lugar a su consideración de arrendamiento de temporada y su consiguiente sujeción a la LAU (de acuerdo con su art. 3.2). Esta calificación está, además, en consonancia con el tratamiento dispensado a los rendimientos económicos obtenidos por el alquiler vacacional en el IRPF, que los considera rendimientos del capital inmobiliario y no actividad económica, tal y como ha indicado con reiteración la Dirección General de Tributos a partir del año 2001, en respuesta a reiteradas consultas (Martos Calabrús 2014: 98 y 99). En fin, no me parece que pueda afirmarse que los contratos de cesión de viviendas vacacionales ubicadas en zonas y suelos turísticos estén fuera de la legalidad, pues si la cesión de tales viviendas está excluida de forma expresa de la norma turística —y no prohibida, insisto—, es imposible que esté fuera de “su” legalidad.

El segundo punto que llama negativamente la atención a la CNMC es la prohibición que se establece en el art. 12.1 RVVCan, precepto que dispone que “Las viviendas vacacionales deberán ser cedidas íntegramente a una única persona usuaria, que figurará como responsable en todo caso de la reserva realizada, y no se permitirá la cesión por habitaciones, existiendo prohibición de formalizar varios contratos al mismo tiempo respecto a la misma vivienda, no permitiéndose, por tanto, el uso compartido de la misma”. Considera la Comisión que dicha regulación es contraria al derecho del empresario de organizar su actividad y de los ciudadanos de disponer de sus bienes sin restricciones injustificadas. En mi opinión, se puede ir más allá en la crítica a esta regla: se trata también, como afirmé al hilo del supuesto anterior, de un precepto que vulnera el derecho de propiedad del art. 33 de la Constitución. También en esta ocasión se introduce, por vía reglamentaria, una norma que restringe de forma arbitraria las facultades de los particulares propietarios de viviendas, impidiéndoles la cesión parcial de su uso, en contra de lo que permiten las normas estatales reguladoras de esta posibilidad contractual (LAU y Código civil). Pero es que además, llegados a este punto, ha de reiterarse, tal y como se apuntó más arriba, que el art. 5.e) LAU excluye del ámbito de aplicación de la legislación arrendaticia la cesión temporal de uso de la totalidad de una vivienda, mas no menciona la cesión parcial de la misma, que, por tanto, quedaría sometida a la LAU, en su modalidad de arrendamiento para uso distinto de la vivienda.

Retomando ahora el último de los interrogantes que planteaba al comienzo de este apartado, me gustaría hacer mención, siquiera de forma esquemática, a las partes con intereses enfrentados en el conflicto surgido como consecuencia de la aprobación del RVVCan: de una

parte se sitúan, claro está, los propietarios de inmuebles que desean arrendarlos o cederlos de forma temporal a usuarios turísticos; de otra, los propios turistas, muchos de ellos interesados en esta fórmula alojativa (no solo por razones de precio; también por adaptarse mejor a los gustos de muchos de ellos), así como, naturalmente, en que se respeten los términos del contrato suscrito con el propietario y en que se garantice el cumplimiento de las condiciones de la vivienda publicitada; en tercer lugar ha de aludirse al sector hotelero o extrahotelero que he denominado “tradicional”, preocupado por mantener sus niveles de ingresos, pero comprometido también en la conservación o incluso la mejora de la calidad de los alojamientos vacacionales, con el fin de mantener o incrementar el atractivo del ámbito territorial en el que desempeñan su actividad. Por último, no puede perderse de vista a quienes denominaré “residentes”, que pueden serlo en virtud de distintos títulos (desde los propietarios no arrendadores, pasando por usufructuarios, titulares de derechos de uso, arrendatarios, hasta los meros precaristas) en edificaciones y complejos en los que conviven con turistas.

Dejando al margen la controversia aparecida entre propietarios de viviendas y sector hotelero y extrahotelero, que necesariamente ha de quedar resuelta por la intervención del legislador —estatal, en lo relativo al contrato de arrendamiento o cesión de la vivienda vacacional, y autonómico en lo que se refiere a las condiciones que ha de cumplir el inmueble que se cede (licencias, autorizaciones, identificación, equipamiento, etc.)—, voy a ocuparme a continuación de las fórmulas previstas en la legislación vigente para ordenar la convivencia de turistas y residentes (en la acepción empleada en el párrafo anterior) en un mismo inmueble.



## 4. La convivencia entre residentes y turistas: La regulación contenida en la Ley de Propiedad Horizontal

**D**ado que el legislador canario autoriza expresamente, en el art. 3.1 RVVCan, la cesión temporal de viviendas vacacionales (al menos en suelos y zonas de uso no turístico), puede darse el caso de que convivan, en edificios y complejos inmobiliarios privados, residentes —que pueden serlo, como ya se dijo, en virtud de diversos títulos—, por un lado, y turistas —que serían quienes arriendan la vivienda por un período de tiempo, sin cambiar de residencia, y con fines vacacionales—, por otro <sup>22</sup>.

En nuestro ordenamiento (estatal) disponemos de una norma reguladora de las comunidades de propietarios y de los complejos inmobiliarios privados, que es la Ley de Propiedad Horizontal (desde ahora, LPH), cuyo art. 2 establece cuál es su ámbito de aplicación. Para saber si en un concreto edificio o complejo inmobiliario está permitido o no el alquiler vacacional ha de atenderse a lo dispuesto en los estatutos de la comunidad de propietarios, de conformidad con lo expresado en el art. 7.2 LPH<sup>23</sup>. Para resolver esta cuestión no es necesario, pues, acudir a la normativa canaria, a pesar de que el art. 12.2 RVVCan, en una clara muestra de exceso competencial, regule este asunto al disponer que “Cuando se trate de viviendas sometidas al régimen de propiedad horizontal, solo podrán comercializarse como viviendas vacacionales aquellas en las que expresamente no se prohíba dicha actividad por los estatutos de la Comunidad de propietarios” <sup>24</sup>.

---

**22** En principio, y de acuerdo con lo que he sostenido más arriba, esta convivencia también podría darse en suelos turísticos. Aquí, sin embargo, no voy a entrar en esta cuestión, pues me obligaría a ocuparme del principio de unidad de explotación y del deber de atenerse al uso turístico, lo que podría llevarme a desenfocar la atención de los puntos sobre los que he centrado mi exposición.

**23** En dicho precepto se dispone que “Al propietario y al ocupante del piso o local no les está permitido desarrollar en él o en el resto del inmueble *actividades prohibidas en los estatutos*, que resulten dañosas para la finca o que contravengan las disposiciones generales sobre actividades molestas, insalubres, nocivas, peligrosas o ilícitas”.

**24** Se produce así el fenómeno denunciado por De Pablo Contreras (2011: 100 y 101): nos encontramos ante una norma autonómica que reproduce —eso sí, con otras palabras— lo ya ordenado previamente por una ley estatal.

En cuanto a la organización de la vida comunitaria, el art. 6 LPH permite a los propietarios de los inmuebles sujetos a la ley “regular los detalles de la convivencia y la adecuada utilización de los servicios y cosas comunes”, mediante un conjunto de normas que integran el habitualmente denominado “reglamento de régimen interior”, que ha de respetar lo dispuesto tanto en la LPH como en los estatutos de la comunidad, y que se aprueba y se modifica en la forma prevista para tomar acuerdos sobre la administración, remitiendo, por tanto, al art. 17.7 LPH, que exige el voto favorable de la mayoría de propietarios que representen, a su vez, la mayoría de las cuotas de participación (y que, en segunda convocatoria, considera válidos los acuerdos adoptados por la mayoría de los asistentes siempre que esta represente, a su vez, más de la mitad del valor de las cuotas de los presentes). También en este punto, como acabamos de comprobar que sucede con respecto a la admisibilidad o no del alquiler vacacional en una comunidad de propietarios, el ejecutivo autonómico, excediéndose de su ámbito de competencias, introduce una regla en el RVVCan. Se trata de su art. 5.2, en el que puede leerse que “Queda prohibido, en todo caso, a los usuarios:.. c) Contravenir las normas de régimen interior de la comunidad de propietarios donde la vivienda vacacional se ubique”, cuando la obligatoriedad de ajustar el comportamiento al reglamento de régimen interior de la comunidad ya viene impuesta por el art. 6 LPH.

De lo expuesto hasta aquí podría concluirse, por lo tanto, que en primer lugar es necesario acudir a los estatutos de la comunidad de propietarios para saber si en esa comunidad concreta pueden o no celebrarse contratos de alquiler vacacional, en virtud de lo dispuesto en el art. 7.2 LPH. En el caso de que dicha modalidad contractual no estuviera prohibida, para conocer las normas de organización de la convivencia en el marco del edificio o complejo a las que debe sujetar su conducta el usuario turístico, habrá de atenderse al reglamento de régimen interior del conjunto inmobiliario, de acuerdo con el art. 6 LPH.

Antes de pasar a exponer las conclusiones de este estudio, no me resisto a hacer una referencia, siquiera somera, al principio de unidad de explotación que consagra la LOTCan en su art. 38 (principio que tiene, entre sus finalidades, evitar la residencialización de las zonas turísticas, objetivo que trata de alcanzar a través del sometimiento de todas las unidades alojativas de un inmueble a la explotación turística gestionada por una misma empresa). El motivo es sencillo y está claramente conectado con el asunto que se acaba de exponer, ya que la LOTCan impone, entre las consecuencias del incumplimiento del principio de unidad de explotación, la convivencia entre turistas y residentes, como enseguida explicaré. En concreto, en los casos de incumplimiento del referido principio, el art. 42.1 LOTCan excluye de la oferta turística de Canarias a los alojamientos que no lo sigan y, señala, además, que “b) Sólo podrán ser alquilados o arrendados conforme a las disposiciones del Código Civil o de la Ley de Arrendamientos Urbanos y en ningún caso para uso turístico”. Lo expuesto significa que cuando el titular de un apartamento o vivienda situado en un establecimiento, conjunto unitario de construcciones, edificio o partes homogéneas del mismo (inmuebles a los que se refiere de modo expreso el art. 38 LOTCan), no someta su propiedad a la empresa gestora de la citada

edificación, la LOTCan lo sanciona permitiéndole ceder el uso de su vivienda únicamente recurriendo al contrato (civil) de arrendamiento regulado en el Código civil o en la LAU —posibilidad que me parece que en ningún caso podía impedir el legislador canario, so pena de privar al propietario de una de las principales facultades que integran su derecho de dominio—, si bien le prohíbe que lo haga para uso turístico. De esta manera se ocasionan, a mi juicio, dos problemas: por un lado, se acaba generando la situación contraria a la perseguida por el principio de unidad de explotación, pues el precepto obliga a la coexistencia de usos (turístico, de las unidades alojativas explotadas por la empresa turística gestora; y residencial, de las viviendas que no sigan el principio de unidad de explotación); por otro, plantea un problema de prueba de difícil solución: ¿cómo demuestra el propietario de la vivienda incumplidor del principio de explotación que el uso que le está dando al inmueble no es turístico?

## 5. Conclusiones (necesariamente provisionales) y (algunas) propuestas de solución

Llegados a este punto, y a modo de conclusión puede decirse, en primer lugar, que en las páginas anteriores se ha tratado de ofrecer al lector una (modesta) panorámica de los principales interrogantes que la regulación de las viviendas vacacionales despierta en una civilista. Me gustaría destacar que para ello he dejado fuera de este estudio a propósito temas importantes como el análisis del denominado condominio hotelero (o condohotel, en la terminología de González Cabrera, 2015: 402), regulado en el art. 30 de la Ley 2/2013, de 29 de mayo, de renovación y modernización turística de Canarias, o el deber de atenerse al uso turístico, impuesto por el art. 23 de la apenas citada Ley 2/2013.

He omitido de manera deliberada el estudio de cuestiones relevantes como las recién apuntadas porque he preferido centrar mi atención en los aspectos que me parecen clave, desde una perspectiva estrictamente jurídica, para tratar de resolver los problemas jurídico-privados que presenta el fenómeno del alquiler de viviendas vacacionales, lo que me lleva a concluir, en segundo lugar, que aquellas dificultades son de dos tipos —la relativa a si se puede o no celebrar alquileres vacacionales por los propietarios de viviendas (ubicadas o no en suelo turístico) y la vinculada con la organización de la convivencia entre residentes y turistas—, si bien en el fondo de ambas late la cuestión competencial.

En tercer lugar debe apuntarse que la exclusión de los arrendamientos turísticos contemplados en el art. 5.e) LAU del ámbito de aplicación de dicha norma produce una consecuencia paradójica: cuando la actividad de alojamiento vacacional esté regulado por una norma sectorial específica —de ámbito necesariamente autonómico—, y se cumplan los restantes requisitos impuestos por el art. 5.e) LAU recién reseñado, los aspectos obligacionales del contrato de arrendamiento (o cesión temporal de la vivienda) suscrito entre las partes quedarán excluidos del ámbito de aplicación de la LAU, pero no podrán quedar regulados por la normativa turística autonómica, salvo que se trate de una Comunidad con competencias en materia de Derecho civil. Por lo tanto, en virtud de la expulsión de dicho contrato de la LAU y de la falta de competencias de la mayoría de los legisladores autonómicos para regularlo, las relaciones inter partes que surjan del perfeccionamiento de un contrato de este tipo quedarán sujetas a las reglas del Código civil que regulan el contrato de arrendamiento. Esta será, por lo tanto, la normativa aplicable a los contratos de cesión temporal de viviendas a las que se refiere el art. 3.1 RVVCan.

Me gustaría apuntar, en cuarto lugar, y frente a lo que se ha sostenido por diversas plataformas de afectados e, incluso, por la CNMC, que a mi juicio no puede decirse que el alquiler de viviendas vacacionales en zonas de uso turístico esté prohibido en la Comunidad Autónoma de Canarias en virtud de lo dispuesto en el art. 3.2 RVVCan. No puede estarlo porque el ejecutivo canario carece de competencias para restringir las facultades de los propietarios, llegando hasta el punto de privarlos de la facultad de celebrar contratos de arrendamiento temporales sobre sus viviendas ubicadas en zona turística: no solo estaría infringiendo con ello la reserva de ley impuesta en materia de delimitación del contenido de la propiedad privada que establece el art. 33 de la Constitución, sino que, además, estaría desatendiendo, a mi juicio, la función social de este derecho, al incluir un precepto que beneficia claramente a unos titulares (representados por el sector hotelero y extrahotelero tradicional) frente a otros (el del propietario individual). Podría afirmarse que con una regla prohibitiva se estaría eliminando la competencia entre sectores, y, quizás, ocasionando una vulneración de la libertad de empresa consagrada en el art. 38 de la Constitución. Pero es que, además, una lectura detenida del RVVCan permite afirmar que, cuando el Gobierno canario ha querido prohibir un comportamiento, lo ha hecho expresamente (en este sentido véanse, por ejemplo, los arts. 5 y 12.1 RVVCan). En el caso contemplado en el art. 3.2 RVVCan, en cambio, se ha limitado a excluir las edificaciones e inmuebles ubicados en suelos o zonas turísticas del ámbito de aplicación del Reglamento. En consecuencia, y dado que no están sujetos a normativa sectorial específica, se incumple uno de los presupuestos del art. 5.e) LAU y, por lo tanto, ha de considerarse que los contratos de cesión temporal de dichas viviendas están sujetos a la LAU, incluidos en la modalidad de contrato de arrendamiento de temporada, comprendidos en la categoría de arrendamientos para uso distinto del de vivienda (art. 3 LAU).

Ha de apuntarse, por último, que la organización de la convivencia entre residentes y turistas está ordenada por la LPH (siempre y cuando, claro está, la vivienda cedida esté ubicada en un

edificio o en un complejo inmobiliario sujeto a la LPH), de manera que serán los estatutos del conjunto los que determinen si cabe o no celebrar arrendamientos turísticos, y será el reglamento de régimen de interior el que fije cuáles son las reglas de comportamiento a las que habrán de atenerse tanto los residentes como los ocupantes temporales de la comunidad.

Por lo que se refiere a posibles propuestas de solución, solo me cabe indicar que las respuestas a las dificultades detectadas se encuentran en manos del poder legislativo. Es necesaria, pues, una clara voluntad política que trate de superar los numerosos problemas que plantea la regulación del alquiler vacacional: así, por un lado, el legislador estatal debería aclarar cuáles son las consecuencias derivadas de la exclusión de un contrato de cesión temporal de vivienda de la LAU; o, dicho de otro modo, cuál es el régimen jurídico aplicable a los contratos a los que se refiere el art. 5.e) LAU. Por otro, el legislador autonómico (canario, pero también cualquier otro de una Comunidad que carezca de competencias en materia de Derecho civil), debería limitarse a regular, en el ámbito propio de sus competencias, los aspectos administrativos de los alojamientos vacacionales, con el fin de que la fórmula alojativa del alquiler vacacional cumpla con los requisitos propios de un destino turístico de calidad, circunstancia que redundará tanto en beneficio del usuario como del propietario de la vivienda. Lo que no cabe, en mi opinión, es suprimir, vía decreto, una de las facultades principales del propietario como es la de arrendar su inmueble, con el fin de eliminar la competencia y beneficiar a otro particular (escudándose en la necesidad de garantizar la calidad de los alojamientos). Tampoco procede, a mi juicio, incluir en normas autonómicas reglas que ordenen la relación entre las partes del contrato (piénsese, por ejemplo, en la prohibición de alquilar una vivienda por habitaciones que establece el art. 12.1 RVVCan).

## Bibliografía

- CARRASCO PERERA, Á.** 1999  
*Relaciones civiles con contenido urbanístico*,  
Cizur Menor, Aranzadi.
- DE PABLO CONTRERAS, P.** 2011  
“*Las normas jurídicas de Derecho privado. Fuentes del Derecho y fuentes del Derecho privado*”  
en De Pablo Contreras y otros, *Curso de Derecho civil, I*, Madrid, Colex, 75-127.
- GONZALEZ CABRERA, I.** 2015  
“*La prohibición de alquilar viviendas vacacionales en municipios turísticos. Otra oportunidad perdida para resolver algunos conflictos en los complejos turísticos extrahoteleros*”, en  
Congreso Internacional de Tendencias en Destinos Turísticos. III Foro Internacional de Turismo (BENÍTEZ DEL ROSARIO, J. M.; GONZÁLEZ MOLINA, A. y Breede Eyzaguirre, C., coord.). Universidad de Las Palmas de Gran Canaria / Centro de Estudios Turísticos y Económicos / Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, pp. 396-406.
- GONZÁLEZ PÉREZ, J.** 1984  
*Los derechos reales administrativos*,  
2ª ed., Madrid, Cuadernos Civitas.
- GÓMEZ PERALS, M.** 2015  
“*El arrendamiento turístico y la información territorial al servicio del ciudadano*”, *Revista de Derecho Privado*, julio-agosto, 23-43.
- MARTÍNEZ CAÑELLAS, A.** 2014  
“*La cesión del uso de la vivienda a no residentes: contrato de alojamiento (de estancias turísticas) en viviendas y el contrato de arrendamiento de temporada, conforme a la Ley del Turismo de las Islas Baleares tras la reforma de la Ley de Arrendamientos Urbanos*”, *Boletín de la Academia de Jurisprudencia y Legislación de las Islas Baleares*, nº 15, 151-176.
- MARTOS CALABRÚS, M. A.** 2005  
“*El contrato de arrendamiento de vivienda vacacional tras la reforma del artículo 5 de la LAU por la Ley 4/2013*”. *Revista de Derecho Civil*, vol. I, núm. 1 (enero-marzo), 91-102.
- PARRA LUCÁN, M. Á.** 1997  
“*Derechos de adquisición preferente en la Ley 42/2007, de 13 de diciembre, del patrimonio natural y la biodiversidad*”. *Nul: estudios sobre invalidez e ineficacia*, nº 1, 1-31.
- SÁNCHEZ GONZÁLEZ, M. P.** 2008  
“*Arrendamiento de temporada vacacional versus alojamiento turístico extrahotelero*”.  
*Revista de Derecho Privado*, septiembre-octubre, 33-66.

# Capítulo 7

## La visión del empresario hotelero de la residencialización de la oferta de alojamiento turístico

José Fernando Cabrera

Presidente del Grupo Golf Resort

Ex-Presidente de Asociación Hotelera y Extrahotelera  
de Tenerife, La Palma, La Gomera y El Hierro (Ashotel)

# Palabras clave

Empresario

Residencialización

Establecimiento extrahotelero

Regulación



# 1. Introducción

**E**l inicio de la actividad turística se remonta a 1860, es una industria con más de 150 años de antigüedad.

Ya a finales del siglo XIX aparecían los siguientes anuncios en Inglaterra. El eslogan es el mismo con el que se promociona Canarias actualmente (figura 1). Se produjo el inicio del turismo sanitario (figura 2), del turismo familiar (figura 3) y del Todo Incluido (figura 4). Hay una amplísima normativa autonómica turística que es preciso repasar porque es parte importante del modelo turístico consolidado.



Figura 1



Figura 2



Figura 3

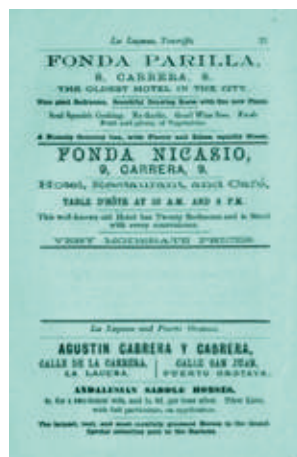


Figura 4

## 2. La evolución del turismo en Canarias

### 1ª ETAPA. LOS INICIOS DE LA ÉPOCA MODERNA

- Real Decreto 2843/1979 de transferencia de competencias a la Junta de Canarias.
- Estatuto de Autonomía de Canarias LO 10/1982, artículo 30, la Comunidad Autónoma de Canarias tiene las competencias exclusivas en turismo.
- Ley 8/1986 de régimen jurídico de las Administraciones Públicas Canarias, en la que se descentralizan competencias a favor de los Cabildos Insulares, .....sin perjuicio de lo dispuesto en el número anterior, queda transferida a los Cabildos Insulares, como competencias propias de los mismos la actividad pública en las siguientes materias:
  - ▶ Fomento del turismo insular, lo que produce duplicidad, pues la Comunidad Autónoma conserva también competencias de promoción.
  - ▶ Policía de la actividad turística insular, salvo la potestad sancionadora y el servicio de inspección. Se separa la información del control, lo que es inoperativo, debiendo unificarse.
  - ▶ Ordenación de establecimientos hoteleros Decreto 146/1986, en el que se regula la autorización previa.
  - ▶ Ordenación de apartamentos turísticos Decreto 23/1989.

**Conclusión:** el turismo es una actividad en la que se aplica el principio de la libre Empresa, pero muy reglada.

### 2ª ETAPA. EL CRECIMIENTO ESPECTACULAR

- Coincide con la llegada y despegue de las grandes cadenas, a las que Canarias mucho les debe en formación y operativas de funcionamiento. Así, se pasa de 2.011.024 turistas en el año 1975, a 8.567.077 en 1994.
- Este crecimiento espectacular despierta una preocupación de mejorar la regulación de la actividad, en consecuencia de una mayor intervención. Así, se aprueba Ley 7/1995 de

Ordenación del Turismo de Canarias. Es mucho más intervencionista. Sin embargo ha sido una gran Ley, aún válida en muchos de los aspectos regulados.

- ▶ Introduce el principio de unidad de explotación.
- ▶ Catálogo de derechos y obligaciones del usuario turístico.
- ▶ Estatuto de Municipios turísticos. No desarrollado, posiblemente por razones presupuestarias.
- ▶ Diferenciación del suelo turístico. Fundamental. El espacio donde hace la vida el turista es diferente a aquel en que se mueve el residente. El turista necesita parques de atracciones, palacios de Congresos, ocio, y el residente colegios, guarderías, ambulatorios. El turista descansa divirtiéndose y el residente necesita descansar.

**Conclusión:** Fue una gran Ley, sigue de hecho actualizada.

### 3ª ETAPA. AÑO 2000: SE INICIA UN GRAN DESPLIEGUE NORMATIVO, LIGANDO TURISMO A SUELO, TRATANDO DE ORDENAR EL TURISMO A TRAVÉS DEL URBANISMO

- El despegue, Canarias pasa de 8.500.000 turistas a 12.000.000.
- El descontrol de los planes urbanísticos municipales. Todos los Ayuntamientos quieren tener suelo turístico y califican en exceso, parte en lugares sin interés.
- La carta de los hoteleros del Puerto de la Cruz al Gobierno solicitando ordenar el sector, es el detonante que lo decide a intervenir.
- Ley 6/2001 de Medidas Urgentes en materia de ordenación del territorio y del turismo de Canarias. Confusa, mal redactada, es fácilmente anulada en los Tribunales, entre anulación y anulación se conceden centenares de licencias, muchas de ellas aceleradas para adelantarse a una anunciada moratoria, lo que crea un desequilibrio en el mercado.
- Ley 19/2003 de Directrices de Ordenación General del Turismo de Canarias.
  - ▶ Enormemente intervencionista, su objetivo es el equilibrio entre el turismo y el uso racional de los recursos naturales de las islas.
  - ▶ Plantea la necesidad de redactar los Planes Territoriales Especiales de Ordenación Turística, que sirvan de marco a los Planes Generales Municipales.

- ▶ Suspende el planeamiento y el otorgamiento de autorizaciones y licencias urbanísticas.
- ▶ Plantea 175 directrices diferentes, muchas de ellas aún sin desarrollar.
- ▶ Conocida como la Ley de la Moratoria, que establece durante su desarrollo, la prohibición en distintos grados de nuevas construcciones hoteleras.
- ▶ Junto a la normativa de ordenación y protección del territorio, construye una maraña legislativa, contradictoria entre sí, y redactada con técnica jurídica confusa, que crea la gran inseguridad actual.
- ▶ El daño estaba hecho, la excesiva oferta de camas frente a una disminución de la demanda como consecuencia de la crisis financiera mundial, distorsionó el mercado, y bajo la presión de la touroperación, el sector se ve obligado a recortar excesivamente los precios y el servicio.

Se inicia el fenómeno de la residencialización:

- Se inicia en los años 90 en complejos de apartamentos pequeños o mal diseñados, promovidos por inmobiliarios, o mal gestionados, que al no ser rentables por caídas cíclicas de precios, son introducidos en el mercado inmobiliario.
- El mercado turístico es cambiante, adaptarse o dejar de ser competitivos. Pocos propietarios de Complejos pequeños se deciden a mejorar y convertir sus establecimientos en un Hotel Boutique diferenciado.
- Muchos propietarios individuales quieren seguir obteniendo réditos sin invertir.
- La inspección turística no juega su papel. La Inspección mal orientada y sin personal suficiente, limita a su presencia a aquellos casos en que hay una reclamación, obviando su importante papel en la comprobación del mantenimiento permanente del nivel de calidad y servicio de los Complejos, y su consecuente recalificación. No conocemos ningún caso en que como consecuencia del deterioro, se le haya rebajado la categoría a algún establecimiento, o viceversa.
- La Ley 7/1995, de Ordenación del Turismo de Canarias, en su artículo 44, refiriéndose a la conservación de la calidad, establece que aquellos establecimientos que no la mantengan acorde a su categoría, serán reclasificados.

- Todo esto da lugar a que se difuminen dos pilares del éxito, espacio turístico y unidad de explotación. Se formularon teóricamente, pero no se recondujeron.
- Cada tipo de uso del suelo tiene un valor, se desvaloriza el suelo turístico que genera empleo, actividad transversal y capital, por otro, el residencial, que sólo genera capital pero a mucho menor escala, y generalmente fiscalmente opaco.
- Se deteriora la imagen del espacio turístico. Es incompatible un edificio de Apartamentos deteriorado, con ropa tendida, lavadoras y trastos en los balcones, con un Hotel de 4 o 5 estrellas situado en su entorno (foto 1).
- Entran en conflicto modos de vida diferentes, Colegios-Palacios de Congresos. No tienen las mismas las necesidades vitales, e incluso son incompatibles.
- Hay que invertir la tendencia, aplicando y desarrollando las nuevas normativas de renovación. No se pueden perder más camas, necesitamos generar empleo, a ser posible sin consumir más suelo, recuperar valor.
- No podemos frenar la locomotora económica de las islas, y menos con 260.000 parados.
- Los hoteles son las industrias de las islas, las que generan más del 30% del empleo, cada vez que se cierra o residencializa un Complejo, se pierde riqueza y no podemos sustituir los que cierran, consumiendo más suelo, pues es un bien muy limitado.
- En el periodo 1996/2015, se han perdido en Tenerife 26.299 plazas hoteleras y extrahoteleras, un 20% del total de las existentes legales, que han pasado a residencial (tabla 1 y 2). Estas plazas perdidas han determinado la pérdida de unos 20.000 empleos directos e indirectos.

---

**Fotografía 2.**

*Vista parcial de Playa de Costa Adeje*

---



## Capítulo 7

**Tabla 1** →

Bajas de establecimientos alojativos en el periodo 1996-2015 en la isla de Tenerife.

Datos oficiales del Registro Insular.

Tipo	Plazas
Extrahotelera	22.287
Hotelera	4.012
<b>Total</b>	<b>26.299</b>

Municipio	Extrahotelera	Hotelera	Total general
ADEJE	7.470	1467	8937
ARICO	40		40
ARONA	6951	167	7118
BUENAVISTA DEL NORTE		12	12
GRANADILLA DE ABONA	621	58	679
GUÍA DE ISORA	63		63
GÜIMAR	50		50
LA LAGUNA	366	74	440
LA MATANZA DE ACENTEJO	6		6
LA OROTAVA	21		21
LOS REALEJOS	741		741
PUERTO DE LA CRUZ	2950	2072	5022
S/C DE TENERIFE	4	162	166
SAN MIGUEL	227		227
SANTA ÚRSULA	457		457
SANTIAGO DEL TEIDE	2284		2284
TACORONTE	28		28
VILAFLORES	8		8
<b>Total general</b>	<b>22.287</b>	<b>4012</b>	<b>26299</b>

**Tabla 2** ↑

Bajas de plazas turísticas por municipios de la isla de Tenerife.

Datos oficiales del Registro Insular.

**Conclusión:** nos descapitalizamos.

#### 4ª ETAPA: AÑO 2009. SE INICIA LA NORMATIVA DE RENOVACIÓN

- El pacto por la competitividad y el empleo. En 2007, el Gobierno, las Patronales Turísticas y otros Agentes Sociales firman el Pacto de la Competitividad y el Empleo, documento obvio, generalista, y en algunos aspectos incumplido por el Gobierno, pero que tiene una gran importancia al iniciar la política de renovación.
- Ley 6/2009 de medidas urgentes en materia de ordenación territorial para la dinamización sectorial y la ordenación del turismo, surge del pacto por la competitividad, y es la segunda Ley Turística más importante, después de la 7/95.
- Prioriza la renovación y rehabilitación de la planta obsoleta, plantea generar más empleo y de más calidad, sin consumir más suelo.
  - Introduce la figura de los planes de modernización. PMM, que ordenan zonas degradadas para renovarlas, con nivel de Plan General y una tramitación simplificada.
  - Autorizaciones previas exclusivas a Hoteles de 5 estrellas gran lujo, que sean Hoteles-Escuela o suscriban un convenio de formación y empleo, lo que no tiene sentido pues la formación ya la tienen encomendada la FP, Hoteles Escuela del Gobierno y la Universidad.
- Ley 2/2013 de renovación y modernización turística. Su reglamento Decreto 85/2015 amplía y modifica la anterior.
- Ley 9/2015 por el que se modifica la Ley 2/2013. Cierra el ciclo iniciado por la Ley 19/2003 de Directrices, modificó los apartados a) y c) del artículo 4.2 que dejaban sin efecto la moratoria para la construcción de establecimientos exclusivamente hoteleros y extrahoteleros de 4 y 5 estrellas en las islas de Lanzarote, Fuerteventura, Gran Canaria y Tenerife sustituyendo el criterio de la categoría por criterios de calidad, sostenibilidad medioambiental que vengan amparados en el planeamiento territorial, si bien mantiene en el apartado c) el criterio de clasificación o categoría turística.

Este criterio de categoría que fijaba la ley 2/2013 fue declarado inconstitucional por el Tribunal Constitucional en su Sentencia de fecha ocho de octubre pasado por vulnerar la normativa básica, en particular la Ley 17/2009, de 23 de noviembre sobre libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, que en el artículo 10 e) “impide que las razones imperiosas de interés general que se invoquen puedan encubrir requisitos de planificación económica”. No obstante, la sentencia tuvo poco efecto en la práctica toda vez que dado que como hemos indicado, el apartado a) ya había sido sustituido antes de la sentencia, introduciendo criterios de interés general para garantizar la sostenibilidad medioambiental. Quedaría por corregir el apartado c que no puede mantener su actual redacción pues mantiene el criterio de categoría.

### 3. Residencialización

- Como no debemos consumir más suelo, hay que recuperar para el uso turístico complejos residencializados.
- Tenemos que utilizar la nueva Ley de renovación y modernización para:
  - ▶ Aprovechar el potente instrumento de los PMM para renovar y crear nuevas infraestructuras de ocio.
  - ▶ Usar los instrumentos que plantea la ley para incluso llegar a la sustitución de los propietarios que no se atengan al uso turístico o se niegan a renovar.
  - ▶ Introduce los informes técnicos turísticos que tienen como objeto la comprobación de la conservación estructural y estética de los Complejos Turísticos, obligación que se debería extender a los Residenciales situados en núcleos turísticos.
  - ▶ Hay que potenciar la Inspección de Turismo, que debe trabajar en coordinación con los Cabildos, o lo que sería más efectivo su transferencia a estos.
  - ▶ Deber de hacer constar en el Registro de la Propiedad el uso a que está destinado el suelo turístico y su edificación.
  - ▶ Hay que introducir nuevas herramientas que faciliten revertir la situación de los complejos residenciales

### 4. Hotelización

- Es el fenómeno contrario, la conversión de viviendas residenciales legales o ilegales para dedicarlas a alojamiento turístico mayormente ilegal, provocando un detrimento de los ingresos del destino, de la recaudación de impuestos, deteriorando la convivencia vecinal, y amenazando las garantías de protección al consumidor. Se trata de cambiar un turista de elevado nivel de gasto por otro que prácticamente consume muy poco. El mejor ejemplo es el del bocadillo de salchichón, el turista vacacional compra



pan y salchichón en un supermercado y se lo hace, y al turista reglado se le prepara en cocina y sirve en mesa o buffet.

- Abarcan un amplio abanico de situaciones, viviendas aisladas legales, viviendas aisladas ilegales por estar construidas en suelo rustico, espacios naturales protegidos, o dominio público marítimo terrestre, y legales o ilegales en edificios en altura.
- El origen de su intento de su necesaria regulación lo encontramos en la Ley 4/2013 de medidas de flexibilización y fomento del mercado de alquiler. Esta Ley reforma la Ley de Arrendamientos Urbanos que se refiere exclusivamente a viviendas legales, indicando que deben de tratarse de la totalidad de una vivienda, con lo que no cabe el Bed & Breakfast.
- Por otra parte el Consejo Consultivo de Canarias en su preceptivo informe previo a la aprobación del reglamento de viviendas vacacionales de la Comunidad Autónoma, determino que sólo se pueden incluir las situadas fuera de las zonas turísticas y mixtas, tal como se delimitan en los Planes de Insular de Ordenación Turística, con lo que se clarifica otro debate.
- El referido Reglamento de viviendas vacacionales las engloba en la modalidad extrahotelera, indicando el artículo 4 que deben de cumplir las prescripciones contenidas en la Ley de Ordenación del Turismo de Canarias, y el resto de las normas sectoriales que les sean de aplicación, especialmente las de seguridad, salubridad, urbanísticas, técnicas, habitabilidad, accesibilidad y en general la de actividades clasificadas.
  - ▶ En efecto, es de lógica que cualquier turista quede como mínimo igualmente protegido, cualquiera que sea la modalidad de alojamiento que elija.
  - ▶ En España hasta que en 1987 se produjo el trágico incendio del Hotel Corona de Aragón con 83 víctimas, la normativa de protección contra incendios era muy elemental.
  - ▶ A partir de este luctuoso accidente, se redacta y aprueba la Norma CP-81, una de las más duras de Europa, con exigencias especiales en los establecimientos turísticos, en razón que un turista que se aloja en un edificio en altura y que acaba de llegar desconoce su estructura, recorridos y vías de evacuación, por lo que tiene que estar mucho más protegido que un residente.
  - ▶ El documento básico de seguridad S1, exige que el Ayuntamiento autorice el cambio de uso de cualquier vivienda de residencial a turístico, valorando el uso dominante, para la adaptación de las instalaciones.

- El mencionado Reglamento Autonómico señala en su artículo 12 apartado 2...” Cuando se trate de viviendas sometidas al régimen de propiedad horizontal, solo podrán comercializarse como viviendas vacacionales aquellas en las que expresamente no se prohíba dicha actividad por los Estatutos de la comunidad de propietarios”.
  - ▶ Entendemos que se trata de un error material y quiso decir lo contrario: “Sólo se podrán comercializar como viviendas vacacionales aquellas en las que expresamente se autorice dicha actividad por los Estatutos de la Comunidad”
  - ▶ Evidentemente el Decreto introduce una actividad inexistente con anterioridad, por lo que ningún Estatuto de Comunidad lo contempla, ningún comunero se ha pronunciado nunca sobre dicha actividad, la omisión o silencio cuando no ha habido posibilidad de pronunciarse, no puede interpretarse en sentido positivo.
  - ▶ Por ello es claro que los comuneros tienen que tomar acuerdo sobre el ejercicio de esta nueva actividad y así expresarlo en sus Estatutos, que deberán ser presentados a la hora de la inscripción de una vivienda vacacional por parte de la Administración.

## 5. La calidad y generación de empleo turístico versus vacacional

**E**n primer lugar, mientras el complejo extrahotelero se rige por convenio colectivo, el vacacional lo hace por empresas de trabajo temporal, empresa servicios, domésticos, ilegal sin asegurar. Evidentemente con la aprobación del nuevo Reglamento, todo el personal que presta servicios en el vacacional, tendrán que integrarse en el Convenio Colectivo.

Para analizar la diferencia en la generación de empleo, presentamos datos reales de un Complejo Extrahotelero de Playa de las Américas, de 200 apartamentos, comparando su estructura de personal actual, y la que tendría si se reconvirtiera a vacacional (tabla 3).

Por tanto, consideramos que:

- El pastel del que dicen las Asociaciones de vacacional quieren participar no es nada llovido del cielo, es un modelo de 150 años forjado con el sacrificio y profesionalidad de cientos de miles de personas.

	Reglado	Vacacional
Bares y restaurantes	38	
Dirección y comercial	2	
Reservas	3'5	
Recepción	7	
Pisos	16	4
Mantenimiento	3'3	3'3
Animación	2'3	
Spa	1'6	
Jadines	2	2*
Mantenimiento zonas comunes	3	3*
Limpiadoras zonas comunes	4	4*
Socorrista	1'6	1'6*
Seguridad	1'6	
<b>Total</b>	<b>85'9</b>	<b>17'9</b>

\*Para un mínimo nivel de mantenimiento de zonas comunes

← **Tabla 3**

Complejo apartamentos turísticos de 200 unidades vs residencial de 200 unidades

↓ **Publicación 1**

Fuente: [www.interviu.es](http://www.interviu.es)  
(31/08/2015)

- No hay ningún dato del número de viviendas explotadas en esta nueva modalidad, ni su variada casuística. Para una regulación aceptable, habría que comenzar haciendo un inventario.
- En un territorio con 260.000 parados y recursos de suelo muy escasos, no podemos desvalorizarlos, ejemplo del pan y salchichón comprado en un supermercado para hacerse un bocadillo, y el preparado en cocina y servido en mesa o buffet.
- Hay que potenciar la unidad de explotación y el concepto de espacio turístico, pilares del modelo turístico de éxito de Canarias.



## Barcelona es una selva

Dos reporteras pasan la noche por veinte euros en uno de los “pisos turísticos” ilegales que inundan la ciudad.

- No es como se plantea una economía colaborativa, más del 50% son explotaciones empresariales.
- Ejemplo de los incidentes en Barcelona, queremos eso para Canarias? (Publicación 1, página anterior).

## 6. Conclusiones cara a la revision del actual reglamento

- Hay que comenzar por conocer lo que se regula, por lo que es imprescindible hacer un inventario de las viviendas en explotación turística ilegal.
- Sólo las legales, en zonas residenciales, y alquilándose viviendas completas, no cabe el Bed & Breakfast.
- Tienen que cumplir con toda la normativa sectorial, en especial con el Convenio Colectivo, y verificar la identidad del cliente, atendiendo a los requisitos del acuerdo Schengen.
- Establecer una clasificación en estrellas.
- Incluir este tipo de alojamiento en las estadísticas turísticas.
- Modificar el artículo 12 apartado 2 del actual Reglamento para que los comuneros de los edificios residenciales se puedan manifestar en sus Estatutos, sobre su conformidad sobre el desarrollo de esta actividad en sus edificios.
- En el mundo rural habría que limitar el número de viviendas explotadas en cada edificio, para no colisionar con los Hoteles Rurales que tienen una limitación de un máximo de 20 habitaciones.
- Responsabilizar a las plataformas P2P de la comprobación que las viviendas que publiquen son legales.

# Capítulo 8

## Situación actual del alquiler vacacional en Canarias: Una visión del propietario

**Doris Borrego Reyes**

Presidenta de la Plataforma por la Regulación  
del Alquiler Vacacional en Canarias (ASCAV)

# Palabras clave

Alquiler vacacional

ASCAV

Canarias

Regulación

## 1. ¿Cuál es el origen de ASCAV?

La Asociación Canaria del Alquiler Vacacional (ASCAV) nace de una Plataforma que se creó el 4 de noviembre de 2013, a raíz de la imposición de numerosas sanciones a propietarios por parte de la Viceconsejería de Turismo del Gobierno de Canarias. No es hasta el 9 de mayo cuando se constituye oficialmente como asociación.

El motivo de estas sanciones procede de una modificación de la Ley 4/2013, de 4 de junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas (LAU) en el año 2013, en la que se excluyen los arrendamientos de temporada con fines turísticos y los emplaza a las normativas sectoriales, es decir, las normativas turísticas transferidas a las correspondientes Comunidades Autónomas. A pesar de no existir una norma específica en Canarias, la Viceconsejería de Turismo reitera e insiste que sí están reguladas. La razón es que todos los alquileres inferiores a 6 meses y un día se consideran turísticos por no constituir cambio de residencia, razonamiento que no figura en ninguna Ley Turística hasta la fecha. Razonamiento rechazado igualmente por los Tribunales hasta el momento.

Tampoco prosperan las sanciones basadas en la falta de licencias para la dedicación al alquiler vacacional por la Directiva Bolkenstein de libre servicio entre los estados miembros (propuesta de directiva del Parlamento Europeo y del Consejo de la Unión Europea relativa a los servicios en el mercado interior, presentada por la Comisión Europea el 13 de enero de 2004), por lo que se procede a sancionar por la carencia de libro de inspección y hojas de reclamaciones. Requisitos de imposible cumplimiento por no existir normativa específica.

Tanto es, que se cuentan por miles las familias que hasta la fecha han recibido expediente sancionador por parte de los Inspectores de Turismo del Gobierno Canario, teniendo ASCAV incluso conocimiento de familias que han perdido sus viviendas tras ser sancionadas, sin haber podido hacer frente ni a la hipoteca, ni a su defensa, ni a la cuantía de la sanción.

## 2. Historia del alquiler vacacional en Canarias

La vivienda vacacional no es una actividad reciente en Canarias, todo lo contrario: existe desde hace más de más de 40 años en nuestra región, de ahí que sea con diferencia la región autonómica en España con mayor número de “Viviendas Vacacionales”, ampliamente repartidas por toda la geografía insular a la vez que estrechamente arraigadas en su economía local. Son numerosos tour operadores que las ofrecen en sus catálogos desde hace muchísimo tiempo, habiendo incluso diseñado modalidades específicas, como pueden ser el “Programa Fincas” en Tenerife y Gran Canaria. En La Palma el producto “Casitas” que constituye el mayor número de camas alojativas de la isla, con más de 4.700 plazas, justificando incluso la llegada de vuelos chárter para cubrir dicha oferta. Pero el mejor ejemplo lo tenemos en zonas turísticas como Valle Gran Rey, La Gomera, y El Médano, Tenerife, destinos creados desde su origen a través de las viviendas vacacionales y en los que la llegada de los complejos hoteleros y extra-hoteleros fue posterior, tras observar el éxito iniciado por la vivienda vacacional.

De hecho “la Vivienda Turística Vacacional” fue recogida como una modalidad alojativa más dentro del Real Decreto 2877/1982, de 15 de octubre, de ordenación de apartamentos turísticos y de viviendas turísticas vacacionales, hasta el punto de que el título del propio reglamento la recogía literalmente.

Posteriormente surge la Ley de Ordenación del Turismo de Canarias y el Decreto 142/2010, de 4 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de la Actividad Turística de Alojamiento y se modifica el Decreto 10/2001, de 22 de enero, por el que se regulan los estándares turísticos, que excluye las viviendas destinadas al uso turístico, por lo que los propietarios se sometían al arrendamiento de temporada ya recogido en la Ley Estatal de Arrendamientos Urbanos (LAU), antes mencionada.

Con la llegada de internet y la crisis, se crearon bajo el manto de “economía colaborativa” muchas páginas web multinacionales para intermediar directamente entre propietarios y usuarios de viviendas familiares. Para muchas familias fue una oportunidad para poner en valor sus viviendas, constituyendo en muchos casos incluso la única fuente de ingresos. Bien sea por falta de un puesto de trabajo, o porque libremente deciden dedicarse a ello como emprendedores de una nueva forma de vida.

En todo caso, se percibe un aumento importante en las contrataciones de viviendas vacacionales por parte de los tour operadores, tanto en las medianías, como en las zonas turísticas por la



exclusión de muchos otros destinos competidores con conflictos e inseguridad, sobre todo se percibió en Fuerteventura y Lanzarote.

Entre todo ello, también se constata un incremento de la demanda por un cambio importante de cierto tipo de turista, que prefiere denominarse “viajero” porque busca experiencias nuevas y conocer la cultura, gastronomía y paisaje del lugar que visita. Un viajero con inquietudes y mucha curiosidad, siempre conectado por la red y fiel usuario de las nuevas tecnologías, también llamado “Millennial” porque corresponde con una generación que muestra comportamientos diferenciados (Wikipedia, 2016).

### 3. ¿Tiene cabida la vivienda vacacional en nuestro actual modelo turístico?

**L**a primera reflexión que se debería hacer al respecto es, qué tipo de modelo turístico tenemos en Canarias y cuál es la tendencia.

En los últimos años y gracias a las diferentes normativas turísticas que han surgido, detectamos que Canarias ha optado claramente por un modelo de exclusión del residente de las zonas turísticas, además de implementar cada vez más el régimen del “todo incluido” en los establecimientos turísticos. La tendencia es ir hacia modelos similares a los que encontramos en destinos como República Dominicana, es decir, guetos exclusivos de turistas, con complejos de todo incluido, sin prácticamente vida ni animación en los exteriores del alojamiento. Este modelo se sustenta en lugares con poca seguridad, donde es conveniente mantener al turista en los resorts. En Canarias se está copiando, pero sin medir las graves consecuencias que emanan de ello.

Canarias no es un destino peligroso, ni requiere mantener al turista exclusivamente en las instalaciones hoteleras. En cambio, los complejos han evolucionado a ofrecer en sus instalaciones no sólo un restaurante, sino al ser posible 2, 3 ó 4 restaurantes temáticos que se complementan, boutiques, souvenirs, minimarkets, etc., y cada vez más el todo incluido para que el gasto repercuta sólo en el establecimiento. Esto lleva lógicamente a un progresivo incremento de beneficios de las cadenas hoteleras, mayoritariamente extranjeras, que tributan fuera de las islas. La consecuencia de ello es un masivo empobrecimiento de las empresas locales en zonas turísticas, en su mayoría micropymes que su beneficio depende directamente del gasto de los turistas. El resultado es el notable abandono de muchos locales, en los diferentes núcleos turísticos por falta de actividad del visitante.

ASCAV reivindica que, precisamente por la evolución del sector hotelero en Canarias, es muy importante darle cabida a las viviendas vacacionales en las zonas turísticas. No sólo permitirá a los propietarios, inversores locales y extranjeros poner en valor sus viviendas, sino que además promueven una economía local, de carácter transversal, importante. Como no tienen régimen alimenticio contratado, el gasto se genera en supermercados, bares y restaurantes. Como no tienen transfer contratado, alquilan coches o toman taxis, etc. A la par que aumentan la economía del propietario, residente que paga impuestos e invierte y gasta en Canarias, así como se permite la creación de negocios adaptados a las tendencias solicitadas por la demanda turística. Emprendedores y comerciantes en las zonas en las que se encuentra el alquiler vacacional ven posibilidades y generan oferta competitiva. En resumen, cumplen con las expectativas de inversión de su propietario y crean una economía transversal importante que finalmente se traduce en sostenibilidad turística.

Como bien reconoció el Secretario General de la Unesco en Canarias en la Conferencia Mundial del Turismo Sostenible (1995): “La sostenibilidad turística sólo es posible mientras la mayor parte de la población se vea beneficiada por el turismo y no por unos pocos operadores.” y “...debe anteponerse ante la creación de nuevas estructuras y la transformación de más espacios naturales”.

Las declaraciones del Presidente del Instituto de Turismo Responsable adscrito a la Unesco y la Organización Mundial de Turismo, exponente del llamado Turismo Sostenible afirma que “la vivienda vacacional debiera ser uno de los pilares para cualquier destino que aspire a ser turísticamente sostenible por la equitativa redistribución de los ingresos y el desarrollo social que propicia” considerando además que “los hoteles en Canarias acaparan hoy en día un espacio demasiado grande en relación a las demás fórmulas”.

Por tanto, en Canarias hemos escuchado las demandas de los turistas cuando demandaron hoteles con régimen de todo incluido, pero se intenta desoír la demanda de los viajeros que prefieren las viviendas vacacionales, poniéndole puertas al campo, tal y como expresa claramente el estudio de Fevitur (2015) en Mallorca, destino turístico equiparable a Canarias, que muestra resultados contundentes como que el 47% de los usuarios de viviendas vacacionales elegiría otro destino, de no existir allí la vivienda vacacional.

## 4. Argumentos que se emplean en contra de la vivienda vacacional

Uno de los argumentos utilizados es que la vivienda vacacional pone en peligro el principal motor de la economía en Canarias, el turismo. Pero según varios informes y estudios (Homeway, 2014 y 2015; Fevitur, 2015) la vivienda vacacional es un modelo complementario y no excluyente del hotelero. De hecho el estudio de Homeway (2014) fija en 5,9 millones de viajeros entre 18 y 65 años, españoles, que se han alojado conjuntamente en un hotel y en una vivienda vacacional al menos 1 vez en los 2 últimos años, mientras que 1,1 millones lo han hecho exclusivamente en una vivienda vacacional. Una persona puede preferir disfrutar de los servicios de un complejo hotelero cuando viaja en pareja y una vivienda vacacional cuando viaja con la familia, en grupo, etc. Cada visitante elegirá el modelo de alojamiento que mejor se ajuste a sus necesidades durante el viaje.

Se acusa a la vivienda vacacional de competencia desleal. En todo caso, sólo lo sería por el hecho de no estar regulada, tanto desde el punto de vista de las obligaciones en cuanto a los requisitos que puede cumplir, como a nivel fiscal por los impuestos que sea necesario pagar. Curiosamente es la propia ASCAV la que lleva solicitando al Gobierno de Canarias una regulación justa a la que se puedan acoger todos los propietarios e intermediarios. En ningún caso existe oposición a una normativa cumplible y por supuesto al pago de impuestos por la actividad desempeñada, satisfacer todo requerimiento fiscal. Todo lo contrario. Pero para eso es fundamental contar con una norma que dé cobertura a la oferta existente. Pero hasta que el Gobierno de Canarias no facilite o impulse dicha normativa la vivienda vacacional se podrá considerar competencia, pero nunca desleal, pues no es el ánimo de los anfitriones-propietarios.

No obstante, al margen de la normativa, es sumamente importante destacar que los propietarios de viviendas vacacionales sí pagan impuestos, estén reguladas o no. Pagan sus impuestos de basura, de Impuesto de Bienes Inmuebles y tributan por los beneficios obtenidos en el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas en sus declaraciones anuales.

Otro argumento infundado es que la vivienda vacacional atrae a un turismo “barato”. Esta afirmación no se sostiene si se considera que, por ejemplo en el caso de Tenerife, más de la mitad de los visitantes vienen con paquete turístico. El turista que contrata un paquete normalmente no tiene por qué gastar nada en destino, al haber abonado todo con antelación al TTOO o intermediario en origen. De hecho es por lo que, según Turismo de Tenerife, los turistas gastan más del 65% de su presupuesto de viaje en origen. Por tanto, el beneficio que repercute en Canarias es mínimo, máxime si al escaso 30% de gastos en destino se añade que la cadena hotelera es extranjera o la compañía de transfer es foránea o propiedad del mismo TTOO.

El viajero que elige la vivienda vacacional, especialmente en Canarias, paga el vuelo al destino, busca y reserva la casa aparte, alquila un coche o toma taxis,... y en ningún caso viene con un presupuesto cerrado de antemano. Como mucho, reserva el paquete de vuelo y vivienda vacacional a través de un TTOO, pero el resto del gasto lo genera en destino, no en su país de origen.

De acuerdo con un reciente estudio de Fevitur (2015) el promedio de edad de los viajeros que eligen una vivienda vacacional es de 47 años y viajan con sus familias. Por tanto, se desmonta el mito que reza que “todos los turistas que vienen a España y se alojan en viviendas vacacionales vienen de fiesta y son una molestia para los vecinos”. De acuerdo con las declaraciones de la Directora de Ordenación y Promoción Turística en la pasada legislatura, Dña. Rita Hernández, en los ocho años que ostentó el cargo se podían contar “con los dedos de una mano” las reclamaciones de vecinos por molestias en viviendas vacacionales. En este contexto cabe resaltar también, que son precisamente las comunidades de propietarios que disponen de viviendas vacacionales las que más inversión en mantenimiento y embellecimiento registran, ya que es interés de todos los vecinos que el viajero se sienta a gusto. Incluso la morosidad en el pago de las cuotas de comunidades donde hay viviendas vacacionales es considerablemente inferior a cualquier otra.

Otro argumento en contra es la destrucción de empleo, cuando realmente la vivienda vacacional crea puestos de trabajo en el entorno donde se asienta. El propietario puede dedicarse a ello como medio de vida o contratar a un intermediador turístico, pero además precisa de mano de obra de mantenimiento, comprar o mantener mobiliario, lavandería,... El estudio de Fevitur (2015) también lo expresa, 3 de cada 4 propietarios contrataron reformas para sus viviendas antes de ponerlas en alquiler vacacional. Además el viajero contrata transporte y ocio, alquila coche o toma taxis, come en restaurantes y bares, compra en supermercados,... pues el alquiler vacacional no ofrece comida. Como ya se ha comentado anteriormente, la economía que se crea en destino a nivel local, donde es necesaria la economía, es considerable y se reparte, es transversal.

Otro argumento, que probablemente sea el más incierto, es que las viviendas vacacionales no responden adecuadamente a los estándares de calidad y excelencia que se pretenden en Canarias. En primer lugar, se debería definir cómo se mide la calidad o la excelencia, o qué son, pues son muchos los estudios e informes que cuestionan la forma de medir o transmitir la calidad en los alojamientos turísticos. Es calidad ¿el lujo en materiales y mobiliario, muchos metros cuadrados, etc.? ASCAV tras muchos años de relación con el visitante considera que no. La calidad y la excelencia no se miden desde la Administración, ni por parte de los agentes turísticos,.. a través de certificaciones o determinación de estándares mínimos. Hoy en día, la calidad la determinan los visitantes, los turistas, a través de sus percepciones, gustos y experiencias. De si realmente se les ha entregado lo que esperaban conseguir, sus expectativas.

La herramienta clave de hoy en día son las valoraciones que los viajeros hacen en los portales web. Y en este caso, a diferencia de las grandes cadenas hoteleras, los propietarios de vivien-

das vacacionales tienen una gran necesidad de contentar y mimar a sus clientes, ya que de ello dependen los futuros alquileres y por tanto sus ingresos. Cuanto más satisfecho se vaya el viajero, más futuros clientes percibirá. Por tanto, las viviendas vacacionales de baja calidad o mal atendimento se quedan fuera del mercado automáticamente, sin necesidad de control por parte de las administraciones, es el mercado quien las expulsa.

Así es que para un propietario de vivienda vacacional más importante que los estándares de lujo, requerimientos mínimos ó metros cuadrados, es que su vivienda sea una fiel experiencia de la comunicación que hace a través de sus canales, portales o intermediarios, y por supuesto, una experiencia alojativa que cumpla todas las exigencias del viajero, amén de prestar un servicio y trato impecable.

## 5. ¿Qué modificaciones en el Decreto 113/2015 considera ASCAV imprescindibles?

**P**ara ASCAV la mayor incongruencia en el Decreto 113/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de las viviendas vacacionales de la Comunidad Autónoma de Canarias, consiste en vincular la actividad de la vivienda vacacional al planeamiento del suelo o suelos. Por definición, no cabe dentro de una regulación sometida a criterios de ordenación o usos territoriales, ya que es contrario al propio concepto de lo que se considera una vivienda vacacional. Más aún, teniendo en cuenta que los Planes de Ordenación de muchos municipios en las islas ni siquiera han sido aprobados y aún son susceptibles a cambios, pues el Gobierno de Canarias planea aprobar una nueva Ley de Suelos, debido a las múltiples trabas que impiden un sano desarrollo de la actividad económica en todos los sectores.

En todo caso, la vivienda vacacional debe ser regulada por su condición de “vivienda”, independientemente del suelo en el que se encuentra. De esta forma, se excluyen claramente los apartamentos turísticos sujetos a la unidad de explotación. La propia modificación de la LAU en 2013 por parte del Estado Central, instaba a las Comunidades Autónomas a aplicar una normativa sectorial para regular el alquiler de “viviendas” con fines vacacionales.

La situación actual es, que a través de la redacción del Artículo 3.2 se excluyen las viviendas vacacionales de las zonas turísticas, urbanizaciones mixtas turísticas-residenciales, es decir, se prohíbe el “uso turístico” de las viviendas, relegándolas a zonas exclusivamente

residenciales. Toda una incongruencia en sí mismo, cuando se están regulando como una modalidad turística.

Por tanto, ya se vislumbra un desvío de las inversiones de las zonas turísticas, a las zonas residenciales, convirtiendo éstas en pseudo-turísticas, al mismo tiempo que las inversiones en “viviendas” en zonas turísticas están perdiendo un valor considerable. Sin obviar, que todas las viviendas contratadas, en todas las zonas turísticas de Canarias, contratadas por tour operadores o explotadas por propietarios, han pasado de la “alegalidad”, a la “ilegalidad”, dejando a éstos últimos y a todos los usuarios sin seguridad jurídica.

Al anterior artículo se suma la redacción ortodoxa del Artículo 3.1 sobre el cumplimiento de los planeamientos sobre los usos de los suelos y las edificaciones, cuya definición está causando notables agravios comparativos entre propietarios de viviendas vacacionales de diferentes islas, especialmente en suelos rústicos o en suelos protegidos. A la más que conocida controversia en La Palma desde hace más de 15 años, se suma ahora la problemática de La Graciosa, donde las viviendas vacacionales han existido siempre y la práctica es un hecho consolidado, amén que representan una importante fuente de ingresos para sus habitantes y el motor de economía más potente, probablemente el único. Al margen de este hecho, nos encontramos con otra contradicción importante. Las viviendas que se encuentran en suelo rústico o protegido que han sido reconocidos por sus respectivos Ayuntamientos como viviendas legales y constan de cédula de habitabilidad o declaración responsable, pagan el Impuesto de Bienes Inmuebles, Tasas de Basura, etc., se encuentran en una situación de “Fuera de Ordenación”. Se da el caso principalmente en Tenerife, que dichas viviendas no se pueden inscribir en el Registro Turístico, sin un certificado del Ayuntamiento que reconozca el uso residencial de esas viviendas, certificado que no pueden otorgar en estos momentos por encontrarse en suelo rústico. Además, existe una actitud poco permisiva a la inscripción en dicho Registro por parte de algunos Cabildos Insulares en función de sus requerimientos técnicos (cuadro 1).

**Cuadro 1.**  
*Inscripciones de viviendas vacacionales en el Registro Turístico (a 30 de mayo de 2016)*

TENERIFE	701	199
GRAN CANARIAS	527	477
FUERTEVENTURA	1.100	77
LA PALMA	0	0
LA GOMERA	130	130
EL HIERRO	39	39
LANZAROTE	Sin dato	Sin dato

La conclusión única y aplastante es que el artículo 3 no “regula” las viviendas vacacionales, las “prohíbe”, de tal forma que aproximadamente un 90% de ellas serían ilegales, al no permitir las donde existen hace tiempo y están al corriente de sus impuestos.

Otra gran carencia que refleja el Decreto 113/2014 es la exclusión del nominado “Bed & Breakfast” o alquiler por habitaciones con desayuno, otra oferta consolidada en Canarias y en auge a nivel mundial, especialmente en el Reino Unido. Se trata de un viajero que viaja sólo pero no se quiere “sentir sólo”, o bien es un viajero que prefiere pagar menos por el alojamiento para gastar más en ocio, cultura y gastronomía. Esta prohibición no sólo afecta a los propietarios que lo llevan ofreciendo esta categoría de producto desde hace años, sino que también afecta a los emprendedores que podrían ver a través de esta modalidad una forma de negocio.

Actualmente esta modalidad existe mayoritariamente en las capitales de las islas, sin olvidar los famosos “surfcamps”. Se encuentran en las zonas de principal afluencia de surfistas y son viviendas donde personas de diferentes partes del mundo no sólo comparten vivienda, sino su pasión por el surf y sus experiencias. No existe impedimento legal alguno para incluir esta modalidad turística en el reglamento e incluso CCAA como Cataluña que las excluyeron de su normativa, ahora las incluirán para censarlas y tener un mayor control. Otra CCAA que ya lo ha incluido en su reglamento es Andalucía (con fecha 10-2-2016 está aprobado el Decreto de viviendas turísticas en Andalucía aunque aún no se publicado en el BOJA).

Pero aún prohibiéndolo, el Bed & Breakfast no va a dejar de existir por muchas razones. Una fundamental a tener en cuenta es, que la demanda es creciente. Según fuente Hostel-tur (2015), el crecimiento en 2015 con respecto a 2014 a nivel mundial se cifra en el 40%. Por tanto, se debe regular de acorde a la realidad existente para propiciar seguridad jurídica tanto al propietario de la vivienda, como al visitante. O, ¿va a negar Canarias la opción a venir a nuestras costas a un mercado con potencial como el mencionado?

Además, existen otros muchos puntos cuestionables en el Decreto, como el defecto de permitir camas supletorias o cunas para niños adicionalmente a la ocupación máxima de acuerdo con Decreto 117/2006, de 1 de agosto, por el que se regulan las condiciones de habitabilidad de las viviendas y el procedimiento para la obtención de la cédula de habitabilidad, los múltiples carteles a exponer en las viviendas vacacionales (precios, cartel anunciador de hojas de reclamaciones, prohibiciones,...), horarios de atención al usuario,... que deberían reconsiderarse pues no aportan valor al cliente, pero que no afectan directamente a la “posibilidad de regulación” de las viviendas vacacionales.

## 6. ¿Por qué interviene la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia CNMC?

**E**l 23 de julio de 2015, la CNMC (2015) requirió al Gobierno de Canarias que modificara la citada norma, para evitar un posible recurso ante el Decreto por parte de este organismo. Esta actuación del órgano estatal de la CNMC tiene su origen en la denuncia formulada por ASCAV.

Pues bien, el pasado 24 de diciembre de 2015, el Boletín Oficial de la Comunidad Autónoma de Canarias publicaba un anuncio por el que se reclama el expediente administrativo al Gobierno de Canarias, ante el recurso interpuesto por la CNMC (Dirección General de Ordenación y Promoción Turística.- Anuncio de 15 de diciembre de 2015, por el que se hace pública la Resolución de 11 de diciembre de 2015, que acusa recibo del oficio de la Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección Segunda, del Tribunal Superior de Justicia de Canarias, sobre reclamación del expediente administrativo relativo al Decreto 113/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de las viviendas vacacionales de la Comunidad Autónoma de Canarias, y emplaza a cuantos aparezcan como interesados en el recurso que se tramita como procedimiento ordinario nº 129/2015). En síntesis, los motivos que hizo públicos la CNMC y por los cuales se recurriría la norma son los siguientes:

1. La exclusión de las viviendas vacacionales ubicadas en suelos, zonas y urbanizaciones turísticas. Estos lugares son los frecuentes en los que se sitúan las viviendas vacacionales por lo que, con su exclusión, se está privilegiando a los establecimientos turísticos tradicionalmente instalados sustrayéndoles de los beneficios de la competencia y en perjuicio de los usuarios.
2. La exigencia de la habitualidad en el arrendamiento.
3. La prohibición del alquiler por habitaciones o Bed & Breakfast. Entiende la CNMV que tal prohibición es contraria al derecho del empresario de organizar su actividad y de los ciudadanos de disponer de sus bienes sin restricciones injustificadas.
4. El establecimiento de un exhaustivo catálogo de requisitos relativos a dimensiones y equipamiento de las viviendas. Ello supone una carga innecesaria para los operadores pues se incrementan los costes y limita su libertad de autorganización.



5. La exigencia de declaración responsable para el inicio de la actividad se considera innecesaria y desproporcionada.

El Decreto 113/2015 ha sido objeto de, al menos, tres recursos que están pendientes de resolución por parte del Tribunal Superior de Justicia de Canarias.

## 7. ¿Con qué apoyos cuenta el ASCAV en sus reivindicaciones?

**A**demás de los diferentes estudios, informes y análisis que son favorables a una regulación adecuada a la vivienda vacacional, hay 4 puntos fundamentales en los que, además nos apoya la mayor Organización de Consumidores en España, la OCU, entidad que protege al consumidor y que posee una opinión independiente y libre de sesgo. Según el estudio que ellos han llevado a cabo sobre el usuario y la vivienda vacacional determinan que (OCU, 2015):

- a. Debe prevalecer el derecho del usuario a decidir alojarse en una vivienda vacacional y del propietario a poner en valor su vivienda con un mínimo de exigencias en todo caso cumplibles
- b. Las reclamaciones de usuarios de viviendas vacacionales no supera 0,3%
- c. En comparación, el 80% de todas las reclamaciones provienen del sector hotelero, por no coincidir la oferta con los servicios prestados
- d. El informe de Nielsen refleja que el 44% de europeos estarían dispuestos a alquilar una vivienda vacacional. Esta cifra se incrementa en Brasil llegando incluso al 78% y en China se eleva al 94%.

Finalmente ASCAV dispone del apoyo institucional de muchos Ayuntamientos (como el de Adeje), Cabildos insulares, Asociaciones y Federaciones de empresarios, la Federación de Autónomos de Canarias, los Colegios de Administradores de Fincas y Agentes Inmobiliarios, Cooperativas de Taxis, partidos políticos, etc. Hasta la fecha se han presentado dos Proposiciones No de Ley (Boletín Oficial del Parlamento de Canarias, 2015), en el Parlamento de Canarias (25 de febrero y 23 de septiembre de 2015) y ambas han sido aprobadas a favor de las reivindicaciones de ASCAV. Ya se ha presentado una tercera PNL que se votará en breve en el Parlamento de Canarias.

## Bibliografía

- CNMC** 2015  
*La CNMC requiere al Gobierno de Canarias que suprima o modifique distintos artículos de su reglamento de viviendas vacacionales.*  
Viernes 18 de septiembre de 2015.
- CONFERENCIA MUNDIAL DEL TURISMO SOSTENIBLE** 1995  
*Carta del Turismo Sostenible.*  
Lanzarote, Islas Canarias.
- FEVITUR** 2015  
*Impacto social y económico de las viviendas de uso turístico en España.*
- HOMEWAY** 2014  
*Primer barómetro Homeway del alquiler vacacional en España.*
- HOMEWAY** 2015  
*Segundo barómetro Homeway del alquiler vacacional en España.*
- HOSTELTUR** 2015  
*“Crece casi un 40% la demanda mundial de Bed & Breakfast”.*
- OCU** 2015  
*Conclusiones del II Foro de Alquiler Vacacional realizado en Canarias.*

# Capítulo 9

## Contexto del alquiler vacacional en los espacios turísticos: satisfacción de la demanda y actitud del residente

Desiderio Gutiérrez Taño

Ricardo J. Díaz Armas

Francisco García Rodríguez

Profesores del Departamento de Dirección de  
Empresas e Historia Económica  
Universidad de La Laguna



# Palabras clave

Consumo colaborativo

Peer to Peer

Satisfacción

Actitud del residente

Alquiler vacacional

# 1. Introducción

**A**unque de manera informal, la práctica del intercambio de plazas de alojamiento entre particulares se ha venido desarrollando históricamente entre familiares y amigos, con la aparición de internet y su desarrollo en la primera década del siglo XXI se produce un salto de escala de esta modalidad (Russo y Quagliari, 2014), hasta constituir una de las tendencias centrales para el futuro del sector turístico (Pizam, 2014).

Plataformas como Airbnb, Homestay, Windu,... constituyen los casos más populares a nivel internacional, a nivel regional las diferentes asociaciones con tradición, como es ASCAV (Asociación Canaria del Alquiler Vacacional) o APTUR (En Baleares) poseen un número importante de asociados, que crece por momentos. Estos negocios siguen el patrón habitual de una innovación disruptiva (Christensen y Raynor, 2003; Guttentag, 2013), que tiene su origen en un modelo de negocio P2P (entre iguales), persona a persona. Dicho modelo, uno de los clásicos en la llamada economía colaborativa o consumo colaborativo (Rifkin, 2014, Cañigeral, 2012), se asienta en un patrón de estilos de vida colaborativos (Botsman y Rogers, 2010), en el que particulares que comparten intereses y una misma filosofía de vida, conectan entre sí con objeto de alquilar habitaciones en pisos compartidos o apartamentos enteros, mediante un sistema “social” de búsqueda y gestión.

Un sistema que se encuentra en conflicto en varias ciudades y espacios turísticos, debido a que ha adquirido mayor importancia competitiva en estos últimos años (Bort, 2014, Brustein, 2014). Conflictos derivados de los cambios que en estos momentos ha ocasionado la economía colaborativa y que probablemente desdibujará la actividad turística (Fanga et al 2015). De hecho según Exceltur (2015) la aparición cada vez mayor de alojamiento vacacional está generando impactos relevantes sobre la fisonomía de las zonas urbanas, rurales,.. afectando a la funcionalidad de las zonas donde se encuentra el residente. Este informe determina que se está produciendo un deterioro de la calidad de vida y la convivencia de la población local, que tendrá una notable trascendencia en una opinión pública claramente desfavorable al alojamiento vacacional.

## 2. Consumo colaborativo como tendencia disruptiva. El caso del alojamiento turístico y Airbnb

Entre las múltiples tendencias que han dado lugar a innovaciones disruptivas en esta auténtica revolución en las que estamos (Rifkin, 2011) se halla la llamada “economía colaborativa” o “sharing economy”, fenómeno también conocido como “consumo colaborativo”. Esta dinámica podría definirse como un sistema socioeconómico basado en la lógica de compartir recursos humanos y materiales, e incluiría la creación, producción, distribución, intercambio y consumo de bienes y servicios por diferentes personas y organizaciones (Wikipedia, 2014). Como un subproducto de este marco de relaciones se desarrollarían las denominadas relaciones peer to peer (P2P) o relaciones entre particulares.

Esta tendencia se fundamenta, a su vez, en un creciente movimiento internacional que, asentado en cambios sociológicos y tecnológicos de hondo calado, tienden a primar el compartir bienes frente al poseerlos (Walsh, 2011). Asimismo, la revolución tecnológica resulta imprescindible para entender, acotar y definir el concepto de consumo colaborativo. Así, siguiendo a Cañigeral (2012; 6), el consumo colaborativo puede definirse como “...la manera tradicional de compartir, intercambiar, prestar, alquilar y/o regalar redefinida a través de la tecnología y las comunidades”. Así, la emergencia de este fenómeno es posible en la medida que la evolución de la tecnología ahora permite imitar los intercambios que antes tenían lugar cara a cara a una escala mucho mayor, gracias a la eficiencia de Internet, combinada con la capacidad de crear confianza entre desconocidos (Botsman y Rogers, 2011).

Estos modelos de negocio ponen directamente en contacto a los consumidores o usuarios entre sí (P2P), siendo mucho “más eficientes a nivel de capital que los B2C porque no requieren ninguna inversión de capital para adquirir los bienes. En cambio, dependen de una comunidad para proporcionar estos bienes, normalmente a cambio de un cierto beneficio sobre las transacciones” (Cañigeral, 2012; 7). Lo relevante por tanto son las relaciones humanas que se producen.

Todo ello provoca cambios estructurales de gran calado en la sociedad y en la economía en la medida que, siguiendo a Rifkin (2014), el descenso de los costes marginales, que tienden a ser casi nulos, da lugar a una economía dicotómica, en parte de mercado capitalista y en parte “procomún colaborativo”, dibujándose progresivamente un nuevo paradigma económico. Este fortalecimiento de actividades colaborativas no implica, ni mucho menos, que no sean importantes desde el punto de vista económico. De hecho las estimaciones de actividad económica generada de cara a los próximos años a nivel mundial, bien en forma de ahorro

o de ganancias, son de billones de dólares, estimándose a su vez que existen más de 5000 organizaciones desarrollando actividades de este tipo (Gerstner, 2014).

No obstante, esta transformación no está siendo, ni va a serlo en el futuro, estable y pacífica. Se están generando conflictos derivados de que se trata de actividades que frecuentemente no se recogen en los marcos normativos aplicables a las actividades tradicionales con las que, en muchas ocasiones, colisionan estos nuevos modelos de negocio. En este sentido, se están debatiendo en las diferentes regiones turísticas los aspectos legales de este nuevo ámbito de los intercambios entre particulares. No son pocas las voces que plantean la necesidad de desarrollar leyes que regulen la economía colaborativa, que articulen estas nuevas relaciones que cada vez tienen mayor importancia (Orsi, 2010).

Si bien estas actividades de la economía colaborativa afectan a la práctica totalidad de sectores económicos, en mayor o menor medida, en el caso concreto del sector turístico en general y del alojativo en particular, se reconoce como una de las tendencias más importantes y que va a contribuir decisivamente a dibujar el futuro del mismo (Pizam, 2014).

Como ocurre en otros muchos sectores del consumo colaborativo, esta práctica del intercambio de plazas de alojamiento entre particulares se ha venido desarrollando históricamente de manera informal, entre familiares y amigos, no siendo hasta la difusión de Internet y, concretamente, su evolución hacia la interoperabilidad en la primera década del siglo XXI, reduciendo radicalmente los costes de transacción y extendiendo de forma ilimitada las redes de intercambio, cuando se produce un salto de escala de esta modalidad hasta la situación actual (Russo y Quaglieri, 2014).

No obstante, las características concretas de este “consumidor colaborativo” de alojamiento turístico son poco conocidas, aunque de manera general parece que se trataría de “viajeros expertos y conectados, proclives al consumo responsable, caracterizados por un alto nivel de confianza hacia los demás miembros de la comunidad y familiaridad con Internet y el comercio en línea, exigentes en cuanto a la calidad de sus experiencias turísticas, ya acostumbrados a vincular destinos de elección y formas de hospitalidad con la visita de familiares y amigos en el contexto de más extensos entornos relacionales de carácter “líquido” y reticular” (Russo y Quaglieri, 2014; 1).

Un servicio como el “alquiler vacacional” contaría en principio con importantes desventajas a la hora de competir con otras alternativas más tradicionales de las que disponen los turistas a la hora de seleccionar alojamiento, como calidad del servicio, amabilidad y disponibilidad del personal, reputación de la marca y seguridad (Chu y Choi, 2000; Guttentag, 2013). Por ello, siguiendo a Guttentag (2013), modelos de negocio como Airbnb se asentaría básicamente, por un lado, en una ventaja en costes: costes fijos del anfitrión cubiertos a priori (suministros, gastos comunitarios...), costes laborales mínimos o inexistentes e inexistencia de cargas fiscales. A

ello habría que añadir diferentes beneficios para el huésped derivados del alojamiento en una residencia particular: sentimiento de familiaridad de encontrarse en un hogar, en lugar de un hotel; consejos recibidos por parte del anfitrión en relación con la vida local del entorno, así como la posibilidad de implicarse en ésta como un residente más que como un visitante y acceso a las utilidades del uso residencial del inmueble (cocina, lavadora, secadora, etc).

Aunque los diferentes informes presentados en los dos últimos años dejan claro que el precio no es la variable más importante que discrimina en la elección de “alquiler vacacional” (Exceltur, 2015; Homeway, 2014;2015; Fevitur, 2015; Airbnb, 2014), por el contrario aparecen otros atributos más relevantes que el precio, que podrían aportar un posicionamiento estratégico relevante, frente al alojamiento convencional.

El turista actual ha cambiado de hábitos y conducta, demanda nuevas experiencias, tiene otras necesidades, busca otros valores,... y en el consumo colaborativo puede encontrar algunos de ellos. Según varios profesionales, es una tendencia que probablemente ha llegado, ha entrado y se quedará, pues brinda experiencias diferentes y aumenta la eficiencia de los recursos locales, según los responsables del modelo y algunos expertos. De hecho, incluso va a obligar a repensar el modelo alojativo tradicional, moviéndose hacia los nuevos valores buscados (Exceltur, 2015; Homeway, 2014;2015; Fevitur, 2015; Airbnb, 2014; Guttentag, 2013). El alojamiento convencional moverá su propuesta de valor en los próximos años.

### 2.1. LAS OPINIONES ONLINE COMO REFERENCIA DE LA SUPERACIÓN DE EXPECTATIVAS DE LOS VISITANTES

Los comentarios online de los turistas representan una rica veta de información que pueden contribuir al estudio y análisis de la satisfacción en el sector alojativo, al tratarse de informaciones imparciales y sin sesgo (Kim y Hardin, 2010; Lu y Stepchenkova, 2012). Según Zhoua et. al (2014), uno de los enfoques con los que puede medirse la satisfacción del servicio hotelero es valorando directamente el servicio en la fase de post-consumo. Al hacerlo con este enfoque no se consideran las expectativas y sólo se valoran aspectos específicos del alojamiento, así como la experiencia total. Este enfoque ha resurgido, tras la aparición de las redes sociales, debido a la gran cantidad de información que se acumula en la web del hotel o en la web de valoración de servicios, constituyendo una forma adecuada de analizar la satisfacción (Kozak, 2000).

Según Mauri y Minazzi (2013) esta información es valiosa y permite entender la satisfacción del cliente, y aunque no posee la valoración de las expectativas, si permite la comparación entre diferentes modelos de negocio que desarrollan las empresas alojativas. Su inconveniente se expresa en cuanto a la confiabilidad de los datos y la representatividad de aquellos que publican la información (Kozinets, 2010). No obstante Gretzel y Yoo (2008) destacan que las valoraciones surgen por el deseo de ayudar a otros en su elección, de manera altruista, y Zehrer, et al (2011) argumentan que los datos son generalmente confiables.



En este sentido, como indica O'Connor (2010), a diferencia de la información obtenida a través de encuesta, el usuario en línea es libre de informar sobre lo que él cree que es relevante sobre una experiencia determinada. Es una información libre de sesgo y es útil en la comprensión de las tendencias de los mercados emergentes, nuevas actividades turísticas,... (Wu y Pearce, 2013). Además constituye una fuente de información barata y eficiente (Gerdes y Stringam, 2008), cada vez más utilizada en el ámbito académico (Banyai y Glover, 2012; Gerdes y Stringam, 2008; Magnini et al., 2011; O'Connor, 2010; Pekar y Ou, 2008; Li et al., 2012; Mkonon, 2012).

De hecho, las revisiones de los productos y servicios se consideran una oportunidad para regular la oferta a partir del sentido e intensidad de las valoraciones y comentarios (Luo y Zhong, 2015). Cada alojamiento vacacional debe su éxito a las opiniones volcadas en la red, valoraciones que tendrán incluso mayor importancia que en alojamiento tradicional, pues el propio sistema P2P excluirá todo servicio no satisfactorio. De esta manera, a partir de los comentarios y valoraciones hechas libremente, se asegura mantener los servicios más alineados con las expectativas de los usuarios.

### 3. Actitud del residente ante el producto “alquiler vacacional”

**E**n las últimas décadas, son relativamente frecuentes los estudios que tratan de conocer cuál es la percepción que tiene la población residente hacia el turismo que les visita y los factores que influyen en dicha percepción.

Numerosos autores (Pearce 1998) han destacado la importancia que tiene la interacción entre turistas y residentes, reconociéndose en la actualidad que el éxito y la sostenibilidad de la actividad turística dependen, en gran medida, del apoyo que recibe por parte de la comunidad receptora. Así, como señala Pearce (1998), cuando no existe dicho apoyo, el residente no se mostrará dispuesto a trabajar en la industria del turismo, existirán pocas iniciativas emprendedoras e innovadoras y las interacciones entre turistas y residentes tendrán también muchas posibilidades de ser negativas. Por tanto, la comprensión de los antecedentes del apoyo de los residentes locales al turismo es de crucial importancia para los responsables políticos y para los empresarios, y se ha convertido en un importante campo de investigación (Akis, Peristianis y Warner 1996). Por tanto aún más relevante lo será en relación al producto “alquiler vacacional”, no sólo por su cada vez mayor peso en las regiones turísticas y ciudades (Exceltur, 2015), también por su imbricación en vida social y cotidiana del residente.

En estos dos años han salido a la luz diferentes informes y estudios, del sector turístico, administraciones-instituciones o desde las plataformas o asociaciones de alquiler vacacional, que pretenden dar luz sobre cuál es el impacto generado por este modelo de negocio y si tiene un sentido positivo o negativo para el residente (Exceltur, 2015; Homeway, 2014;2015; Fevitur, 2015; Airbnb, 2014). Según Sperling (2014) las familias de la zona donde se ubica el alquiler vacacional obtienen ingresos adicionales y el gasto se distribuye por toda la ciudad entre negocios y barrios que normalmente no se benefician del turismo convencional. Es por ello que de producirse dichos efectos habría que conocer hasta qué punto es percibido por el residente y en qué sentido, positivo o negativo.

Los informes y autores coinciden en los ámbitos que deben ser considerados en el impacto percibido que genera el alquiler vacacional sobre el residente de las zonas en las que se ha implantado esta modalidad de alojamiento. Estos impactos coinciden con los ya mencionados en la literatura sobre actitud del residente. De tal forma que en la literatura, en el análisis de la actitud del residente establecen la existencia de impactos positivos y negativos (beneficios y costes) de al menos cuatro dimensiones: económica, social, cultural y medioambiental (Andereck, Valentine, Knopf y Vogt, 2005; Díaz y Gutiérrez, 2005; 2010).

De forma similar a esta corriente de investigaciones se pretenden conocer y evaluar los impactos percibidos que pueden mejorar o afectar a la comunidad y sus residentes. Testar su predisposición hacia el producto “Alquiler Vacacional”, considerando los impactos económicos, sociales, culturales y medioambientales que según la literatura pueden ser percibidos como beneficios o costes:

- En este sentido habrá que considerar los impactos económicos generados del ingreso que obtiene el anfitrión, así como los ingresos de otros servicios necesarios para el disfrute, tanto de la vivienda (limpieza, acondicionamiento,...), como la adquisición por parte del visitante de productos del día a día, o de servicios de ocio. Además de considerar los efectos negativos derivados del aumento de demanda que pueden ocasionar mayor coste de vida, entre otros efectos.
- En la dimensión social y cultural habrá que considerar los efectos que se producen por el intercambio cultural que se produce en el lugar de residencia o la aculturación. Pueden surgir sentimientos de tolerancia e intolerancia, confianza y desconfianza,... pérdida o consolidación de las tradiciones, problemas sociales derivados de la convivencia o mejoras, acondicionamiento, preservación,... del espacio urbano, cultural,... por los responsables institucional o empresarial. Que finalmente pueden derivar en percepción de un deterioro de la calidad de vida y convivencia, o todo lo contrario, según el sentido percibido por el residente.
- En la dimensión medioambiental, en función de la diversidad de segmentos que eligen el alquiler vacacional, podemos también encontrar impactos positivos o negativos en

esta dimensión. Mayor o menor sensibilidad de estos segmentos hacia la sostenibilidad del lugar visitado, fruto de su comportamiento durante la estancia y que será percibido por el anfitrión y los residentes próximos. Además, estará la percepción de cuál es el modelo más alineado con la sostenibilidad medioambiental, cuál genera impactos más negativos.

La finalidad es poder gestionar la actitud del residente, dada la importancia del comportamiento del residente como parte integrante del producto turístico, el producto es una experiencia y el papel del residente es indiscutible en el caso del alquiler vacacional. El turista necesita ser aceptado y tratado de forma amable por parte del residente, si no es así se producirán impactos negativos que afectarán su predisposición a venir al destino. Según, Murphy, Pritchard y Smith, (2000) un destino es una amalgama de productos y experiencias individuales que adecuadamente combinadas evocan una experiencia de visita global. En el contexto actual, el alquiler vacacional ya forma parte de los destinos y es necesaria su consideración como un producto más, independientemente del debate que continúa y debe continuar sobre su regulación.

## 4. Objetivos

**P**artiendo del contexto anterior, el presente trabajo se plantea dos objetivos. Por un lado analizar en qué medida la innovación disruptiva que supone el alquiler vacacional, que actualmente se encuentra en una fase de crecimiento expansivo en varias plataformas y bajo asociaciones en diferentes espacios, puede estar obteniendo una ventaja competitiva, en comparación con los competidores convencionales del sector hotelero. Para ello, se plantea evaluar los niveles de satisfacción de los turistas alojados en establecimientos de Airbnb con respecto a aquellos que han elegido otro tipo de establecimientos de carácter más convencional, utilizando las opiniones, reviews, word-of-mouth electrónico (eWOM), derivadas de las experiencias de los/as usuarios/as.

Además, y de forma complementaria, se trata de conocer cuál es la predisposición actual del residente ante el alquiler vacacional. Dado que se inserta en la vida social cotidiana del residente, en la mayoría de la oferta actual, y que varios informes y estudios mencionan la posibilidad de que se generen opiniones a favor y en contra, según quién las estudie o cuál sea su objetivo, se plantea conocer la predisposición actual del residente con base en una escala de actitud diseñada para este estudio, a partir de la literatura precedente.

## 5. Metodología

### 5.1. CONTRASTE DE SATISFACCIÓN “ALQUILER VACACIONAL” - ALOJAMIENTO CONVENCIONAL

Para la obtención de los datos necesarios para el análisis comparativo de los niveles de satisfacción de los turistas alojados en establecimientos de alquiler vacacional, para el caso de Airbnb, con respecto a los que han elegido otro tipo de establecimientos alojativos de carácter más convencional, se ha realizado una extracción de una amplia muestra de las valoraciones online de establecimientos de 8 grandes ciudades europeas y americanas (Barcelona, Berlín, Londres, Madrid, Nueva York, París, San Francisco, Toronto). Las evaluaciones de los alojamientos tradicionales se han obtenido de TripAdvisor y de Booking, que son dos de las plataformas más influyentes en las valoraciones de los clientes y utilizan sistemas diferentes.

TripAdvisor cuenta con más de 200 millones de opiniones que se son realizadas por los clientes de forma voluntaria, sin ningún tipo de acción de recuerdo o incentivo. Acumula las críticas desde que existe la plataforma y su escala de valoración es de 1 a 5, ofreciendo datos con redondeo a 0,5 puntos. El sistema solicita al cliente una valoración global y una serie de ítems (ubicación, calidad del sueño, habitaciones, servicio, calidad-precio y limpieza)

Por su parte, Booking cuenta con más de 40 millones de opiniones correspondientes sólo a los últimos 14 meses, que implica que ofrece una valoración de la situación actual del hotel. Los clientes valoran a los establecimientos en una escala de 4 categorías (mal, regular, bueno, excelente), aunque la plataforma las transforma en una escala de 1 a 10. Las opiniones son solicitadas a los clientes después de la estancia en el establecimiento alojativo mediante el envío de un correo electrónico. Se le solicita al cliente la valoración en una serie de ítems (limpieza, confort, ubicación, instalaciones y servicios, personal y relación calidad-precio) y la valoración global se calcula como media aritmética de estas valoraciones.

Airbnb, por su parte, mediante correo electrónico después de la estancia solicita la valoración a los clientes sobre los anfitriones y a éstos sobre los clientes y sólo se publican cuando se tiene la valoración de ambos. La escala utilizada es como la de TripAdvisor de 1 a 5, ofreciendo datos con redondeo a 0,5 puntos. La plataforma solicita valoración global y sobre una serie de ítems (precisión, comunicación, limpieza, ubicación, llegada, valor).

Concretamente, la variable de análisis utilizada es la media de las valoraciones globales de los establecimientos, a partir de las valoraciones on-line de los usuarios medidas en una escala de 1 a 5 a partir de los datos de las tres plataformas. Ello permite determinar las diferen-

cias de calidad percibida, expectativas superadas, y, por tanto, el potencial competitivo de estos nuevos modelos de negocio. La escala de Booking se ha transformado en una escala de 1 a 5 redondeada a 0,5, teniendo en cuenta cómo dicha plataforma realiza el cálculo (mínima puntuación 2,5) (Mellinas et al., 2015).

La muestra resultante ha sido de 25.652 valoraciones de establecimientos alojativos distribuidas por ciudades y plataformas tal y como se recoge en la tabla 1 (*página siguiente*).

Las categorías de los establecimientos según cada plataforma son BB/Hostales y Hoteles para TripAdvisor; Apartamento, Hostal y hotel para Booking y Habitación compartida, Habitación privada y Toda la propiedad para Airbnb. La muestra resultante por categoría se recoge en la tabla 2 (*página siguiente*).

## 5.2. APROXIMACIÓN INICIAL A LA ACTITUD DEL RESIDENTE DE TENERIFE ANTE EL ALQUILER VACACIONAL

Para el análisis de la actitud del residente se ejecutó un procedimiento de encuesta on-line con cuestionario autoadministrado, además de una encuesta personal dirigida que permitió complementar las diferentes cuotas sociodemográficas necesarias para que la población residente quede bien representada en relación al objeto de estudio: sexo, edad, municipio de residencia (turístico y no turístico), así como trabajador en el sector turístico o no. Se llevó a cabo un muestreo no probabilístico, asegurando cuotas según los datos poblacionales que muestra el ISTAC (Instituto Estadístico de Canarias). Los resultados que aquí se exponen son el primer análisis descriptivo de esta muestra inicial utilizada en este documento, en esta muestra hemos considerado un total de 1086 cuestionarios válidos.

Además se ha cuidado con celo determinados datos que podrían sesgar los resultados. En cuanto a la participación personal o familiar en la actividad vacacional, la muestra que se ha obtenido se caracteriza porque el 85% de los encuestados no ha alquilado nunca esta modalidad, no tiene experiencia como visitante, y un 48% no tienen conocimiento alguno sobre qué es el alquiler vacacional. Además casi el 90% de los encuestados, bien no han puesto en alquiler vacacional una vivienda, ni ellos, ni alguien de su familia, o bien no sabe o es consciente de esto ocurra. Este dato es relevante pues robustece los resultados evitando el sesgo de aquellos que tienen interés personal en alquiler vacacional o son mercado actual del mismo, y aunque deben ser considerados, lo son en cuotas representativas de su grupo.

El cuestionario utilizado es estructurado con preguntas que tratan de conocer:

- Conocimiento y experiencia sobre alquiler vacacional.
- Participación personal o familiar en una actividad de alquiler vacacional

	Tripadvisor	Booking	Air bnb
BARCELONA	815	842	1.666
BERLÍN	843	656	1.748
LONDRES	1.586	803	1.797
MADRID	692	807	1.571
NUEVA YORK	549	423	2.326
PARÍS	1.566	523	2.170
SAN FRANCISCO	305	207	1.727
TORONTO	261	221	1.548
<b>Total</b>	<b>6.617</b>	<b>4.482</b>	<b>14.553</b>

**Tabla 1**  
Tamaño muestral por plataforma y ciudad

	Tripadvisor	Booking	Air bnb
Apartamento		1378	
BB/Hostales	1643	1016	
Habitación compartida			2011
Habitación privada			6231
Hoteles (de todas las categorías 1 a 5 estrellas)	4974	2088	
Toda la propiedad			6311
<b>Total</b>	<b>6.617</b>	<b>4.482</b>	<b>14.553</b>

**Tabla 2**  
Distribución de la muestra por categoría de establecimiento según plataforma

- Escala valoración que tiene por finalidad conocer la actitud, predisposición, hacia el alquiler vacacional, medido en una escala de cinco puntos Likert, donde se pregunta al encuestado el grado de acuerdo o desacuerdo con: el apoyo al alquiler vacacional de viviendas particulares; la percepción de beneficios – costes económicos-sociales-culturales-medioambientales; o si percibe beneficios particulares derivados del alquiler vacacional.
- Valoración de la actitud hacia la actividad turística en general y otras variables que pueden hacer modular la actitud como nivel de apego a la tierra, sensibilidad medioambiental, percepción de la economía local o de la economía colaborativa. También medido a través de una Likert de cinco puntos de nivel de acuerdo.

En el presente estudio sólo se presentarán resultados descriptivos de algunos de los aspectos evaluados, pero que permitirán aproximarnos a la realidad de la percepción del residente hacia este modelo de negocio, pues representan los principales aspectos que se mencionan en la literatura e informes.



*Fotografía 1*

*Ejemplo de anuncio de alquiler por temporada en Costa Calma, Fuerteventura.*

## 6. Resultados

### 6.1. SATISFACCIÓN “ALQUILER VACACIONAL” - ALOJAMIENTO CONVENCIONAL

Para conocer las diferencias entre las valoraciones realizadas por los clientes de los establecimientos tradicionales frente a los nuevos canales, se ha realizado un análisis t de medias utilizando como variable independiente el tipo de plataforma y como variable dependiente la media de las valoraciones de satisfacción de las diferentes modalidades de alojamiento vacacional y convencional.

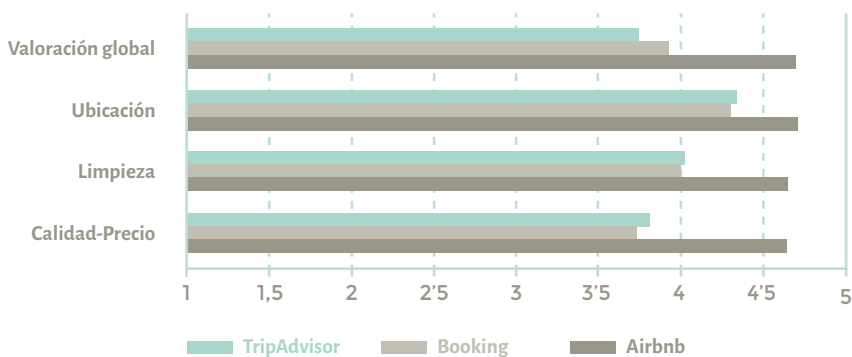
En los gráficos 1 y 2, se representa las medias de las valoraciones globales y de los ítems de los establecimientos en las tres plataformas donde se puede observar cómo en todos los casos las medias de las puntuaciones de Airbnb (alquiler vacacional) son superiores a las de TripAdvisor y a las de Booking.

En el gráfico 3 se muestran las medias de las valoraciones de las plataformas por categoría y en cada una de las ciudades estudiadas. Igualmente se puede ver como en todos los casos las valoraciones son mayores en Airbnb que en TripAdvisor y Booking.

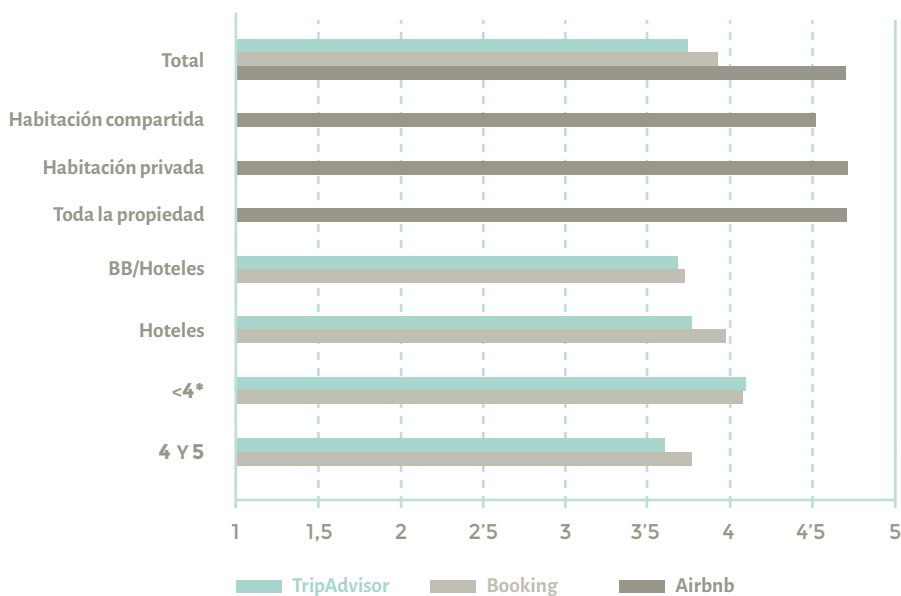


**Gráfico 1.**  
Media de las valoraciones de establecimientos alojativos por plataforma





**Gráfico 2.**  
Media de las valoraciones de establecimientos alojativos según tipología de cada plataforma



**Gráfico 3.**  
Media de las valoraciones de establecimientos alojativos según categoría y plataforma

En la tabla 3 se recogen los resultados agregados del análisis t de medias para conocer si dichas diferencias de medias son significativas. Se observa como para la muestra global y en todas las ciudades, la diferencia de medias es significativa según el análisis t de medias entre Airbnb y las plataformas tradicionales, pudiéndose afirmar que las valoraciones obtenidas por los clientes de Airbnb son en todos los casos superiores a las de TripAdvisor y Booking. Igualmente, la diferencia entre la situación más favorable de TripAdvisor y de Booking (hoteles de 4 y 5 estrellas) y la menos favorable de Airbnb (habitación compartida), sigue mostrando una media favorable a Airbnb, siendo además las diferencias significativas.

En la tabla 4, también se puede observar que hay diferencias significativas entre las puntuaciones de los establecimientos de Airbnb según tipología de alojamiento. Así, se identifica que las habitaciones privadas son más satisfactorias para los clientes al obtener mayores puntuaciones que las habitaciones compartidas de forma significativa. Sin embargo, las medias de habitación privada y toda la propiedad en Airbnb son similares.

	Airbnb	Tripadvisor	Significación Airbnb- Tripadvisor	Booking	Significación Airbnb- Booking
Total	4'71	3'75	0'0000	3'93	0'0000
BARCELONA	4'65	3'86	0'0000	4'02	0'0000
BERLÍN	4'74	3'81	0'0000	3'96	0'0000
LONDRES	4'67	3'53	0'0000	3'75	0'0000
MADRID	4'69	3'79	0'0000	4'01	0'0000
NUEVA YORK	4'67	3'91	0'0000	3'94	0'0000
PARÍS	4'69	3'84	0'0000	3'97	0'0000
SAN FRANCISCO	4'82	3'58	0'0000	3'66	0'0000
TORONTO	4'72	3'67	0'0000	3'95	0'0000
BB/Hoteles	4'71	3'70	0'0000	3'73	0'0000
Hoteles	4'71	3'76	0'0000	4'00	0'0000
<4*	4'71	4'11	0'0000	4'09	0'0000
4 Y 5	4'71	3'61	0'0000	3'78	0'0000
Airbnb compartida vs TripAdvisor/ Booking	4'52	3'75	0'0000	3'93	0'0000

**Tabla 3.**  
Análisis t medias de la valoración global

En la tabla 5 se recoge el resultado del análisis t de medias para los distintos ítemes que se pueden comparar y también se puede observar que hay diferencias significativas entre las puntuaciones de los establecimientos de Airbnb y los de TripAdvisor y Booking.

	Habitación compartida	Habitación privada	Significación			
Airbnb	4'52	4'72	0'0000	← <b>Tabla 4</b> Análisis t de medias entre tipologías de Airbnb		
<hr style="border-top: 1px dashed #ccc;"/>						
	Habitación privada	Toda la propiedad	Significación			
Airbnb	4'72	4'72	0'9638	↓ <b>Tabla 5</b> Análisis t de medias de los ítemes de valoración		

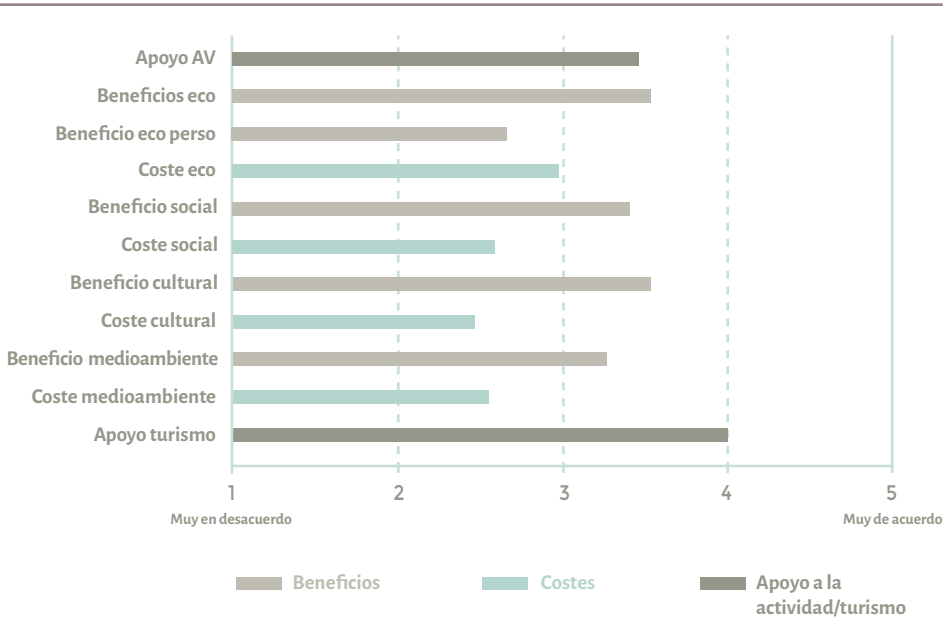
  

	Airbnb	Tripadvisor	Significación Airbnb-Tripadvisor	Booking	Significación Airbnb-Booking
Valoración global	4'71	3'75	0'0000	3'93	0'0000
Ubicación	4'71	4'34	0'0000	4'31	0'0000
Limpieza	4'65	4'03	0'0000	4'00	0'0000
Calidad precio	4'65	3'82	0'0000	3'73	0'0000

## 6.2. ACTITUD DEL RESIDENTE ANTE EL ALQUILER VACACIONAL

En una primera aproximación a los resultados, la población residente no parece transmitir una predisposición negativa hacia el alquiler vacacional (Gráfico 4, página siguiente). Considerando los datos medios obtenidos, las personas encuestadas apoyan el alquiler vacacional (3.5), así como la actividad turística (4.0), en una escala de 1 a 5, donde 5 estarían muy de acuerdo y 1 muy en desacuerdo. Por tanto, los que están a favor de la actividad turística, también están a favor del alquiler vacacional.

En el gráfico 5 (página 219) se muestran algunos de los ítems que explican estas dimensiones, que son los aludidos por los diferentes informes y estudios al referirse alquiler vacacional y su impacto en el residente. En primer lugar es necesario hacer notar que un porcentaje muy elevado de encuestados, al no tener conocimiento claro de qué es el alquiler vacacional no hacen una valoración clara del aspecto, alrededor de un 20-30% ni están de acuerdo, ni en desacuerdo con las valoraciones propuestas, porque no saben o no conocen.



**Gráfico 4.**  
Media agregada de las dimensiones beneficios-costes y apoyo av-turismo.

Los impactos percibidos de los costes, en todos los aspectos que muestra el gráfico 5, sólo un 23% están de acuerdo con percibir impactos negativos derivados de precariedad en el empleo. Mientras que no llegan al 20% aquellos que perciben impactos negativos derivados del deterioro de la convivencia, identidad o generación de ruido.

En relación con los impactos positivos percibidos, el 50-70% de los encuestados sí están de acuerdo con la percepción de beneficios se derivan del alquiler vacacional. Sobre un 50% creen que esta modalidad reparte los beneficios de la actividad mejor entre la sociedad, considerando muy positiva la actividad para la isla de Tenerife, considerándolo una actividad alojativa más sostenible, mientras que un 20% no está de acuerdo con estas afirmaciones. Además un 70% está de acuerdo con que esta actividad ayuda a muchas familias que necesitan otros ingresos, además de favorecer un intercambio y conocimiento diverso de culturas, enriqueciendo a la población, mientras que apenas un 10% no están de acuerdo con estas afirmaciones.

Los resultados muestran que en general la población residente no percibe claramente los impactos negativos, costes, derivados del alquiler vacacional, mencionados por la literatura y los diferentes informes, mientras que sí percibe claramente los beneficios.



**Gráfico 5.**  
Media agregada de las dimensiones beneficios-costes.

## 7. Conclusiones

**A**unque el alquiler vacacional contaría en principio con importantes desventajas a la hora de competir con otras alternativas más tradicionales de las que disponen los turistas a la hora de seleccionar alojamiento, como calidad del servicio, amabilidad y disponibilidad del personal, reputación de la marca y seguridad (Chu y Choi, 2000; Guttentag, 2013), los resultados de esta investigación sugieren que el mercado de clientes que utiliza los servicios de alquiler vacacional, a través de Airbnb, satisfacen en mayor medida sus expectativas que los de servicios tradicionales. Estos viajeros, obtienen en esta oferta una mejor adecuación a los beneficios buscados.

Por tanto, las supuestas desventajas de un servicio alojativo de alquiler vacacional parece ser que son superadas por los diferentes beneficios para el huésped derivados del alojamiento en una residencia particular: sentimiento de familiaridad de encontrarse en un hogar, en lugar de un hotel; consejos recibidos por parte del anfitrión en relación con la vida local del entorno, así como la posibilidad de implicarse en ésta como un residente más que como un visitante y acceso a las utilidades del uso residencial del inmueble (Guttentag, 2013).

Russo y Quaglieri (2014) sugieren que el segmento que nos ocupa no se caracteriza por su poca exigencia, comparativamente con los clientes alojados en establecimientos hoteleros tradicionales. Por el contrario se trataría, según estos autores, de viajeros exigentes en cuanto a la calidad de sus experiencias turísticas por lo que la explicación a su mejor puntuación en la satisfacción con la experiencia alojativa debe buscarse realmente en una mejor adecuación a las expectativas señaladas para este grupo de consumidores.

Otras razones por las que los anfitriones de Airbnb podrían obtener mejores indicadores, es que para ellos el modelo se centra exclusivamente en evitar malas experiencias y la atracción de los mejores visitantes, ya que en Airbnb se valora al visitante. En este sentido, también es necesario considerar, que a diferencia de los modelos tradicionales alojativos, en Airbnb el propietario centra toda su gestión en la relación con el visitante, atención personalizada, empatía,... pudiendo estar mucho más motivado porque su finalidad es evitar los comentarios negativos. El propietario puede percibir que ante comentarios negativos su demanda puede verse afectada. Por el contrario, cualquier empleado en un alojamiento tradicional tiene otros objetivos y no siempre estarán alineados con la reducción de comentarios negativos o generación de los positivos.

Estas diferencias registradas de satisfacción post-consumo entre ambos modelos de negocio alojativo en favor de Airbnb, probablemente se mantendrá o irá en aumento, salvo que

se produzcan ajustes entre las propuestas de valor y los costes-beneficios percibidos, traduciéndose posteriormente en diferencias en el volumen de ventas (Ought y Tas, 2012). Esta dinámica acumulativa es previsible que sea facilitada por las opiniones en línea, animando cada vez a un mayor número de usuarios a valorar y comentar sus experiencias, regulando el mercado de manera natural (Luo y Zhong, 2015).

Todo ello pone de relieve el gran potencial competitivo de estos nuevos modelos de negocio en el ámbito de la economía colaborativa y específicamente en el sector del alojamiento turístico.

Por otro lado, dado el crecimiento que ha tenido el alquiler vacacional y según los resultados de informes como el de Exceltur (2015), al estar insertada dicha actividad en plena vida cotidiana del residente, es de esperar que se genere cierta predisposición negativa en el residente. Tras observar los primeros resultados, podemos decir que no parece estar ocurriendo en nuestro territorio insular, Tenerife, y que la predisposición hacia el alquiler vacacional, es similar a la que la población posee del resto de la actividad turística que le rodea, incluso es algo más positiva en algunos aspectos, beneficios. En todo caso habrá que profundizar en la determinación de sensibilidades distintas según características sociodemográficas, residencia en zona turística o no, empleo en turismo o no, generación a la que pertenece,... o impactos percibidos.

Como todo trabajo de este tipo, focalizado en un fenómeno tan emergente y complejo como el consumo colaborativo de alojamiento turístico, presenta algunas limitaciones. Por un lado, para la medición de la satisfacción, se ha seguido el enfoque de evaluación directa, uno de los tres enfoques recogidos en la literatura, junto con el de superación de expectativas y evaluación comparativa (Zhou et al 2014). Concretamente, se han tomado las valoraciones que de modo voluntario y altruista hacen los usuarios del alojamiento en Airbnb, Tripadvisor y Booking. Al hacerlo así, no estamos muestreando sobre la población total, sino que escogemos a los que voluntariamente han decidido valorar u opinar, lo que podría ocasionar cierto sesgo en la información recabada. No obstante, en la medida que el objetivo central consistía en analizar la adecuación en términos de satisfacción del modelo de negocio de Airbnb en comparación con el modelo alojativo tradicional, dicho sesgo se atenuaría, en la medida que ambas poblaciones son similares. Además autores como Mauri y Minazzi (2013) y Zehrer, et al (2011) aseguran la importancia y confiabilidad de estas valoraciones.

Por otro lado, los resultados expuestos sobre la actitud del residente hacia el alquiler vacacional son los primeros resultados descriptivos que se explotan y aún queda por descubrir la variabilidad en los resultados según segmentos de residentes, por aspectos sociodemográficos y/o de impacto percibido.

## Bibliografía

- AIRBNB** 2014  
*El impacto del alojamiento compartido en Madrid.*  
[[http://www.thinktur.org/media/Airbnb\\_Estudio\\_impacto\\_econymico\\_en\\_Madrid.pdf](http://www.thinktur.org/media/Airbnb_Estudio_impacto_econymico_en_Madrid.pdf)]
- AKIS, S., PERISTIANIS, N, y WARNER, J.** 1996  
"Residents attitudes to tourism development: the case of Cyprus".  
*Tourism Management*. 17, 7, 481-404.
- ANDERECK, K., VALENTINE, K, KNORPF, R. y VOGT, C.** 2005  
"Residents' perceptions of community tourism impacts".  
*Annals of Tourism Research*, Vol. 32, nº 4, 1.056-1.076.
- BANYAI, M., y GLOVER, T.D** 2012  
"Evaluating research methods on travel blogs".  
*Journal of Travel Research* 51 (3), 267-277.
- BORT, J.** 2014  
"San Francisco makes Airbnb legal at last".  
[<http://www.businessinsider.com/san-francisco-makes-airbnb-legal-at-last-2014-10>]
- BOTSMAN, R y ROGERS, R** 2010  
*What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*, New York,  
Ed. Harper Business.
- BRUSTEIN, J.** 2014  
"An Airbnb rival challenges San Francisco's Airbnb law".  
[<http://www.bloomberg.com/bw/articles/2014-11-03/san-francisco-faces-a-lawsuit-over-its-airbnb-law>]
- CAÑIGERAL, A** 2012  
*Innovación en modelos socio-económicos. Introducción al Consumo Colaborativo.*  
[[https://www.scribd.com/fullscreen/58880914?access\\_key=key-2f1003avv1spqak6f6pv](https://www.scribd.com/fullscreen/58880914?access_key=key-2f1003avv1spqak6f6pv)]
- CHRISTENSEN, C. M., y RAYNOR, M. E.** 2010  
*The innovator's solution: Creating and sustaining successful growth.*  
Ed. Boston, MA: Harvard Business School Press.



- CHU, R. K., y CHOI, T.** 2000  
 "An importance-performance analysis of hotel selection factors in the Hong Kong hotel industry: A comparison of business and leisure travellers".  
*Tourism Management*, 21(4), 363–377.
- DÍAZ, R. y GUTIÉRREZ, D** 2010  
 "La actitud del residente en el destino turístico de Tenerife: evaluación y tendencia".  
*PASOS, Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*. Vol. 8, nº 4, 431-444.
- DÍAZ, R. y GUTIÉRREZ, D.** 2005  
 "Interacción residente-turista en una experiencia turística diversa".  
*XVII Encuentro de Profesores de Marketing*. Madrid.
- EXCELTUR** 2015  
*Alojamiento turístico en viviendas de alquiler: impactos y retos asociados*.  
 [http://www.exceltur.org/wp-content/uploads/2015/06/Alojamiento-tur%C3%ADstico-en-viviendas-de-alquiler-Impactos-y-retos-asociados.-Informe-completo.-Exceltur.pdf]
- FANGA, B.; YEA, Q. y LAW, R.** 2014  
 "Effect of sharing economy on tourism industry employment".  
*Annals of Tourism Research*. In press. <http://dx.doi.org/10.1016/j.annals.2015.11.018>
- FEVITUR** 2015  
*Impacto social y económico de las viviendas de uso turístico en España*.  
 [http://www.fevitur.com/images/Esade\_FEVITUR\_executive\_medios\_Versi%C3%B3n\_Prensa\_ESADE\_26junio.pdf]
- GERDES Jr., J., y STRINGAM, B.B.** 2008  
 "Addressing researchers' quest for hospitality data: mechanism for collecting data from web resources".  
*Tourism Analysis* 13 (3), 309 - 315.
- GERSTNER, L.** 2014  
 "Cash In on the Sharing Economy".  
*Kiplinger's Personal Finance*, 68 (7), 58-60.
- GRETZEL, U., y YOO, K.** 2008  
 "Use and impact of online travel reviews", en *Information and Communication Technologies in Tourism*, vol. 2. Springer-Verlag, Wien/New York, 35–46.
- GUTTENTAG** 2010  
 "Airbnb: disruptive innovation and the rise of an informal tourism accommodation sector".  
*Current Issues in Tourism*, DOI: 10.1080/13683500.2013.827159

- HOMEWAY** **2014**  
*Primer barómetro Homestay del alquiler vacacional en España.*  
[\[https://www.homeaway.es/info/files/live/sites/es/files/shared/HomeAwayLab/INFORME\\_HomeAway\\_.pdf\]](https://www.homeaway.es/info/files/live/sites/es/files/shared/HomeAwayLab/INFORME_HomeAway_.pdf)
- HOMEWAY** **2015**  
*Segundo barómetro Homestay del alquiler vacacional en España.*  
[\[https://www.homeaway.es/info/files/live/sites/es/files/shared/HomeAwayLab/pdf/INFORME\\_HA15\\_F\\_dig.pdf\]](https://www.homeaway.es/info/files/live/sites/es/files/shared/HomeAwayLab/pdf/INFORME_HA15_F_dig.pdf)
- KIM, J.S., y HARDIN, A.** **2010**  
*"The impact of virtual worlds on word-of-mouth: improving social networking and service scope in the hospitality industry".*  
*Journal of Hospitality Marketing & Management* 19 (7), 735 - 753.
- KOZAK, M.** **2000**  
*"Comparative assessment of tourist satisfaction with destinations across two nationalities".*  
*Tourism Management* 22 (4), 391 -401
- KOZINETS, R.V.** **2010**  
*Netnography: Doing Ethnographic Research Online.*  
 Thousand Oaks, Ed. Sage.
- LEE, H.A., LAW, R., y MURPHY, J.** **2011**  
*"Helpful reviewers in tripadvisor, an online travel community".*  
*Journal Travel Tourism Market.* 28, 675 -688.
- LU, W., y STEPCHENKOVA, S.** **2012**  
*"Ecotourism experiences reported online: classification of satisfaction attributes".*  
*Tourism Management* 33 (3), 702 - 712.
- LUO, Q y ZHONG, D** **2015**  
*"Using social network analysis to explain communication characteristics of travel-related electronic word-of-mouth on social networking sites".*  
*Tourism Management.* 46, 274-282.
- MAGNINI, V.P., CROTTI, J.C., y ZEHRER, A.** **2011**  
*"Understanding customer delight: an application of travel blog analysis".*  
*Journal of Travel Research* 50 (5), 535 - 545.
- MAURI, A.G., y MINAZZI, R.** **2013**  
*"Web reviews influence on expectations and purchasing intentions of hotel potential customers".*  
*International Journal of Hospitality Management* 34 (1), 99 - 107.

- MKONO, M.** **2012**  
 "A netnographic examination of constructive authenticity in Victoria Falls tourist (restaurant) experiences".  
*International Journal of Hospitality Management* 31 (2), 387–394.
- MURPHY, P., PRITCHARD, M.P. y SMITH, B.** **2000**  
 "The Destination product and its impact on traveller perceptions."  
*Tourism Management* 21, 43-52.
- O'CONNOR, P.** **2010**  
 "Managing a hotel's image on TripAdvisor".  
*Journal of Hospitality Marketing and Management* 19 (7), 754 - 772.
- ORSI, J.** **2010**  
 "Birth of Sharing Law".  
 Recogido el 14/10/2014 de <http://www.shareable.net/blog/birth-of-sharing-law>
- PEARCE, P** **1998**  
 "The relationship between residents and tourist: the research literature and management directions", en *Global Tourism* (Tehobald, W.F., ed). Routledge, 2ª Ed.
- PEKAR, V., y Ou, S.,** **2008**  
 "Discovery of subjective evaluations of product features in hotel reviews".  
*Journal of Vacation Marketing* 14 (2), 145–156.
- PIZAM, A** **2014**  
 "Peer-to-peer travel: Blessing or blight?".  
*International Journal of Hospitality Management* 38 (2014), pp. 118–119
- RIFKIN, J** **2011**  
*La Tercera Revolución Industrial.*  
 Barcelona, Ed. Paidós.
- RIFKIN, J** **2014**  
*La sociedad de coste marginal cero: El Internet de las cosas, el procomún colaborativo y el eclipse del capitalismo.*  
 Barcelona, Ed. Paidós.
- RUSSO, A. P; QUAGLIERI, A.** **2014**  
 "La lógica espacial del intercambio de casas: una aproximación a las nuevas geografías de lo cotidiano en el turismo contemporáneo".  
*Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales.* 17(483).

- WALSH, B** 2011  
“Today’s Smart Choice: Don’t Own. Share”.  
*Time Magazine Special Issue: 10 Ideas That Will Change the World.*
- WU, M.-Y., y PEARCE, P.L.** 2013  
“Appraising netnography: towards insights about new markets in the digital tourist era”.  
*Current Issues in Tourism*, <http://dx.doi.org/10.1080/13683500.2013.833179>.
- ZEHRER, A., CROTTS, J.C., y MAGNINI, V.P.** 2011  
“The perceived usefulness of blog postings: an extension of the expectancy-disconfirmation paradigm”.  
*Tourism Management* 32 (1), 106 -113.
- ZHOUA, L, YEA, S.; PEARCE, P.L. y WUA, M-Y** 2014  
“Refreshing hotel satisfaction studies by reconfiguring customer review data”  
*International Journal of Hospitality Management* +, nº 38, 1 –10.

# **Bloque 3**

Nuevos modelos de  
negocio para los  
apartamentos turísticos

# Capítulo 10

## La residencialización de los establecimientos de alojamiento extrahoteleros\*

Moisés Simancas Cruz

Profesor Titular de Geografía Humana  
Departamento de Geografía e Historia  
Universidad de La Laguna

Gripo de Investigación ReiventUR:  
Renovación e Innovación Turística.  
Universidad de La Laguna.

\* La investigación que da lugar a esta publicación se inscribe en el proyecto titulado “Crisis y reestructuración de los espacios turísticos del litoral español” (CSO2015-64468-P) del Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO). Asimismo, constituye uno de los resultados del proyecto “ReiventUR 2.0: Tecnologías de Información Geográfica aplicadas al análisis y diseño de propuestas innovadoras para la renovación de los alojamientos turísticos”, financiado por la Fundación CajaCanarias.

# Palabras clave

Alquiler de viviendas vacacionales

Arrendamiento urbano

Deber de atenerse al uso turístico

Principio de unidad de explotación turística

Alojamiento extrahotelero

Residencialización.

## 1. Introducción

Como se ha comentado en el capítulo 1 de este libro, la residencialización en las áreas turísticas del litoral de Canarias deriva de dos procesos: por un lado, el desarrollo de las urbanizaciones de uso residencial en los nuevos suelos turísticos consolidados, induciendo el uso mixto de las parcelas, e incluso, la especialización residencial de zonas aisladas, próximas o contiguas a tales áreas; y por otro, la transformación del uso turístico en residencial de todas o parte (uso mixto) de las unidades alojativas de los establecimientos turísticos preexistentes, sobre todo, extrahoteleros (apartamentos, bungalows y villas). Ello genera una situación dual: mientras un porcentaje se destina a viviendas principales (demanda no turística), no habituales (segunda residencia) o a arrendamientos de media y larga temporada a personas de uso particular (privado), otro continúa con la explotación turística, de corta duración, pero al margen del principio de unidad de explotación previsto en la Ley 7/1995, de 6 de abril, de Ordenación del Turismo de Canarias —y, por tanto, de la oferta alojativa reglada—, a través del alquiler turístico-vacacional o similar. Este último presenta una casuística que podríamos definir como un “hecho diferencial canario”, que singulariza al destino turístico canario, en cuanto derivaba del siguiente proceso secuencial: apartamentos turísticos → viviendas (uso residencial) → viviendas vacacionales.

Junto a los efectos de la política de moratoria turística, este proceso de residencialización en las áreas turísticas del litoral explica que, según datos de Promotur, la capacidad de la oferta de alojamiento extrahotelero ha pasado de representar el 64% del total regional en el año 2000 al 49,8% en 2015. El principal objetivo de este capítulo es analizar los efectos cualitativos más importantes de este proceso de residencialización de los establecimientos de alojamiento extrahotelero.



## 2. Efectos y defectos del uso residencial y la vivienda vacacional de los establecimientos de alojamiento extrahotelero

### 2.1 LA RESIDENCIALIZACIÓN DE LAS UNIDADES ALOJATIVAS FOMENTA EL INCUMPLIMIENTO DEL “DEBER DE ATENERSE AL USO TURÍSTICO”, FAVORECIENDO EL USO MIXTO DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE ALOJAMIENTO TURÍSTICO

Los instrumentos de planeamiento urbanístico aprobados antes de la Ley 19/2003, de 14 de abril, por la que se aprueban las Directrices de Ordenación General y las Directrices de Ordenación del Turismo de Canarias, permitieron la combinación de parcelas con usos turísticos y residenciales en una misma zona de las áreas turísticas de litoral. Ello hizo que este uso mixto fuera admitido excepcionalmente en la Ley 19/2003 y la Directriz 12 de Ordenación del Turismo de Canarias (norma directiva) en relación con dos tipos de situaciones: por un lado, cuando los nuevos desarrollos ubicados en ámbitos consolidados o sectores especializados cumplieran los mismos estándares de densidad y calidad de la edificación turística, con lo que se evita posibles disonancias entre ambos usos; y por otra, cuando el uso alojativo turístico ya coexistía con el residencial, permanente o temporal. Ello resulta coherencia con la propia Directriz de Ordenación General 70, que fija que *“el planeamiento urbanístico evitará, en los sectores con destino residencial, la zonificación funcional y procurará la implantación de modelos urbanos que propicien el incremento de la complejidad e integración social y la mezcla de usos compatibles dentro del tejido urbano”*.

Sin embargo, esta permisibilidad ha sido matizada. Así, aunque se ha permitido en parcelas diferentes, se ha fijado la necesidad de controlar y frenar nuevos cambios de usos (residencialización) de las unidades alojativas de los establecimientos turísticos autorizados en suelo de uso turístico. Para ello, se ha establecido dos tipos de determinaciones para cada situación.

Para la primera se ha planteado que los instrumentos de planeamiento urbanístico de las áreas turísticas de litoral debían regular el uso residencial como un *“posible uso como alojamiento turístico ilegal”* (Directriz 12.1), impedir el incremento del número de plazas residenciales, salvo expresa previsión en contrario del plan insular, debidamente justificada, así como *“evitar el uso mixto residencial y turístico en las zonas turísticas, por los efectos de deterioro de la oferta alojativa”* (apartado 1 de la Directriz 12). Por su parte, los Planes Insulares de Ordenación o los Planes Territoriales Especiales de Ordenación Turística Insular debían definir las condiciones de compatibilidad entre

ambos usos, la concreción de las tipologías edificatorias, la calidad y amplitud de la edificación residencial y el tratamiento de sus espacios libres como elementos relevantes. El objetivo es lograr una paulatina especialización funcional y exclusiva del espacio turístico de las áreas turísticas de litoral (apartado 2) y, por tanto, la segregación de usos (turístico o residencial exclusivo) a través de la utilización instrumental de la zonificación.

No obstante, la superposición, yuxtaposición, e incluso, imbricación de tales usos es una realidad territorial evidente y contrastada en muchas zonas de las áreas turísticas de litoral. Por ello, la Ley 19/2003 y la Directriz 12 de Ordenación del Turismo permitió que el uso residencial pudiera sustituir al alojativo turístico tanto en determinadas ámbitos de uso mixto (residencial y turístico), como en los establecimientos turísticos inadecuadamente situados dentro de zonas masivamente residenciales. Asimismo, se estableció la necesidad de que el uso residencial se admitiera excepcionalmente dentro de las zonas turísticas en aquellas situaciones consolidadas o en los ámbitos o sectores especializados, y con la única excepción de las eventuales viviendas sometidas a algún régimen de protección. No obstante, esta permisibilidad quedó condiciona al cumplimiento de los mismos estándares de densidad y calidad de la edificación turística, con el fin de que la parte residencial del área consolidada tenga la misma calidad que la parte turística, a la vez que ambas se deben integrar en un mismo paisaje urbano, sin disonancias.

Con posterioridad, la Ley 6/2009, de 6 de mayo, de medidas urgentes en materia de ordenación territorial para la dinamización sectorial y la ordenación del turismo, posibilitó ese uso mixto de las zonas según los criterios de compatibilidad que debían fijarse vía desarrollo reglamentario. Asimismo, permitió que determinadas promociones residenciales de viviendas individualizadas y aisladas pudieran reconvertirse, sin límites, en la modalidad turística extrahotelera de villas turísticas contemplada en el Decreto 142/2010, de 4 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de la Actividad Turística de Alojamiento y se modifica el Decreto 10/2001, de 22 de enero, por el que se regulan los estándares turísticos; su uso mercantil se logra a través de la constancia registral de ese cambio de uso mediante la correspondiente certificación administrativa urbanística. A su vez, se admite la construcción de viviendas residenciales —de las cuales un 30% deben ser viviendas sociales— sobre las parcelas que quedan en suelo turístico clasificado.

No sucede lo mismo para el uso mixto (residencial y turístico) de la misma parcela (mismo establecimiento alojativo). Así, la Ley 19/2003 planteó un régimen transitorio que debía lograr dicha paulatina y progresiva especialización en el uso alojativo turístico (apartado 6b de la Directriz 12.1). Asimismo, primó el mantenimiento del uso alojativo turístico sobre el residencial, sobre todo, en las áreas que el planeamiento urbanístico los considere como las más idóneas para el alojamiento turístico insular. Igualmente, plantea el traslado de los usos residenciales hacia otros ámbitos no turísticos, en un intento de especialización en uno u otro uso de las zonas turísticas. Esta medida se complementó con la previsión de viviendas

sometidas a algún régimen de protección por parte de los programas del Gobierno de Canarias en esta materia en el entorno de las zonas turísticas (apartado 7), que debían solventar la demanda de viviendas en las áreas turísticas de litoral.

Esta estigmatización del uso mixto de la misma parcela se ha intensificado durante la tercera etapa de la moratoria turística (2009-actualidad). Así, la Ley 6/2009 prohibió explícitamente, por primera vez, cualquier cambio de la oferta alojativa (hotelera o extrahotelera): *“en los suelos categorizados con destino turístico, o mixto turístico-residencial, no se permitirán nuevas segregaciones ni el cambio de uso total o parcial, de turístico a residencial, de los establecimientos turísticos autorizados en su momento con unidad de explotación, sin perjuicio de las alternativas previstas en el artículo 17 anterior (artículo 18)”*. Por su parte, la Ley 2/2013, de 29 de mayo, de Renovación y Modernización Turística de Canarias, resulta aún más contundentes que la Ley 6/2009, a la que sustituyen. Además de dejar fuera de ordenación a los establecimientos turísticos de uso mixto autorizados en suelo turístico (artículo 5.2), la Ley 2/2013 fija el “deber de atenerse al uso turístico” (artículo 23), entendido como el que tiene los titulares de los establecimientos turísticos para *“destinarlos al ejercicio de la actividad turística, de alojamiento o complementaria, conforme a la calificación de uso asignada a la parcela por el planeamiento, y la del inmueble construido en ella según la licencia obtenida en el momento de su edificación en el caso de que la calificación fuera de uso mixto residencial o turístico indistintamente”* (artículo 23 de la Ley 2/2013). Éste es equiparable al “principio de exclusividad del uso turístico” contemplado en algunas normas autonómicas como las Leyes Ley 8/2012, de 10 de julio, del Turismo de las Illes Balears y 13/2011 de 23 de diciembre, del Turismo de Andalucía.

Su cumplimiento implica la prohibición del cambio del uso alojativo turístico a residencial de las unidades alojativas: *“en los establecimientos turísticos autorizados en suelos de uso turístico, independientemente de que se hayan erigido en parcelas o solares con uso mixto, no se permitirán cambios de uso de sus unidades de alojamiento turístico en residenciales”* (artículo 5.2). De esta manera, este último queda equiparado con “lo no permitido” (Hermoso, 2014), concibiéndose como aquel que se produce cuando los propietarios se reservan el inmueble para su uso particular por un período superior a seis meses al año; por tanto, para cumplir con el uso alojativo turístico es suficiente cederlo en explotación seis meses y un día. No obstante, esta prohibición de cambio de uso sólo afecta a aquellos elementos privativos del edificio o complejo turístico mixto que aún no estuvieran residencializados a la entrada en vigor de la Ley.

Supone una limitación a la libertad de tráfico jurídico, en cuanto obliga que la comunidad de propietarios deba decidir el uso mayoritario de las unidades alojativas del establecimiento de alojamiento turístico y, por tanto, elegir entre el uso turístico o el residencial. Así, si se dispone que el destino sea el primero, sus propietarios el titular de la explotación turística deben destinarlo exclusivamente al mismo, con la consiguiente obligación de cumplir con el principio de explotación y, por tanto, cesión a un único explotador (entidad) empresarial. Por tanto, no cabe la posibilidad que cada uno de los propietarios cambie unilateralmente el uso de la unidad alojativa.

Este deber se fundamenta legalmente en el destino económico del bien jurídico (Hermoso, 2014). Asimismo, se sustenta en la premisa de que, de conformidad con el artículo 23 de la Ley 2/2013, la localización de un establecimiento de alojamiento turístico en un área limitada y reservada para la localización e implantación de usos turísticos constituye una circunstancia definitoria del mismo (su calificación urbanística), ya que los derechos y obligaciones de tal ubicación afectan a todo lo incluido en la parcela y el inmueble. Esta decisión se basa en el uso social del suelo, la cual constituye una forma de limitación de la propiedad; a su vez, deriva, entre otras cuestiones, del hecho de que la naturaleza jurídica de la limitación al cambio de uso de la unidad alojativa tiene un carácter eminentemente urbanístico (Hermoso, 2014). De esta manera, la naturaleza urbanística del suelo en el que se asienta el inmueble (calificación urbanística de la parcela) o la clasificación urbanística de la zona en la que se encuentra resultan esenciales. Lo mismo sucede con la obligación de atenerse a las limitaciones respecto al uso impuesta por los instrumentos de planificación territorial (escala regional e insular) y/o de planeamiento urbanístico (municipal), así como por la legislación sectorial o de carácter convencional que le sea aplicable (artículo 23 de la Ley 2/2013). El resultado es que los titulares de sus unidades alojativas tienen el deber de destinarlos al ejercicio de la actividad turística de alojamiento conforme a la calificación de uso asignado a la parcela por el planeamiento urbanístico y a la del inmueble construido en ella, según la licencia obtenida en el momento de su edificación (en el caso de que la calificación fuera de uso mixto residencial o turístico indistintamente). Así, la modificación de la categorización del suelo turístico de un área por el correspondiente Plan Territorial Especial de Ordenación Turística Insular o Plan General de Ordenación, pasándola de turística a residencial, implica que la normativa en materia turística deje de aplicarse y, por tanto, la posibilidad de un uso de la unidad alojativa diferente al turístico. Ésto otorga un papel esencial a los Cabildos y Ayuntamientos en relación con el control de los procesos de residencialización, al ser las administraciones competentes para modificar el uso o la calificación del suelo.

Considerando que se trata de unidades alojativas ubicadas en establecimientos turísticos al que se otorgó una licencia urbanística para su uso turístico, la intención del legislador es que su naturaleza mercantil y turística prevalezca sobre cualquier otro fin (artículo 30). Por tanto, se trata de una medida dirigida a evitar la residencialización de los establecimientos de alojamiento turístico. Así, con el fin de evitar nuevos cambios de uso de las unidades alojativas de los complejos turísticos extrahoteleros —y, por tanto, su residencialización—, la Ley 2/2013 establece dos medidas concretas dirigidas a radicar los inmuebles en zonas turísticas y definir limitaciones y prohibiciones al cambio de uso de las unidades alojativas.

La primera es el cierre registral respecto a los usos no turísticos. Así, se establece la denegación de su inscripción en el Registro de la Propiedad como vivienda habitual cuando conste que ya forma parte de un establecimiento turístico autorizado, figure así ante el correspondiente órgano competente del Cabildo Insular y no se cumpla la excepción considerada en el artículo 5.3 de la Ley 2/2013. Ello supone la exigencia de constancia registral del uso mercantil de las unidades alojativas que formen parte de los establecimientos turísticos.

La segunda medida consiste en la definición de un estricto régimen sancionador por el incumplimiento del uso alojativo turístico, dirigido exclusivamente a los titulares de establecimientos (los propietarios de las unidades alojativas inscritas o de los explotadores turísticos). Este régimen se aplica para tres supuestos: a) cuando se ha producido un cambio de uso no autorizado; b) cuando más del 50% de las unidades alojativas en aquellos establecimientos a los que les sea de aplicación la disposición transitoria de la Ley 5/1999 no permanezcan en explotación turística; y c) cuando el cese de hecho de la actividad de un establecimiento turístico o unidades alojativas —con la consiguiente situación de abandono— se mantenga durante más un año sin que se hayan iniciado los trámites para la renovación del establecimiento o parte del mismo afectada, o su transformación en un equipamiento turístico complementario si el planeamiento lo admitiera. En la medida en que, como señala Hermoso (2014), estos supuestos son de naturaleza fáctica o extrarregistral, resulta que, en ningún caso, se inscribirá un cambio de uso o no permanencia en explotación del 50% de las unidades no autorizado sin el correspondiente documento administrativo conforme al artículo 5.3 de la Ley 2/2103.

Sin embargo, la Ley 2/2013 no ignora los derechos de los propietarios que adquirieron las unidades alojativas antes de su entrada en vigor y que ahora forman parte de un establecimiento turístico no autorizado al estar *residencializado* y del que existe constancia registral de lo establecido en el artículo 23, esto es, tratarse de un inmueble situado en zona turística, sea en el caso de que la calificación fuera de uso mixto residencial o turístico indistintamente, conforme al artículo 6 de la Ley Hipotecaria, gozando, por tanto, de los derechos urbanísticos-turísticos y beneficios fiscales que se les reconoce. Junto a que cohoneste el derecho de los propietarios que libremente deseen utilizar sus inmuebles para uso residencial con la prevalencia del uso alojativo turístico, esta circunstancia explica que el citado régimen sancionador no se aplique a los que ya tienen *residencializado* su inmueble y lo han dado de baja de la explotación turística (artículo 24 de la Ley 2/2013). Lo mismo sucede con el tratamiento especial otorgado a las zonas mixtas; en este sentido, se incorpora el término de “urbanización mixta (residencial-turística)”, entendida como aquella en las que el uso alojativo turístico sea inferior al 30% de la edificabilidad total y/o superficie de las parcela.

Lo anterior posibilita que, conforme al artículo 25 de la Ley 2/2013, los instrumentos de planeamiento urbanístico pueden dividir el suelo turístico donde coexistan usos turísticos y residenciales en “recintos de intervención”, bien por residencialización de los establecimientos turísticos, bien porque los planes actuales permiten en esa zona indistintamente ambos usos. El objetivo es, de nuevo, encauzar su especialización en zonas de uso turístico exclusivo, de uso residencial exclusivo o de su compatibilidad (artículo 25.2 de la Ley 2/2013). Para ello, los instrumentos urbanísticos deben determinar la compatibilidad por sectores en función de “[...] *la tipología, calidad y densidad de la edificación residencial y turística, los espacios libres y equipamientos disponibles y la calidad de los servicios e infraestructuras, identificando las carencias existentes* [...]”.

No obstante, la Ley 2/2013 va más allá. La definición de esos “recintos” permite aplicar la norma dentro de un solo complejo de alojamiento extrahotelero con uso mixto (residencial-turístico) dividido en propiedad horizontal; como es sabido, regulada por la Ley 49/1960, de 21 de julio, ésta tiene por objeto la regulación de la forma especial de propiedad establecida en el artículo 396 del Código Civil, la cual se aplica a las comunidades de propietarios. De esta manera, mientras las unidades alojativas incluidas en un establecimiento turístico tienen prohibido el cambio de uso a residencial (artículo 5.2), las que no formen parte del mismo y se encuentren en zonas turísticas pueden destinarse a este último. Por tanto, cada establecimiento de alojamiento turístico se convierte, en cierta medida, en una unidad de actuación, sobre la que se actúa de manera aislada e independiente, sin una visión sistémica y estratégica del área turística donde se inserta.

Con posterioridad, el Reglamento de la Ley 2/2013 (Decreto 85/2015, de 14 de mayo) supuso otro punto de inflexión: de la consideración del uso residencial en suelo turístico como no deseable pasa a prohibirla, calificándolo como “indebido”. Ésta se ha completado con la “sustitución del propietario” (artículo 31) que hubiese incumplido con sus deberes de conservación de sus inmuebles (directriz 18) y de atenerse al uso efectivo del establecimiento turístico (apartado 4 del artículo 32). Esta cuestión la abordaremos en el siguiente apartado.

### 2.2 LA RESIDENCIALIZACIÓN FAVORECE EL INCUMPLIMIENTO DEL DEBER DE LA CONSERVACIÓN Y REHABILITACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS

Como analizamos en el capítulo 1 de este libro, los procesos de residencialización de los complejos extrahoteleros acentúa la falta de intervenciones edificatorias que trasciendan las actuaciones de estricto mantenimiento (conservación y ornato) o de rehabilitación edificatoria. La Ley 2/2013 contempla una medida, que se ha desarrollado en detalle por su Reglamento; nos referimos al incumplimiento del deber de conservación y rehabilitación de los establecimientos turísticos.

Este fue contemplado por primera vez en la Ley de 12 de mayo de 1956, sobre régimen del suelo y ordenación urbana, para las situaciones extremas de los edificios que potenciaban su demolición, el artículo 148 del Decreto Legislativo 1/2000, de 8 de mayo, por el que se aprueba el Texto Refundido de las Leyes de Ordenación del Territorio de Canarias y de Espacios Naturales de Canarias, la Ley 19/2003, de 14 de abril, por la que se aprueban las Directrices de Ordenación General y las Directrices de Ordenación del Turismo de Canarias. Asimismo, la disposición adicional tercera modifica el artículo 75 de la Ley 7/1995, para tipificar como infracción muy grave el no cumplimiento en plazo del deber de renovación que se contempla en la Directriz 18.4 de Ordenación del Turismo, así como las más eficaces medidas de incentivación económica, fiscal, laboral y administrativa que obliga a programar la Directriz 31 de Ordenación del Turismo.

Su incumplimiento posibilita que la Administración requiera a sus propietarios para que en un plazo prudencial reconduzca el incumplimiento de la obligación detectada en relación con los requisitos técnicos y estéticos, los citados deberes de conservación y rehabilitación o de atenerse al uso a imponer por la Administración turística competente. Se aplica cuando se produzca la vulneración de la función social de la propiedad (artículo 22.5) y “*se haya producido un cambio de uso no autorizado o cuando no permanezcan en explotación turística más del 50% de las unidades del complejo*” (artículo 24.a); por tanto, supone otra medida dirigida a evitar la residencialización de los mismos, en cuanto se aplica a los establecimientos de alojamiento netamente turísticos, pero no para los consolidados como mixtos (residenciales-turísticos). Los criterios para que aquélla active el procedimiento son relativamente sencillos, pues sólo hace falta, entre otras circunstancias, que existan denuncias, reclamaciones o quejas de los propietarios o comunidades de propietarios, o la solicitud de los propietarios que representan un porcentaje superior más del 50% de las cuotas de participación, así como un informe técnico previo y acreditando tal situación. Si las actuaciones requeridas no se han acometido una vez transcurrido ese plazo por razones injustificadas, se entenderá que la orden de ejecución ha sido desobedecida. En este caso, la administración actuante puede proceder opcionalmente de dos formas: a) la ejecución subsidiaria por la administración pública, a costa del obligado, bien directamente, o mediante concurso público para su adquisición por un tercero, previa indemnización a los propietarios; o b) la transmisión dominical forzosa mediante la figura jurídica de “sustitución forzosa del propietario” a través del procedimiento de concurso público.

Esta última alternativa habilita la posibilidad de abrir un concurso público por parte de la propia Administración. Así, cualquier persona física o jurídica interesada en asumir la gestión de la actuación, incluyendo los propietarios que formen parte del correspondiente ámbito, puede presentar ofertas al mismo. Su fin es excluir del complejo al “disidente”, entregando su propiedad a un tercero mediante el abono de un precio según valoración urbanística de la parcela y el vuelo (artículo 27.3 del Reglamento), y tras su aceptación por un tercio de las cuotas de participación de los propietarios del complejo, en régimen de propiedad horizontal. El propósito es desbloquear las habituales disputas consecuencia de los múltiples intereses entre los propietarios derivados de la atomización y dispersión de la propiedad de las unidades de alojamiento turísticas, posibilitando las operaciones de renovación de los complejos turísticos. También intenta solventar el problema derivado del hecho de que, aunque la comunidad de propietarios decidiera destinar el establecimiento a uno de los dos usos —turístico o residencial—, no todos los titulares de unidades alojativas las ceden a un único empresario. Igualmente, el nuevo adjudicatario de las plazas turísticas resultante del citado concurso público podría asumir los altos costes del realojo a zonas residenciales de los propietarios lo solicitase y damnificados de la aplicación de dicha figura jurídica de sustitución del propietario.

Llama la atención que la fijación de dicho precio beneficie al adjudicatario (artículo 27.3), sin margen alguno de intervención por parte del propietario disidente. Lo mismo sucede con la

posibilidad que otros puedan participar en la adquisición de su unidad alojativa mediante la suscripción de un convenio urbanístico con dicho adjudicatario. Ello hace que esta medida no esté exenta de riesgos, algunos vinculados con la especulación urbanística.

Esta alternativa supone una radicalización respecto a posturas precedentes: a diferencia de lo establecido en la Ley 7/1995, que planteaba el riesgo de perder los derechos de la explotación de su unidad alojativa, ahora la Ley 2/2013 lo extiende al propio inmueble y, por tanto, al ámbito de la propiedad. Sin embargo, esta medida no es nueva: en virtud de lo establecido en el artículo 153 del Texto Refundido de las Leyes 9/1999, de Ordenación del Territorio de Canarias, y 12/1994, de Espacios Naturales de Canarias, aprobado por el Decreto Legislativo 1/2000, de 8 de mayo, y en el Decreto 183/2004, de 21 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de gestión y ejecución del sistema de planeamiento de Canarias, la Consejería de Política Territorial, Sostenibilidad y Seguridad del Gobierno de Canarias formuló un Reglamento de renovación edificatoria por sustitución del propietario, para operaciones urbanísticas complejas donde exista un régimen de copropiedad muy diversificado como el que se da en los alojamientos extrahoteleros y que hace aconsejable una regulación específica; no obstante, este Reglamento no pasó de ser un mero borrador.

Junto a la prohibición al alquiler de las unidades alojativas al amparo de la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos (LAU en lo sucesivo), que comentaremos en el siguiente apartado, y al deber de atenerse al uso alojativo turístico de la Ley 2/2013, esta posibilidad de subasta de la propiedad explica sobremanera la alarma social y el conflicto surgido en la primavera de 2015 con el Plan General de Ordenación Supletorio de San Bartolomé de Tirajana, elaborado por el Gobierno de Canarias, a través de la empresa pública GesPlan. Como es lógico, éste se limita a trasponer decisiones autonómicas a la escala municipal, en concreto, el deber de atenerse al uso turístico previsto en la Ley 2/2013 y su Reglamento. Ello ha dado lugar a una situación de incertidumbre y conflicto social, sobre la que también ha influido cierto “sensacionalismo mediático” e intereses crematísticos vía alegaciones. Ésta ha tenido dos importantes consecuencias: por un lado, la constitución de dos Plataformas, la Técnica de Propietarios de Apartamentos del Sur de Gran Canaria, formada por propietarios de apartamentos, profesionales del sector y usuarios profesionales del negocio del turismo, y la de Afectados de la Ley Turística, que aglutina fundamentalmente a propietarios; y por otro, la presentación de unas 15.000 alegaciones al citado plan general supletorio.

### **2.3 LA RESIDENCIALIZACIÓN DE LA OFERTA DE ALOJAMIENTO EXTRAHOTELERO FAVORECE SU ALQUILER NO REGLADO: LA TRANSFORMACIÓN DE LAS UNIDADES ALOJATIVAS EN VIVIENDAS DE ALQUILER VACACIONAL**

Como es sabido, el primer antecedente de regulación en España de viviendas de uso turístico es la Orden de 17 de enero de 1967, por la que se aprobó la ordenación de los apartamentos, bungalows y otros alojamientos similares de carácter turístico. Con posterioridad,



el Real Decreto 2877/1982, de 15 de octubre, de ordenación de apartamentos turísticos y de viviendas turísticas vacacionales, las distinguió según la agrupación de las unidades de alojamiento en bloques o conjuntos, las condiciones de mobiliario, equipo, instalaciones y servicios, así como si su gestión se realizaba empresarialmente o no. De esta manera, se toleró el uso como primera o segunda residencia, el arrendamiento residencial y, sobre todo, turístico. Asimismo, reguló administrativamente la actividad turística de cesión onerosa del uso (arrendamiento) y las obligaciones de las partes (condiciones del inmueble y del uso, precio, servicios incluidos, etc.).

A escala autonómica, la fórmula de viviendas vacacionales constituye una actividad económica/tipología de alquiler turístico de estancias cortas que se ha dado siempre en las unidades alojativas ubicadas en las áreas turísticas de litoral. Ello se debe a que una buena parte de esas unidades alojativas extrahoteleras se adquirieron antes de los años noventa, mediante el sistema de venta anticipada (sobre planos y con abono previo de parte del precio total), favorecido por la expectativa de autofinanciación, con el propósito de servir como una forma de inversión de profesionales y una fuente complementaria de ahorro local familiar, a través de su alquiler a turistas, directamente o a través de un intermediador, a la vez que un lugar para disfrutar las vacaciones estivales; esto último explica que, como señalan Bethencourt, Obregón y Sosa (2010), los alojamientos extrahoteleros se transformen en comunidades de vecinos durante determinados períodos vacacionales. Esta forma de explotación las aproxima al concepto norteamericano de hotelización de viviendas de alquiler, siendo muy distinta del tradicional arrendamiento de viviendas de más larga duración.

El Decreto 23/1989 contempló las viviendas turísticas, equiparables a las “viviendas turísticas vacacionales” del Real Decreto 2877/1982, como una modalidad y un régimen de explotación considerablemente distintos a los “apartamentos turísticos”, que ya figuraban en la normativa como un tipo de establecimiento extrahotelero. El objetivo fue diferenciarlas de los arrendamientos de temporada amparados en la legislación nacional. Ello permitió el alquiler de los apartamentos ubicados en las áreas turísticas por parte de sus propietarios, para lo cual sólo bastaba con comunicarlo al correspondiente Cabildo Insular. Sin embargo, el fin último de esta medida fue evitar la existencia de situaciones mixtas (apartamentos turísticos–viviendas turísticas o residenciales). Por ello se planteó como una “*una rigurosa excepcionalidad*”, con el fin de “*combatir el intrusismo y la clandestinidad preponderante en esta clase de oferta extrahotelera*”.

La anterior posibilidad limitó sobremedida el tipo de unidad alojativa que podía convertirse en vivienda turística vacacional. Así, se restringió únicamente a la oferta alojativa extrahotelera en edificación “*absolutamente aislada*” y, por tanto, a la tipología de villas y, en menor medida, los extintos *bungalows*. Ello se debió a que ambas modalidades de alojamiento eran las únicas capaces de cumplir con la dispensa del cumplimiento del principio de unidad de explotación contemplada en la Ley 7/1995 para cuando entre las diferentes unidades del inmueble exista total independencia de acceso, servicios, zonas comunes, instalaciones y equipamiento, con la

consiguiente separación física y absoluta entre distintos usuarios. De esta manera, se excluyó a aquellas unidades alojativas que formaban parte de *conjuntos* o *complejos* turísticos, los cuales eran los predominantes en aquel momento en las áreas turísticas de litoral de Canarias.

Aunque no fue considerada en los Decretos 165/1989, de 17 de julio, sobre requisitos mínimos de infraestructuras en alojamientos turísticos, y 131/1990, de 29 de junio, sobre medidas de seguridad y protección contra incendios en apartamentos turísticos, esta modalidad de vivienda turística se mantuvo en la Ley 7/1995. En su artículo 42.1.b se planteó que las unidades alojativas disidentes del principio de la unidad de la explotación sólo podían ser alquilados o arrendados (contratos de temporada) conforme a las disposiciones del Código Civil o de la LAU; de esta manera, esta norma permitió explícitamente el uso residencial, al posibilitar el alquiler de larga temporada, aunque, en ningún caso, el turístico. Con posterioridad, la Ley 6/2009 no contuvo alusión alguna a la modalidad de vivienda vacacional o similar, con lo que quedó excluida del ordenamiento canario.

Del mismo modo, la Ley 2/2003, de 30 de enero, de Vivienda de Canarias, excluye de su objeto a *“las edificaciones destinadas a un uso regulado en la legislación turística siempre que cuenten con las correspondientes licencias urbanísticas y de apertura, además de los requisitos exigidos por la legislación vigente en materia de turismo y del resto de autorizaciones sectoriales que, en su caso, resulten de aplicación”* (artículo 81.4). Esto hace impropio el uso del concepto “vivienda turística”, por ser incompatible el uso turístico con el concepto de vivienda y, por ende, su consideración como una nueva tipología dentro de las modalidades de establecimiento turístico alojativo. Ello aclara la duda acerca de si se trate de una tipología de establecimiento turístico —y, por tanto, con un uso turístico— o, por el contrario, supone una regulación en materia de vivienda que ven ampliadas sus posibilidades de usos.

A pesar de esta omisión de la normativa a la vivienda turística, un porcentaje de unidades alojativas disidentes del principio de unidad de explotación y que han salido del mercado de la oferta alojativa reglada, siguen alquilándose a terceros en las áreas turísticas de litoral por parte de sus propietarios -y no por una empresa mercantil-, de modo temporal o a lo largo de todo el año, continua o discontinuamente, con una finalidad eminentemente turística. Lo mismo sucede, como ya se ha comentado, con una parte de las viviendas residenciales inicialmente no destinadas al uso turístico. Además de cumplir con el deber de sus propietarios de dar ocupación y uso efectivo a las viviendas, esta forma de mercantilización responde a la pretensión última de sus titulares de seguir destinándolos a la explotación turística y lograr unos niveles de rentabilidad, vía ingresos, similares a los que obtenía cuando se explotaba de manera reglada dentro de la unidad de explotación.

Lo anterior fue posible hasta el año 2013 debido a que el artículo 42.1.b de la Ley 7/1995 permitió el alquiler o arrendamiento de esas unidades alojativas extrahoteleras disidentes de la unidad de explotación conforme a las disposiciones del Código Civil o de la LAU, aunque, en

ningún caso para uso turístico. Así, sus propietarios recurrieron a esta última aprovechando cuatro cuestiones fundamentales de la misma.

La primera se relaciona con la propia naturaleza de la relación entre el turista y el explotador. Conforme a la asentada Jurisprudencia del Tribunal Supremo, el contrato de hospedaje del alojamiento turístico está excluido del ámbito de la LAU y regulados por el Código civil, debido a que no es un arrendamiento simple y ordinario, quedando, por tanto, comprendido en la legislación especial. Sin embargo, las dudas sobre la aplicación de la ley Civil común o la especial de Arrendamientos Urbanos se resuelven otorgando preferencia a aquélla, por su carácter general y atrayente (Sentencia de 10 de octubre de 1989).

La segunda se relaciona con el hecho de que la Orden de 17 de enero de 1967 y el Real Decreto 2877/1982 estuvieron prácticamente vigentes hasta el 5 de febrero de 2010, fecha en la que fueron derogadas por el Real Decreto 39/2010, de 15 de enero. Ello supuso que, en ausencia de una normativa autonómica específica en materia de viviendas turísticas, la LAU la suplantó, aplicándose de forma supletoria. Ello fue posible porque contiene varias definiciones referidas a la utilización de un inmueble en arrendamiento para uso diferente al de vivienda permanente del arrendatario, elemento teleológico básico en los procesos de mercantilización, en general, y de las viviendas turísticas vacacionales, en particular. De esta manera, a través de su diferenciación entre los arrendamientos que cubren la necesidad permanente de vivienda y los destinados al uso temporal, la LAU le aportó el sustento legal y un sistema relativamente sencillo para dedicarlas a la actividad turística, e incluso, a viviendas particulares, a través de la figura del *arrendamiento por temporada* (artículo 3.2). Ello determinó que, al igual que el resto de arrendamientos para uso distinto del de vivienda, su desarrollo debía someterse de forma imperativa a lo dispuesto en los Títulos I y IV de la LAU y, en lo no dispuesto allí, regirse por la voluntad de las partes, o en su defecto, por lo dispuesto en el Título III, y, supletoriamente, por lo dispuesto en el Código civil.

No obstante, lo anterior no estuvo exento de complicaciones en el caso del arrendamiento turístico. En primer lugar, la aplicación imperativa de la prestación de fianza de dos mensualidades y su depósito ante la administración autonómica (Título IV) planteaba problemas por reducida duración (Crespo, 2014). Del mismo modo, hizo que estos contratos de “explotación turística” pasasen inmediatamente a tener una naturaleza civil, por lo que los arrendatarios dejaron de ser considerados como turistas, con la consiguiente privación de una serie de derechos que, por su condición de consumidores, le fueron atribuidos de forma automática. Asimismo, su consideración como arrendamientos complejos hizo que estos contratos de “explotación turística” no encajasen fácilmente en la categoría legal de “protegido” por norma especial en razón de sus peculiaridades, por lo que no estaban sujetos a la LAU.

La tercera cuestión se refiere a que el artículo 3 de la LAU recoge la modalidad de “arrendamiento para uso distinto al de vivienda”. Se trata de una edificación habitable en la que

arrendatario que no va a satisfacer su necesidad de vivienda, sino que, por el contrario, son objeto de “arrendamientos de fincas urbanas celebrados por temporada, sea ésta de verano o cualquier otra”. Dada la variada casuística que ello supone y que la propia LAU no contempla, esta norma civil brindó la posibilidad legal para el alquiler de las viviendas particulares con fines turísticos. Ello se debe a que si se hace una interpretación integrada y sistemática de sus artículos tercero y quinto, el alojamiento temporal en una vivienda está regulado por la LAU, ya que sólo se excluye cuando exista un régimen específico derivado de su normativa sectorial. Ello permitió que los propietarios de las unidades alojativas fuera de la unidad de explotación, que no se cedieran a la empresa explotadora o se destinasen a vivienda particular, podían arrendarlas, de forma individual, tanto para fines privados no sujetos a la actividad turística reglada, como para usos distintos al de vivienda, esto es, alquiler vacacional de temporada o segunda residencia (artículos 3.1, 3.2 y 4.3 de la LAU); así, la finalidad del arrendamiento era lo importante, en detrimento de su duración. De esta manera, numerosos propietarios pasaron a operar bajo el amparo de esta modalidad de alquiler como consecuencia de una normativa autonómica específica que delimitara y regulara la peculiaridad de producirse por temporadas. Siguiendo la práctica habitual, la mayoría de este tipo de arrendamientos de viviendas se ha inscrito en el Registro de la Propiedad, por el aumento de los trámites necesarios para ello (elevación a público, liquidación de impuestos e inscripción, etc.).

La última cuestión es que la LAU dejó al libre pacto de las partes todos los elementos del contrato y, por tanto, a su voluntad —y de forma supletoria del Código Civil—, no siendo necesario que el contrato de arrendamiento se formalizara por escrito. Ello permitió que dicho arrendamiento por temporada se sustentara en la libertad de las partes para la contratación de este tipo de viviendas, sin necesidad de comunicación previa del tipo de actividad a la Administración, pues, en virtud del artículo 4.2 de la LAU, *“los arrendamientos de vivienda se regirán por los pactos, cláusulas y condiciones determinados por la voluntad de las partes, en el marco de lo establecido en el título II de la presente ley y, supletoriamente, por lo dispuesto en el Código Civil”*. De esta manera, los propietarios han pasado de ser inversores-rentistas vinculados con la actividad turística —y, por ende, dependientes de operadores turísticos— a arrendadores de bienes inmuebles urbanos en forma de alquiler de viviendas privadas para uso turístico (vacacional). Esta utilización de la LAU y de la figura del arrendamiento de temporada de las unidades alojativas fuera de la unidad de explotación de forma masiva por los particulares ha supuesto una suerte de fraude de ley. Éste ha perjudicado a la Hacienda Pública, en cuanto se ha producido supuestos de economía sumergida, competencia con otros operadores turísticos que cumplían la normativa y pagaban sus impuestos. Asimismo, ha influido negativamente sobre el arrendatario turista, en cuanto existe el riesgo de que éste se haya visto privado de la posibilidad de utilizar la normativa de protección; ello se debe a que aquel con quien contrataba, el arrendador, no era un empresario formalmente, aunque se dedicara a alquilar de forma reiterada en el mercado y utilizando medios de difusión específicos de los empresarios pero sin someterse a los controles que aquellos soportan (Montes, 2016). A pesar de ello, no fue objeto de ningún reproche o problema de carácter jurídico más

allá de cuestiones exclusivamente fiscales (Román, 2014). Esta permisibilidad explica su proliferación en las áreas turísticas de litoral de Canarias, con el propósito de sus propietarios de percibir unas rentas derivadas del arrendamiento. Así, el prestador de este tipo de servicios turísticos, en su condición legal de arrendador sometido a la LAU, quedó exento de la aplicación del régimen de infracciones y sanciones predeterminadas previstas en la normativa turística, con la consiguiente lesión a la seguridad jurídica del turista (Román, 2014).

Sin embargo, esta posibilidad de arrendamiento privado para uso turístico de estancia corta de las plazas alojativas disidentes de la unidad de explotación en virtud de la LAU cambió con la Ley 4/2013, de 4 de junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas, que la ha modificado y, en concreto, dos de sus determinaciones.

La primera es la modificación del artículo 5 de la LAU por el artículo 1 de la Ley 4/2013. Éste declara excluida, sin efecto retroactivo, *“la cesión temporal de uso de la totalidad de una vivienda amueblada y equipada en condiciones de uso inmediato, comercializada o promocionada en canales de oferta turística y realizada con finalidad lucrativa, cuando esté sometida a un régimen específico, derivado de su normativa sectorial”*.

Esta modificación de la LAU se ha fundamentado en el hecho de que los arrendatarios son turistas y, por tanto, consumidores, de modo que supone una cuestión propia de la esfera de lo mercantil. Asimismo, se sustenta en la premisa de que estos arrendamientos no tienen naturaleza civil, por lo que no pueden ampararse en la LAU o en el ámbito de lo civil. A este respecto, la Sentencia nº 146/2007 de la Sala de lo contencioso del Tribunal Superior de Justicia de Canarias, sede de Las Palmas de Gran Canaria, de 3 de septiembre de 2007, resulta clara cuando señala que *“El promotor utiliza la expresión híbrida de “apartamentos residenciales” que no deben llevar a confusión alguna, los apartamentos son turísticos y el uso residencial es para vivienda”*.

Esta modificación también intenta hacer coincidir la naturaleza y el régimen jurídico de esta actividad. Este propósito resulta del hecho de que esto resulta imposible cuando se produce un arrendamiento urbano con un particular, esto es, el propietario de la unidad alojativa turística. Además, de acuerdo con la propia naturaleza jurídica de los contratos de arrendamiento turístico, estas plazas alojativas disidentes de la unidad de explotación supone, en la práctica, la cesión temporal, continua o discontinua (a lo largo de todo el año), a cambio de un precio —y, por ende, con una finalidad lucrativa—, por parte de su propietario —y no por una empresa mercantil—, para un uso alojativo turístico y no de arrendamiento urbano. Ambas circunstancias generan un cierto intrusismo y una competencia desleal, en cuanto personas que no forman parte del sector hotelero están desarrollando actividades turísticas propias del mismo y ofreciendo servicios análogos, sin estar obligados a cumplir con ninguna normativa turística, con la consiguiente competencia desleal. Esto ya fue recogida explícitamente en el Plan Nacional Integral de Turismo (2012-2015) y en el propio preámbulo de la Ley 4/2013: *“en los últimos años se viene produciendo un aumento cada vez más significativo del uso del alojamiento privado para el*

*turismo, que podría estar dando cobertura a situaciones de intrusismo y competencia desleal, que van en contra de la calidad de los destinos turísticos; de ahí que la reforma de la Ley propuesta los excluya específicamente para que queden regulados por la normativa sectorial específica o, en su defecto, se les aplique el régimen de los arrendamientos de temporada, que no sufre modificación”.*

La segunda determinación de la Ley 4/2013 se refiere a que la regulación de las viviendas de uso turístico promocionadas en canales de oferta turística debía remitirse a la regulación en materia turística; ello hace que entre dentro de las competencias de las Comunidades Autónomas. Sin embargo, dadas las competencias propias del Estado (normas civiles de regulación del contrato) y Comunidades Autónomas (normas administrativas o de regulación de la actividad turística), dicha regulación “no puede regular un contrato de vivienda turística vacacional, ni establecer límites administrativos que impidan de modo absoluto la contratación, como sucedería si, por ejemplo, prohibiera el alquiler vacacional en suelo residencial” (Martos, 2014: 101). Ello la limita a cuestiones concretas, como la licencia de apertura, el registro de entrada, las hojas de reclamación y de inspección, la lista de precios oficiales y los servicios mínimos (seguridad, higiene, etc.) (García, 2013).

El principal efecto de esta modificación de la LAU es que el arrendamiento o alquiler turístico, concebido como la comercialización de estancias cortas en apartamentos o viviendas turísticas o de uso turístico, queda excluido de la misma, para pasar a ser regulado por la normativa sectorial específica o, en su defecto, se aplicase el régimen de arrendamientos de temporada, que no sufre modificación. Ello obligó al Gobierno de Canarias a determinar las condiciones y requisitos que deben cumplir tales viviendas vacacionales y a su incorporación como una nueva tipología de los establecimientos extrahoteleros de alojamiento turístico; así, a dos días de las elecciones autonómicas, se promulgó el Decreto 113/2015, de 22 de mayo, por el que se aprobó el Reglamento de las viviendas vacacionales de la Comunidad Autónoma de Canarias. De esta manera, Canarias se equiparó a otras Comunidades Autónomas (Madrid, Islas Baleares, Asturias, Cantabria, Cataluña, Galicia, Navarra, Comunidad Valenciana y Andalucía) que ya habían publicado regulaciones, supuestamente administrativas, vinculadas a las tendencias de uso turístico de apartamentos y de viviendas residenciales. Sin embargo, su promulgación resulta de una interpretación integrada y sistemática de los artículos tercero y quinto de la Ley 4/2013, puesto que el alojamiento temporal en una vivienda sólo se excluye de la misma cuando exista un régimen específico derivado de su normativa sectorial. De esta manera, el Decreto 113/2015 constituye, en realidad, una consecuencia, puesto que sólo en el momento en que exista una normativa sectorial —el propio decreto—, la regulación de ese tipo de alojamiento temporal queda excluida de la LAU, pero no antes.

En cualquier caso, este decreto constituye el preceptivo régimen específico y sectorial aludido en la LAU. Así, permite hacerla operativa, pues en el caso contrario los propietarios de una vivienda podían seguir utilizando la figura del arrendamiento por temporada y, por tanto, continuar amparándose en la misma; a este respecto, resulta de gran relevancia que, al igual

que sucede tanto con la Ley 4/2013 como con esas regulaciones autonómicas, en el Decreto 113/2015 se elude la utilización del término arrendamiento. Del mismo modo, constituye no sólo una alternativa a la prohibición de explotación de las unidades alojativas disidentes de la unidad de explotación, sino también el mecanismo adecuado para cumplir con el deber de atenerse al uso alojativo turístico. Asimismo, se plantea como el mecanismo susceptible de evitar la competencia desleal entre los establecimientos turísticos autorizados y las viviendas de particulares que se destinan a hospedaje de turistas (Hermoso, 2014), al regular el arrendamiento vacacional como un tipo fuera del de temporada de la LAU e impedir la preceptiva norma que impida que los propietarios pudieran continuar utilizando el arrendamiento de temporada y, por ende, el contrato bilateral entre las partes.

Para lo anterior, el Decreto 113/2015 contempla un conjunto de medidas y requisitos; en la medida en que éstos van a limitar sobremanera la explotación reglada del alquiler de la vivienda vacacional en las áreas turísticas de litoral, se han convertido en conflictos, los cuales han sido analizados por González (2015) y Simancas, Temes y Peñarrubia (2016). Quizás, el más importante se refiere a la exclusión expresa del ámbito de aplicación del Reglamento (artículo 3) a *“las edificaciones ubicadas en suelos turísticos de las zonas turísticas o de las urbanizaciones turísticas, así como las viviendas ubicadas en urbanizaciones turísticas o en urbanizaciones mixtas residenciales turísticas”*. De esta manera, se prohíbe la explotación de las unidades alojativas fuera de la unidad de explotación bajo la fórmula del alquiler vacacional o similar en suelo turístico, entendido como aquel definido como tal por cada Plan Insular de Ordenación y desarrollado a través de los Planes Territoriales Especiales de Ordenación Turística Insular y, por tanto, por parte de cada Cabildo, en cuanto es la institución que tiene competencia directa en materia de uso turístico del suelo. Según la Asociación Canaria del Alquiler Vacacional, esta medida ha supuesto dejar fuera de regulación al 90% de las viviendas vacacionales existentes en Canarias (Diario de Avisos, 29 de mayo de 2015).

Sin embargo, consideramos que, con la adecuada regulación —no prohibición— el alquiler de vivienda vacacional constituye no sólo una alternativa a la explotación de las unidades alojativas disidentes de la unidad de explotación, sino también un mecanismo adecuado para cumplir con el deber de atenerse al uso turístico y el principio de unidad de explotación. Por tanto, supone otra oportunidad —en este caso, vinculada con los mecanismos de la economía del mercado— para “desresidencializar” las zonas turísticas, así como para la renovación de esas unidades alojativas, con la consiguiente recuperación de su competitividad y posible retorno al mercado turístico.

#### **2.4 LA RESIDENCIALIZACIÓN DE LAS PLAZAS EXTRAHOTELERAS FAVORECE EL INCREMENTO DEL NÚMERO DE EXPLOTADORES DENTRO DE UN MISMO COMPLEJO TURÍSTICO Y, POR TANTO, UNA RUPTURA DEL PRINCIPIO DE UNIDAD DE EXPLOTACIÓN**

El principio de unidad de explotación contemplado en la Ley 7/1995 constituye una singularidad exclusiva del ordenamiento jurídico y la gestión turística de Canarias. Planteado de ma-

nera pionera en el Real Decreto 2877/1982, de 15 de octubre, de ordenación de apartamentos turísticos y de viviendas turísticas vacacionales, la normativa autonómica lo recogió en el Decreto 23/1989, de 15 de febrero, sobre ordenación de apartamentos turísticos. En esencia, este obligó que una *“sola unidad empresarial de explotación”* asuma *“la explotación unitaria de los conjuntos, conservando cada uno de ellos su propia autonomía de gestión y administración, con una dirección común y manteniendo una responsabilidad solidaria ante sus clientes y ante la Administración turística”*. El artículo 38 de la Ley 7/1995 lo consolidó, exigiendo que cada establecimiento alojativo o conjunto unitario de construcciones, edificio o parte homogénea del mismo debía someterse a *“una empresa de explotación turística alojativa en cada uno de los establecimientos, conjunto unitario de construcciones, edificios o parte homogénea de los mismos, cuyas unidades alojativas habrán de estar destinadas en su totalidad a la actividad turística a la que quedan vinculadas [...] la explotación turística comprende el desarrollo de todas aquellas actividades de gestión, administración y dirección de la totalidad comercial propias de la prestación del servicio de alojamiento turístico”*.

Ello obliga a que la actividad de explotación, gestión y administración mercantil y turística de un mismo establecimiento alojativo extrahotelero se haga de manera coordinada y concentrada en dicha única titularidad empresarial, en detrimento de lo sucedido hasta ese momento, esto es, que las comunidades de propietarios la confiaran a varios empresarios individuales, con la consiguiente coexistencia. En la medida en que su forma jurídica no se concretó, se ha permitido que éstos sean los propios titulares constituido en régimen de Comunidad de Propietarios, en una empresa mercantil o empresarial. Este único explotador es concebido como un operador turístico con una doble funcionalidad: por un lado, representa la disposición legítima de las distintas unidades alojativas, ostentado el título habilitante por el que los propietarios le ceden el derecho de explotación, gestión y administración; y por otro, asume la condición de agente responsable de todo el complejo (piscina, recepción, mantenimiento, precios, reclamaciones, etc.).

Sin embargo, el cumplimiento de este principio se flexibilizó pronto y, con ello, la postura de hacer prevalecer su naturaleza mercantil y turística sobre la titularidad del bien. Así, de la obligación inicial de la Ley 7/1995 de que una única empresa explotadora fuera la que asumiera la gestión de la totalidad y, excepcionalmente, los dos tercios del total de los títulos habilitantes de las unidades alojativas de cada establecimiento en disposición de ser explotados, la Disposición Transitoria Única de la Ley 5/1999, de 15 de marzo, que la modificó, pasó a exigir que el límite fuera la mitad más una. Asimismo, del veto a su uso residencial y venta para un uso distinto del originario se pasa a prohibir que el 49% de las unidades alojativas gestionadas fuera del principio de unidad de explotación se arrenden en virtud de la normativa turística, previéndose, incluso, la pérdida de su clasificación turística, con la consiguiente exclusión del complejo de la oferta alojativa reglada (artículo 42.2).

Esta reducción supuso un reconocimiento implícito no sólo de la existencia —ya en ese momento— de una importante proporción de complejos extrahoteleros con usos mixtos (turís-



tico-residenciales). También que iba a ser casi imposible el cumplimiento riguroso del principio de explotación por parte de un gran número de complejos de apartamentos en régimen de comunidad de propietarios construidos antes de la Ley 7/1995. Además, constituyó la respuesta a las solicitudes que determinadas comunidades de San Bartolomé de Tirajana hicieron al Tribunal Constitucional en forma de cuestiones de inconstitucionalidad, al considerar que lo establecido en la Ley 7/1995 suponía un ejercicio de limitación del uso y disfrute de las propiedades situadas en complejos turísticos extrahoteleros desde la escala autonómica y desde una norma con un claro sesgo administrativo; en este sentido, no hay que obviar que dicha norma reguló aspectos mercantiles de materias de naturaleza tradicionalmente vinculadas con el Derecho Civil (Bethencourt, Obregón y Sosa, 2010).

Esa mayoría simple se consideró suficiente tanto para garantizar una oferta mínima de plazas turísticas para que la entidad gestora o explotadora lograra unas condiciones óptimas de rentabilidad, como para que los complejos turísticos situados en suelo turístico y con licencia turística continuasen destinándose a la gestión turística de modo prácticamente exclusivo. Sin embargo, esta modificación ha posibilitado que el 49% de las unidades alojativas del establecimiento extrahotelero no sólo se han residencializado, sino también que sus propietarios han optado por otras alternativas de mercantilización, fuera de la unidad de explotación. Así, al igual que sucede con la vivienda ex novo, mientras un porcentaje de estas unidades alojativas se destina a viviendas principales (demanda no turística), no habituales (segunda residencia) o a arrendamientos a personas de uso particular (privado), otro continúa con la explotación turística, de corta, media y larga duración, pero al margen de la oferta alojativa reglada. De esta manera, se produce una situación dual: por un lado, el uso residencial de apartamentos turísticos; y por otro, el alquiler turístico de viviendas y, por tanto, inmuebles que nos son turísticos.

Por consiguiente, la residencialización o mercantilización de las unidades alojativas de un establecimiento de alojamiento extrahotelero explotadas fuera de la unidad de explotación va a tener un efecto contrario a lo pretendido inicialmente con la misma. Además, en la medida en que la normativa actual no permite que la vivienda de alquiler vacacional pueda gestionarse siguiendo el principio de unidad de explotación, su actual desarrollo favorece que su comercialización y gestión se haga fuera de la misma, acentuando el porcentaje de plazas disidentes. Asimismo, la residencialización induce a que la empresa explotadora del establecimiento alojativa extrahotelero no alcance los mínimos establecidos en la Ley 5/1999<sup>1</sup>, con

---

<sup>1</sup> A este respecto, no se disponen de datos recientes de aquellos establecimientos alojativas que incumplen dicho principio. Sólo conocemos el dato de aquellos que a fecha de 24 de marzo de 2005 lo incumplían en virtud de lo establecido al respecto en la Ley 2/2000, de 17 de julio, de medidas económicas, en materia de organización administrativa y gestión relativas al personal de la Comunidad Autónoma de Canarias y de establecimiento de normas tributarias. En concreto, 106 (el 6,1%) de los 1.738 establecimientos extrahoteleros identificados en el Censo de Establecimientos Alojativos y Equipamientos Complementarios, elaborado en 2005 por la entonces Consejería de Turismo del Gobierno de Canarias,

el consiguiente riesgo de revocación de las autorizaciones turísticas previas por parte de la Administración pública que gestionaba las aperturas turísticas, es decir, los Cabildos.

Estas circunstancias ha inducido a que los efectos del incumplimiento de la unidad de explotación se haga radicalizado en la Ley 2/2013 en relación con dos exigencias concretas:

- a. La totalidad de las unidades alojativas se deben dedicar forzosamente a la explotación turística. Sin embargo, en la medida en que el título habilitante o contrato por el que el titular de un inmueble lo cede en explotación al establecimiento turístico es bilateral, a la vez que su contenido depende de la libre voluntad de las partes, ningún propietario puede ser obligado a pertenecer a un establecimiento turístico concreto, en caso de falta de acuerdo con el mismo; de esta manera, éste puede solicitar su baja ante el órgano administrativo insular competente.
- b. A diferencia de lo sucedido hasta el momento en la mayoría de los complejos extrahoteleros, su gestión debe hacerse a través de la intermediación de profesionales dedicados a la gestión de oferta turística de alojamiento vacacional. Ello supone una interesante e importante novedad, pues, seguramente como consecuencia de la experiencia, se distancia de la citada permisibilidad de la Ley 7/1995 de que los propios titulares debían asumir la explotación de los establecimientos extrahoteleros en régimen de Comunidad de Propietarios, constituidos en una empresa mercantil o empresarial.

Desde la premisa de que cualquier fórmula de gestión de los alojamientos extrahoteleros debe hacerse en el marco del principio de unidad de explotación, en cuanto se ha revelado como esencial para mantener su uso turístico y contrarrestar los efectos negativos de la atomización de la propiedad de sus unidades alojativas, planteamos dos medidas que pueden contribuir a su adecuación al actual modelo de gestión del turismo.

La primera se refiere a la oportunidad que supone la incorporación de la vivienda de alquiler vacacional como una forma captación de clientes, complementaria con la que hace el turoperador o el propio establecimiento vía web. El problema surge cuando no exista una coincidencia entre el propietario y la empresa que comercializa y explota tales viviendas, en cuanto supone un incumplimiento con la premisa de que debe existir un único explotador del complejo extrahotelero.

---

lo incumplían; a este respecto, el entonces su consejero reconoció en una respuesta parlamentaria (Boletín Oficial del Parlamento de Canarias, núm. 163, de 2 de junio de 2006) que, entre los años 2000 y 2004, se iniciaron 81 expedientes sancionadores por incumplimientos del Principio y que fueron resueltos con sanción de multa por un importe total de 711.079,19 euros.

La segunda supone la aplicación en los alojamientos extrahoteleros de la fórmula del condominio prevista en el artículo 30 de la Ley 2/2013. Ello permitiría que los propietarios de las unidades alojativas se reserven su uso durante un periodo concreto de tiempo anual, a la vez que se comprometen a no explotarlas turística o residencialmente por sí mismos, teniéndolas que ceder su gestión, a cambio de un precio, a una empresa, que será la que explote el establecimiento en su conjunto. Ello es posible en aquellos complejos que cumplan los criterios básicos de este sistema, esto es: a) la titularidad dominical se encuentra dividida en diferentes unidades registrales o en participaciones indivisas sobre una finca; b) la coexistencia de estos elementos independientes y privados con los elementos de uso común; c) la existencia de unos Estatutos que regulen el uso de ambos elementos; d) la predeterminación del uso alojativo turístico del complejo; y e) la explotación unificada mediante su cesión a una empresa, que, además, debe gestionar la totalidad de los elementos del complejo. Ello haría que una sola finca quedase configurada en tantas subfincas como unidades alojativas, posibilitando que sus diferentes titulares puedan ejercer un negocio turístico en común (Hermoso, 2014). Esto hace que no todo el edificio en su conjunto, sino unas unidades alojativas concretas a las que se les haya abierto folio independiente sea objeto de derecho real de garantía (Hermoso, 2014). Con ello se abren múltiples posibilidades de configuración de la propiedad de uso turístico, flexibilizando el régimen de propiedad horizontal y, sobre todo, la subdivisión en subcomunidades de propietarios consecuencia de los procesos de residencialización y que, aunque se permite por la Ley 49/1960, sobre Propiedad Horizontal, y las modificaciones introducidas por la Ley 8/2013, de 26 de junio, de Rehabilitación, Regeneración y Renovación Urbana, genera un problema respecto al reparto de cargas y la afección de elementos comunes.

## **2.5 EL USO RESIDENCIAL Y EL ALQUILER DE VIVIENDAS VACACIONALES DE LAS UNIDADES ALOJATIVAS FAVORECE EL DESCONTROL TRIBUTARIO Y LA OPACIDAD FISCAL**

Los propietarios de las unidades alojativas que cambien el uso alojativo turístico por el residencial—y, por tanto, se han residencializado— y que pretendan inscribir el carácter de vivienda habitual, deben previamente darles de baja del Registro General de Empresas Turísticas. Lo mismo sucede con las plazas que siguen explotándose fuera de la unidad de explotación. Sin embargo, la práctica habitual es que no lo hacen, de modo que, como hemos comentado, siguen comercializándose y explotándose en un régimen diferente al mismo. Ello supone que, desde el punto de vista del registro estadístico, estas unidades alojativas constituyen alojamientos vacacionales no reglados -o al menos, con una utilización turística irregular, al margen del control administrativo-, de uso temporal (de vacaciones, fines de semana, etc.). Se trata, por tanto, de plazas turísticas “no declaradas” o “ilegales”, en cuanto carecen de todo tipo de licencias y autorizaciones oficiales. Por ello, aunque se produce una prestación efectiva e individual de servicios de alojamiento turístico, en su mayoría, ni se identifican con los paquetes turísticos organizados, ni aparecen en la información estadística oficial de la oferta de alojamiento turístico reglado (plazas legales y declaradas).

Por otra parte, los turistas de visita y de segunda residencia no constituyen ningún tipo de actividad económica, al tratarse de un “alojamiento no pagado” (casas de vacaciones ocupadas por sus propietarios) o de un servicio prestado por familiares o amigos, que las ceden gratuitamente; de esta manera, no tienen la consideración de arrendamientos, por lo que no pueden ampararse en la LAU o la normativa turística. No sucede lo mismo con el turista residencial y los usuarios que hacen uso de la vivienda vacacional; si bien la diferencia entre el arrendamiento de viviendas sin una estructura estable de medios y recursos destinados a una explotación con fines lucrativos y la de una estructura organizada y habitual de explotación, determina que la primera no pueda asimilarse como una actividad económica (Martos, 2014). Sin embargo, el arrendamiento de una vivienda por temporada o como alquiler turístico constituye, en esencia, una actividad en la que, al margen de cualquier actividad turística, el propietario del inmueble cede su uso temporal a otra persona a cambio de una cantidad de dinero. Ello hace que los arrendadores estén obligados a declarar la cuantía total de los ingresos que reciben, así como a realizar las contribuciones tributarias correspondientes (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, Impuesto General Indirecto Canario e Impuesto sobre Actividades Económicas); no obstante, habría que evaluar si la vía de imposición del artículo 12.4 del Decreto 113/2015 a través de la declaración individual del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, es la más idónea para lograr la equidad en el tratamiento impositivo con respecto a la plaza turística reglada. Asimismo, “separa” al propietario de la condición de “empresario”, para el que se exigiría cumplir con el Impuesto de Actividades Económicas; en cualquier caso, la contratación con un empresario siempre resulta más beneficioso al arrendatario, porque su calificación como consumidor permite exigir niveles superiores de calidad, un mayor control en el cumplimiento de las condiciones contractuales, así como la aplicación de toda la normativa de protección y la utilización de los medios específicos de solución de controversias como el sistema arbitral o la mediación de consumo (Montes, 2014).

Sin embargo, como señala Montes (2016), un propietario puede ceder el uso de su inmueble amueblado durante un periodo de tiempo a cambio de un precio sin ejercer actividad empresarial alguna y, por tanto, sin exigirle la realización de trámites o el pago de impuestos. A este respecto, los supuestos señalados por Martos (2014) para considerar la cesión particular en arrendamiento de un inmueble (o varios) como una actividad económica resultan de gran interés: mientras no se considera como tal cuando ésta se hace sin ordenar medios ni recursos que permitan de forma estable la obtención de un beneficio no constituye actividad económica, sí lo es cuando se hace de manera organizada, habitual y profesionalmente.

Del mismo modo, este tipo de arrendamiento no recibe el mismo tratamiento fiscal y, en muchas ocasiones, no soporta las cargas fiscales a las que supuestamente deberían estar obligadas. Así, según estimaciones de los Técnicos del Ministerio de Hacienda (Gestha), el 55,6% de los alquileres en Canarias, un porcentaje que se sitúa catorce puntos por encima de la media nacional (41,4%) (El Día, 19 de abril de 2016). Estos comportamientos fraudulentos son los que justifican los cambios legales.

Por su parte, numerosos propietarios de esas unidades alojativas/viviendas son extranjeros no residentes, por lo que gran parte de las transacciones entre los particulares se producen vía webs y de ingresos en cuentas que el particular tiene fuera de España; aunque ello no supone per se una ilegalidad, pues un gran porcentaje de la oferta reglada se está comercializando por esta vía, habría que analizar las fórmulas tributarias más adecuadas para que estos propietarios tributen localmente y no en su país de residencia.

Todo lo anterior hace susceptible un cierto descontrol tributario y una opacidad fiscal. Esta circunstancia ha hecho que la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos insista en que lo habitual de los arrendadores de este tipo de unidades alojativas fuera de la unidad de explotación es que disfrutan de una situación de ingresos no declarados y de economía sumergida. La solución radica, de nuevo, en que los propietarios de estas unidades alojativas presenten la declaración responsable para iniciar la actividad ante el correspondiente Cabildo, para que éste proceda a su inscripción en dicho Registro; no obstante, ésta no es posible en virtud del citado Decreto 113/2015, en cuanto, como ya se señalado, ha prohibido el alquiler de la vivienda vacacional en las áreas turísticas de litoral.

## 2.6. EL USO RESIDENCIAL DE LAS UNIDADES ALOJATIVAS COMPLICA SU RECONVERSIÓN EN TURÍSTICAS

Partimos de la premisa de que la transformación del uso residencial a turístico resulta mucho más compleja que a la inversa, sobre todo, de aquellos establecimientos *residencializados* en su totalidad. Ello hace que resulte muy complejo que puedan acogerse a los incentivos a la renovación edificatoria considerados inicialmente en la Ley 6/2009 y desarrollados en la 2/2013; una situación diferente es en el caso que se proceda a su rehabilitación integral o sustitución *in situ* (demolición y construcción de uno nuevo en la misma parcela), en cuanto reactiva, primero, la licencia turística por la que se permitió en su momento la apertura del establecimiento y, segundo, la calificación del suelo donde se encuentra el inmueble. A pesar de ello, la propia Ley 2/2003 contempla un conjunto de medidas dirigidas a facilitar su reconversión, con la consiguiente reincorporación al mercado turístico de las unidades alojativas *residencializadas*.

La primera se refiere a la posibilidad de que el establecimiento de alojamiento dado de baja y cuyas unidades no tengan la limitación/carga contempladas en el artículo 5, pueden darse de nuevo de alta. La única condición es cumplir con los requisitos de renovación edificatoria del artículo 4 relativos al otorgamiento de autorizaciones administrativas previas.

La segunda consiste en la obligación contemplada en el apartado c) del artículo 10 de que el uso turístico hotelero de la unidad de explotación permanente objeto de renovación edificatoria quede garantizada fehacientemente a través de un documento público inscrito en el Registro de la Propiedad por la totalidad de los propietarios del establecimiento extrahotelero. La tercera es la considerada en el artículo 10 c), que establece, a sensu contrario, la vincula-

ción obrem o de indivisibilidad cuando varios titulares registrales (en división horizontal o no) pretendan transformar el establecimiento extrahotelero en hotelero. Ello posibilita esta reconversión sin necesidad de agrupación y extinción del régimen de propiedad horizontal. Asimismo, supone eliminar una exigencia costosa e innecesaria (Hermoso, 2014).

La cuarta medida consiste en la inclusión del proyecto de renovación edificatoria en un “Plan de Modernización, Mejora e Incremento de la Competitividad” (PMM en lo sucesivo). Se trata de instrumentos de ordenación territorial y gestión urbanística creados en la Ley 6/2009, siendo completados y consolidados en la Ley 2/2013. Si bien cualquier propietario o comunidad de propietarios puede optar por la renovación del establecimiento turístico siguiendo los trámites administrativos convencionales y adecuándose a las determinaciones del correspondiente plan general de ordenación, esta opción puede facilitar la renovación de los alojamientos extrahoteleros, así como su conversión de residencial a hotelero. En este sentido, 8 (el 13,6%) de los 79 proyectos de renovación de alojamientos turísticos contemplados en los 18 PMM aprobados o en trámite a fecha de 31 de diciembre de 2015 se corresponden con el cambio de modalidad alojativa, pasando de extrahotelero (apartamentos turísticos) a hotelero (Simancas et al., 2015), predominando el de 2 llaves a 4 estrellas. Ello se debe a que su inclusión en estos planes le permite beneficiarse de dos de sus principales potencialidades.

La primera se refiere a que constituyen la solución ad hoc a los problemas de complejidad, lentitud y conflictividad derivados de la aplicación de los criterios e instrumentos de gestión marcados por las normas generales de la actividad urbanística. Así, estos planes se están proyectando, al menos en teoría, como los mecanismos de carácter excepcional, vigencia indefinida y escala precisa para viabilizar y agilizar la ejecución de los proyectos de renovación y, sobre todo, la aplicación de los citados incentivos.

La segunda se relaciona con el principal leitmotiv y la función más importante atribuida a los PMM: servir de soporte instrumental y dar cobertura para viabilizar y agilizar los convenios urbanísticos; su firma previa se plantea como un requisito indispensable, sobre todo, en los procesos de regeneración de los establecimientos de alojamiento turístico. Estos convenios permiten la suscripción voluntaria y concertada de acuerdos bilaterales de voluntades, con naturaleza jurídico-administrativa, entre el correspondiente Ayuntamiento y las personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, titulares de los intereses y derechos urbanísticos de la parcela objeto de renovación edificatoria. Estos convenios urbanísticos aportan la operatividad que los proyectos de renovación de los alojamientos extrahoteleros precisan, a la vez que constituyen su parte ejecutiva (Simancas y Ledesma, 2016).

### 3. Conclusiones

La residencialización, entendida como la asignación del uso residencial a las viviendas de nueva construcción y a las unidades alojativas gestionadas fuera del principio de unidad de explotación, responde a la propia dinámica natural de las áreas turísticas de litoral. Además, diversifica los usos de tales, al añadir el uso residencial al turístico (*residencialización del suelo turístico*) y viceversa (*turistización del suelo residencial*). En relación con tales unidades alojativas puedan destinarse bien para uso residencial, bien al alquiler vacacional (corta estancia) o al turismo residencial (media y larga temporada). Esta última alternativa le aporta el modelo de negocio que puede mantenerlas en el mercado turístico, con el consiguiente cumplimiento del deber de atenerse al uso alojativo turístico y el freno a la citada residencialización; en este sentido, podemos afirmar que, en cierta medida, la aplicación de la fórmula de vivienda de alquiler vacacional en las áreas turísticas de litoral de Canarias es consecuencia de la residencialización de las unidades alojativas.

El conflicto surge cuando la normativa canaria en materia de ordenación territorial del turismo ha planteado la incompatibilidad entre los usos turísticos y residenciales en el mismo establecimiento de alojamiento turístico (uso mixto en la misma parcela). Ello se debe a que esa normativa de referencia establece tres obligaciones a los titulares de unidades alojativas en establecimientos extrahoteleros de uso turístico: el deber de conservación y rehabilitación de los establecimientos turísticos, el deber de atenerse al uso turístico y el principio de unidad de explotación. Este conflicto se ha intensificado con la prohibición del alquiler vacacional en las áreas turística de litoral en virtud del Decreto 113/2015. Lo mismo sucede con la confusión que existe entre el uso residencial de las unidades alojativas y su alquiler vacacional.

Sin embargo, consideramos necesario afrontar una reformulación de la normativa canaria en relación con la incorporación de estos procesos de residencialización —y, por ende, de los nuevos modelos disruptivos del negocio alojativo—, sobre todo, en el momento actual en el que se intenta “reinventar” el modelo turístico de este destino turístico. Así, en lugar de “demonizarlos”, con la consiguiente prohibición, la normativa debe asumirlos adecuadamente como una parte de su estructura, procediendo a su planificación y gestión, a través de su adecuada regulación jurídica e incorporación en los instrumentos de ordenación territorial (escala regional e insular) y de planeamiento urbanístico (municipal). Para ello se debe avanzar en el conocimiento y cuantificación de estos procesos, así como en el fomento de formas que permita la convivencia entre ambos usos.

## Bibliografía

- BETHENCOURT, C.; OREGÓN, M. y SOSA, J.** **2010**  
*Análisis de la situación de la oferta extrahotelera en Gran Canaria. Medidas de tipo legislativo y de gestión para la mejora de su comercialización.*  
Proyecto Fin de Máster. Máster de Dirección y Planificación del Turismo de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. 69 páginas.
- CAPTE** **2016**  
*II Informe CATPE sobre la competitividad turística de Canarias. Propuestas para encauzar el equilibrio económico-social-medioambiental del Archipiélago Canario.*  
Centro Atlántico de Pensamiento Estratégico.
- CRESPO ALLUÉ, F.** **2014**  
"Comentario al art. 36 LAU", en *Comentarios a la Ley de Arrendamientos Urbanos* (Crespo Allué, F. y Cuilarte Gutiérrez, V. dir.).  
Pamplona, Thomson Reuters Lex Nova.
- FRANCH FLUXÁ, J.** **2015**  
"El contrato de alojamiento", en *Manual de contratación turística* (Franch Fluxá, J., dir.).  
Barcelona, Atelier.
- FRANCH FLUXA, J. RIBAS CONRADO, J.F.** **2013**  
"El alquiler de viviendas para uso vacacional. Perspectiva actual, problemas y propuestas legales".  
*Estudios Turísticos*, nº 1995, 33-57.
- GARCÍA CRUZ, J.I.** **2013**  
*El turismo residencial y el alquiler vacacional: implicaciones territoriales de un producto turístico no regulado en Canarias.*  
Proyecto fin de máster de la 3ª Edición del Máster en Derecho Urbanístico. Universidad de La Laguna, 177 pp.
- GONZALEZ CABRERA, I.** **2015**  
"La prohibición de alquilar viviendas vacacionales en municipios turísticos. Otra oportunidad perdida para resolver algunos conflictos en los complejos turísticos extrahoteleros", en *Congreso Internacional de Tendencias en Destinos Turísticos. III Foro Internacional de Turismo* (Benítez Del Rosario, J. M.; González Molina, A. Y Breede Eyzaguirre, C., coord.). Las Palmas de Gran Canaria, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria / Centro de Estudios Turísticos y Económicos / Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 396-406.



- GONZÁLEZ CARRASCO, C.** 2013  
*"El régimen de los arrendamientos de vivienda tras la ley de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler"*.  
*Revista CESCO de Derecho de Consumo*, nº 6, 170-190.
- HERMOSO MESA, D.** 2014  
*"La calificación turística de la parcela y del inmueble. Constancia en el registro de la propiedad. Ley 2/2013, de Renovación y Modernización Turística de Canarias"*.  
*Boletín del Colegio de Registradores de España*, año XLIX, nº 11, 2.108-2.120.
- MAGRO SERVET, V.** 2013  
*"Interpretación del alcance de la exclusión de los arrendamientos de aprovechamiento turístico de la LAU en la Ley 4/2013, de 4 de junio"*.  
*Revista de Derecho inmobiliario*, 1 julio.
- MARTOS CALABRÚS, M<sup>a</sup>.A.** 2014  
*"El contrato de arrendamiento de vivienda vacacional tras la reforma del artículo 5 de la LAU por la Ley 4/2013"*.  
*Revista de Derecho Civil*, vol. 1. núm. 1, 91-102.
- MITCHELL, R. E., AGLE, B. y WOOD, D.** 1997  
*"Towards a theory of stakeholder identification: Defining the principle of who and what really counts"*.  
*Academy of management Review*, n.º 22 (4), 853-886.
- MONTES RODRÍGUEZ, M<sup>a</sup> P.** 2016  
*"El arrendamiento turístico en la Comunidad Valenciana"*,  
*Actualidad Jurídica Iberoamericana*, nº 4, febrero 2016, 198 - 225.
- ROMÁN MÁRQUEZ, A.** 2014  
*"Las viviendas particulares dedicadas a la actividad de alojamiento turístico. Su exclusión de la ley de arrendamientos urbanos"*.  
*Revista Internacional de Doctrina y Jurisprudencia*, Vol. 6., nº 1, 24 pp.
- SIMANCAS CRUZ, M. R. y LEDESMA GONZÁLEZ, O.** 2016  
*"La planificación territorial de la política de renovación de las áreas turísticas maduras: los Planes de Modernización, Mejora e Incremento de la Competitividad de Canarias"*.  
*Pasos. Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, nº 14(2), 335-352.
- SIMANCAS CRUZ, M. R.; TEMES CORDOVEZ, R. y PEÑARRUBIA ZARAGOZA, M. P** 2016  
*"La prohibición de la vivienda vacacional de alquiler en las áreas turísticas de litoral de Canarias"*.  
*XIX Congreso Internacional Turismo Universidad-Empresa*. Castellón, Universitat Jaume I.

**SIMANCAS CRUZ, M.R., PADRÓN CANDELARIO, E.; RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Y.;  
SUÁREZ PERERA, D.; DÍAZ BENÍTEZ, J.; LEDESMA GONZÁLEZ, O. y DORTA RODRÍGUEZ, A.**

2015

*“Aproximación al mapa de la renovación de los alojamientos turísticos derivado de la aplicación de la política turística de Canarias”. III Foro Internacional de Turismo (Benítez, J. M.; González, A. y Breede, C., coord.).*

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria / Centro de Estudios Turísticos y Económicos / Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 657- 677.

# Capítulo 11

## La importancia de la oferta de alojamiento extrahotelero. Ideas para la formulación de un nuevo modelo de negocio

**Sergio Moreno Gil**

Profesor titular de la  
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Investigador del Instituto de  
Turismo y Desarrollo Económico Sostenible TIDES

**Patricia Picazo Peral**

Investigadora postdoctoral del Instituto de  
Turismo y Desarrollo Económico Sostenible TIDES

# Palabras clave

Economía colaborativa

Alojamiento extrahotelero

Reposicionamiento

Marketing

Canarias

# 1. Diagnóstico: Definición de la situación actual

**S**iguiendo a Moreno, Beerli y Martín, 2004, el desarrollo turístico de Canarias ha venido derivado de la inversión en el sector de empresarios provenientes de otras industrias como la construcción, generando un desarrollo turístico especialmente centrado en el negocio urbanístico y especulativo, en un entorno de escasa regulación legislativa y planificación.

Dado que el éxito de un destino turístico depende fuertemente de la conciliación entre la oferta y la demanda tanto desde un punto de vista cuantitativo como cualitativo (Buhalis, 2000), en Canarias, y según Moreno et al. (2004), el desequilibrio ocurre en ambos sentidos, lo que provoca un efecto negativo en la imagen del destino. En este sentido, y desde un punto de vista cualitativo, parte de la oferta alojativa ha envejecido tanto en concepto, como en mantenimiento y renovación, no ajustándose a las necesidades de los nuevos consumidores. Lo mismo ha ocurrido desde una óptica cuantitativa.

Así, desde un punto de vista de gestión pública, las herramientas de actuación disponibles se centran en la creación de un marco normativo adecuado, el ejercicio de liderazgo para alcanzar la acción global de todos los agentes integrantes del destino y el desarrollo y comunicación de una imagen de destino consensuada, distintiva y sugerente.

## 1.1. LA OFERTA ALOJATIVA EXTRAHOTELERA

La oferta alojativa de Canarias destaca, entre otros, fundamentalmente por dos aspectos: (1) la reducida estacionalidad existente en su ocupación durante todo el año y (2) el peso que la oferta extrahotelera desempeña en el total. En este sentido, pese a la importancia de este tipo de alojamiento, se le ha venido prestando una atención casi nula en la literatura académica (Aguar y Moreno, 2002).

El alojamiento extrahotelero al que nos referimos en este estudio abarca de forma genérica a los *apartamentos*, *bungalows* y *villas*. El alojamiento extrahotelero comienza a desarrollarse

de forma genérica en los años sesenta tanto en destinos consolidados como emergentes, a modo de residencias vacacionales, como un modelo alternativo de financiación para la construcción de complejos alojativos y como una inversión para los compradores particulares, que buscan una renta fija de su explotación, una inversión inmobiliaria a largo plazo y las ventajas fiscales de dicha compra (Gee, 1988).

Este tipo de alojamiento funciona, en algunos casos, vendiendo sus unidades de manera individual a propietarios particulares que aportan esa unidad a un grupo de gestión (*pool*) que explota conjuntamente el establecimiento para el turismo, remunerando a los propietarios por el tiempo que ceden sus unidades al *pool*, debiendo éstos afrontar los costes de mantenimiento mensual del alojamiento. Además, los propietarios suelen reservarse un periodo determinado de disfrute anual para disfrutar de su propiedad.

Una característica definitoria de este tipo de establecimientos es que incorporan cocina individual, siendo los servicios que estos establecimientos ofrecen muy limitados, aunque el rango alcanza hasta complejos de lujo (Gee, 1988). Estos complejos son muy populares en algunos destinos como Canarias, zonas del Mediterráneo y destinos de Estados Unidos y Australia, si bien la diferencia del concepto entre Europa y Estados Unidos es que en este último país el servicio es de mayor estándar e incorpora más servicios (Saunders, 2000).

Los alojamientos extrahoteleros, en general, se encuentran en una fase de madurez-saturación que requieren acciones inminentes ante los nuevos retos que se le presentan (Gee, 1988; Jones, 1999; Moreno y Santana, 2015): (1) adaptarse a las nuevas necesidades de los clientes, renovando su oferta y ofertando actividades creativas y enriquecedoras; (2) soportar un desarrollo excesivo de la oferta, que genera masificación y una mayor rivalidad competitiva; (3) la captación de capital para su renovación y adaptación, unido al riesgo de dichas inversiones y el tamaño reducido de muchos de esos establecimientos, además del hecho de que la financiación empleada para su construcción, proveniente de múltiples propietarios individuales, es muy difícil que se vuelva a repetir coordinadamente para una renovación; (4) el impacto de las reformas impositivas sobre los establecimientos y de los diferentes incentivos fiscales a la construcción y renovación; (5) las reformas en la estructura legal, de la propiedad y funcionamiento, que tratan de evitar la gestión compartida de múltiples propietarios por ser éste un aspecto que dificulta la gestión y renovación de los complejos, así como otras reformas legales en materia de aplicación de medidas de seguridad y medioambientales, y (6) gestionar la difícil y especial relación existente entre los gestores del establecimiento y los propietarios de las unidades, que generalmente tienen intereses enfrentados, con algunos propietarios incluso residiendo permanentemente en el complejo alojativo, y (7) adaptar su modelo negocio a los nuevos retos actuales, como la convivencia de las áreas residenciales y turísticas, y la comercialización digital y la economía colaborativa.

Una característica diferenciadora del establecimiento extrahotelero canario en el contexto nacional es la que hace referencia a la propiedad de los establecimientos. El auge turístico de

los años 60 originó un desarrollo urbanístico muy rápido y con participación en la propiedad de pequeños inversores locales. Esta característica se mantuvo en los siguientes años, donde los residentes locales encontraron en la oferta extrahotelera una inversión lúdica que les reportaba una renta mensual, con una revalorización considerable a largo plazo y la posibilidad de disfrutar de su inversión durante cierto periodo de tiempo anual. Esta atomización tan elevada en la propiedad genera dos importantes consecuencias: (1) la distribución de la renta proveniente del turismo encuentra un mayor reparto en la sociedad, al distribuirse entre un gran número de pequeños inversores y (2) la gestión del establecimiento con múltiples propietarios se complica considerablemente, siendo las soluciones adoptadas mayoritariamente la de ceder la gestión del complejo alojativo a una empresa explotadora bajo un contrato de gestión, o la creación de una comunidad de propietarios que gestiona directamente el complejo. Además, la integración de turistas y propietarios residentes en un mismo establecimiento también resulta de difícil gestión en muchas ocasiones debido a los intereses divergentes de ambos grupos. Un resultado final de esta evolución es la reducción del servicio ofertado, dado que la empresa explotadora no asume inversiones a largo plazo ante la incertidumbre de renovación del contrato con los propietarios, mientras que éstos tampoco están dispuestos a acometer remodelaciones, dado que su preocupación viene marcada por la inversión inmobiliaria y no por la inversión turística.

Además, fruto de las características mencionadas anteriormente, surge una gran atomización en el sector, sin que existan grandes cadenas que lideren el negocio extrahotelero, desarrollándose una falta de unión que impide el surgimiento de estrategias conjuntas, lo que dificulta enormemente el desarrollo y la gestión de una imagen global (Jones, 1999).

La oferta extrahotelera es de vital importancia en el desarrollo turístico del destino dada la hegemonía de este tipo de alojamientos en Canarias sobre el resto del territorio nacional. En este sentido, las tablas 1 y 2 muestran, respectivamente, el número de viajeros y pernoctaciones, y el número de plazas y nivel de ocupación de los establecimientos extrahoteleros en España y en sus comunidades autónomas.

Como se puede observar en la tabla 1, Canarias ostenta un 34% del total de viajeros del país en este tipo de establecimientos, seguido por Baleares con un 12,7% y la Comunidad Valenciana con un 12,5%. Este porcentaje es aún mayor si nos referimos en exclusiva a los turistas extranjeros que visitan nuestro país (43,7%). En cuanto al número de pernoctaciones, Canarias también ostenta un importante liderazgo en nuestro país para este tipo de alojamiento, con un 43,5% del total. En relación con la distribución de las pernoctaciones por nacionalidad en Canarias, cabe destacar que mientras las pernoctaciones de los británicos se concentran en las islas de Tenerife y Lanzarote, las de los alemanes lo hacen en Fuerteventura y Gran Canaria (ISTAC, 2014).

Comunidad Autónoma	Números de Viajeros						Número de Pernoctaciones				
	Total	%	Residentes en España		Residentes en el Extranjero		Total	%	Residentes en España		Residentes en el Extranjero
ANDALUCÍA	1.819.826	17'7	848.645	23'0	971.181	14'7	8.729.916	12'8	2.984.608	5.745.309	
ARAGÓN	151.614	1'5	133.019	3'6	18'595	0'3	506.173	0'7	429.960	76.214	
ASTURIAS, (P.)	51.238	0'5	47.155	1'3	4.084	0'1	199.914	0'3	187.283	12.631	
BALEARES (ILLES)	1.305.163	12'7	176.606	4'8	1.128.557	17'1	9.585.277	14'0	995.425	8.589.852	
CANARIAS	3.499.033	34'0	611.204	16'6	2.887.829	43'7	29.726.557	43'5	3.033.427	26.693.130	
CANTABRIA	112.377	1'1	98.838	2'7	13.539	0'2	444.371	0'7	379.853	64.518	
CASTILLA Y LEÓN	107.247	1'0	100.160	2'7	7.087	0'1	307.757	0'5	282.522	25.234	
CASTILLA-LA MANCHA	94.791	0'9	86.536	2'3	8.255	0'1	252.119	0'4	215.785	36.334	
CATALUÑA	1.026.124	10'0	409.783	11'1	616.341	9'3	6.194.180	9'1	2.175.499	4.018.681	
C. VALENCIANA	1.289.817	12'5	637.482	17'3	652.335	9'9	9.026.305	13'2	3.799.558	5.226.747	
EXTREMADURA	56.815	0'6	51.189	1'4	5.626	0'1	114.576	0'2	102.815	11.761	
GALICIA	84.797	0'8	69.951	1'9	14.845	0'2	320.299	0'5	276.301	43.998	
MADRID, (C. de)	399.104	3'9	203.110	5'5	195.994	3'0	1.528.149	2'2	716.239	811.909	
MURCIA, (Región de)	114.184	1'1	82.946	2'2	31.289	0'5	1.859.027	1'3	593.605	265.423	
NAVARRA, (C. Foral)	66.385	0'6	44.729	1'2	21.655	0'3	177.932	0'3	139.547	38.384	
PAÍS VASCO	66.226	0'6	42.613	1'2	23.613	0'4	258.176	0'4	160.013	98.163	
RIOJA (La)	47.092	0'5	42.932	1'2	4.161	0'1	109.371	0'2	100.263	9.108	
CEUTA Y MELILLA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>Total</b>	<b>10.291.833</b>	<b>100</b>	<b>3.686.897</b>	<b>100</b>	<b>6.604.935</b>	<b>100</b>	<b>68.340.100</b>	<b>100</b>	<b>16.572.703</b>	<b>51.767.397</b>	

**Tabla 1**

Número de viajeros y pernoctaciones en establecimientos extrahoteleros en España por comunidades autónomas en el año 2015

**Fuente**

INE, Encuesta de Ocupación en Apartamentos Turísticos (2015)

Canarias es la primera comunidad autónoma española en este tipo de oferta, al albergar el 39% del total de apartamentos del país, mientras que sólo representa un 3,57% de la oferta hotelera. No obstante, el porcentaje de la oferta extrahotelera canaria en España en número de plazas se reduce hasta el 33,5% dada la escasa dimensión de este tipo de establecimientos, al contrario de lo que acontece con sus plazas hoteleras. Todo ello, sumado a su consideración de pequeñas empresas, las convierte en un área preferente de la investigación turística y alojativa que requiere de una mayor atención (Ritchie, Lynch e Ingram, 1997; Buick, Halcro y Lynch, 1998). Por otra parte, Canarias alcanza los mayores índices de ocupación para este tipo de alojamiento de todo el país, oferta ésta que genera empleo para más de 10.000 personas, sobre un total de 25.210 empleados en España en este tipo de establecimientos.



Comunidad Autónoma	Capacidad				Grado de ocupación		
	Plazas estimadas	%	Apartamentos estimados	%	Por plazas	Por apartamentos	Personal Empleado
ANDALUCÍA	66.722	14'6	16.631	13'7	35'58	53'10	3.927
ARAGÓN	6.606	1'4	1.518	1'3	21'25	29'96	478
ASTURIAS, (P.)	3.521	0'8	953	0'8	15'35	20'84	243
BALEARES (ILLES)	45.471	9'9	13.969	11'5	56'44	71'78	3.368
CANARIAS	153.306	33'5	47.309	39'0	52'68	74'38	10.195
CANTABRIA	4.045	0'9	1.094	0'9	29'72	39'34	246
CASTILLA Y LEÓN	4.932	1,1	1.050	0'9	17'02	29'14	422
CASTILLA-LA MANCHA	4.891	1'1	1.169	1'0	14'04	19'42	416
CATALUÑA	51.648	11'3	11.434	9'4	32'68	46'71	1.683
C. VALENCIANA	87.651	19'2	18.134	14'9	28'06	44'47	2.506
EXTREMADURA	1.563	0'3	364	0'3	19'94	28'98	156
GALICIA	5.810	0'8	1.011	0'8	22'72	34'51	243
MADRID, (C. de)	8.235	1'8	3.260	2'7	50'32	69'02	500
MURCIA, (Región de)	9.275	2'0	2.124	1'8	25'24	28'76	284
NAVARRA, (C. Foral)	2.071	0'5	432	0'4	23'31	41'43	294
PAÍS VASCO	2.457	0'5	620	0'5	28'35	49'76	122
RIOJA (La)	1.329	0'3	303	0'2	22'35	30'91	127
CEUTA Y MELILLA	-	-	-	-	-	-	-
Total	457.531	100	121.377	100	40'55	60'32	25.210

**Tabla 2**

Número de plazas y nivel de ocupación en establecimientos extrahoteleros en España por comunidades autónomas en el año 2015

Fuente

INE, Encuesta de Ocupación en Apartamentos Turísticos (2015)

Así mismo, en las tablas 3, y 4 se pone de manifiesto, respectivamente, el peso de la oferta extrahotelera sobre la hotelera en Canarias, y la evolución de ambos tipos de alojamiento en las islas. Si bien Canarias es la primera zona turística española en oferta alojativa extrahotelera, es la decimo segunda en plazas hoteleras (INE, 2015). Como se observa en la figura 5, la oferta turística de Canarias es en gran medida extrahotelera, representando el 64,8% del total de establecimientos de las islas y el 41,1% del total de plazas alojativas, esto es, el número de camas.

A su vez, en la figura 1 se muestra la distribución de la oferta alojativa en Canarias por islas, donde se aprecia un claro predominio de la oferta extrahotelera frente a la hotelera. A su

**Oferta Extrahotelera**

Categorías	Establecimientos	%	Apartamentos	%	Plazas	%
1 Llave	529	45'9	14.911	25'1	43.140	25'3
2 Llave	434	37'7	26.656	44'8	77.855	45'6
3 Llave	189	16'4	17.916	30'1	49.710	29'1
<b>Total</b>	<b>1.152</b>	<b>100</b>	<b>59.483</b>	<b>100</b>	<b>170.705</b>	<b>100</b>

**Tabla 3**

Número de establecimientos, unidades y plazas extrahoteleras en Canarias por categoría en el año 2015

**Fuente**

Encuesta de Alojamiento Turístico, ISTAC (2015)

Categorías	Establecimientos	%	Unidades	%	Plazas	%
Extrahotelero	1.152	64'8	59.483	35'2	170.705	41'1
Hoteleros	627	35'2	109.625	64'8	244.657	58'9
<b>Total</b>	<b>1.779</b>	<b>100</b>	<b>169.108</b>	<b>100</b>	<b>415.362</b>	<b>100</b>

**Tabla 3**

Número de establecimientos, unidades y plazas hoteleras y extrahoteleras en Canarias por categoría en el año 2015

**Fuente**

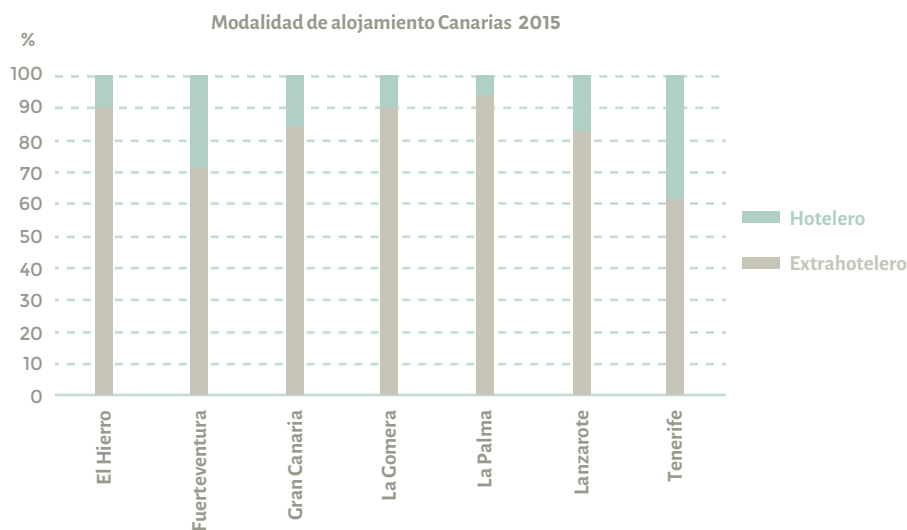
Encuesta de Alojamiento Turístico, ISTAC (2015)

vez, la importancia de este tipo de oferta se encuentra potenciada por el hecho de que la estancia media en España de los clientes de apartamentos se sitúa en 6,6 días, que es muy superior a la de los hoteles, que no alcanza los cuatro días (INE, 2015).

A su vez, en la figura 1 se muestra la distribución de la oferta alojativa en Canarias por islas, donde se aprecia un claro predominio de la oferta extrahotelera frente a la hotelera. A su vez, la importancia de este tipo de oferta se encuentra potenciada por el hecho de que la estancia media en España de los clientes de apartamentos se sitúa en 6,6 días, que es muy superior a la de los hoteles, que no alcanza los cuatro días (INE, 2015).

En lo referente a los servicios ofrecidos, destaca el crecimiento habido en el régimen de todo incluido (all-inclusive) desarrollándose de modo significativo en Canarias, si bien no se abordará esta discusión en el presente trabajo. Por otra parte, no podríamos concluir este epígrafe sin hacer una reseña al producto de time sharing. Este concepto nace en los años sesenta en los Alpes suizos (Woods, 2001) y se desarrolla comercialmente en Florida y Hawái en los

años setenta. En muchos casos, el establecimiento extrahotelero clásico ha evolucionado hacia el concepto de tiempo compartido, donde el funcionamiento es diferente e inverso al comentado anteriormente de manera genérica. Así el propietario no cede el complejo a una explotación reservándose un periodo, sino que es la empresa explotadora la que cede un periodo anual al comprador para su disfrute personal.



**Figura 1.**  
*Distribución de la modalidad de alojamientos en Canarias en el año 2015*  
**Fuente**  
 TURIDATA (2015)

Este producto se diferencia del resto de alojamientos extrahoteleros en su fase de ciclo de vida del producto turístico (Butler, 1980), al encontrarse aún en su fase de crecimiento, madurez (Upchurch y Gruber, 2002). El tiempo compartido ha sido el producto de mayor aumento entre la oferta alojativa de Estados Unidos y Canarias, con tasas de crecimiento en el mercado americano superior al 15% (Woods, 2001), y atrayendo incluso a las compañías hoteleras líderes mundiales (e.g., Marriott, Hilton, Disney). No obstante, el alojamiento de tiempo compartido también debe afrontar una serie de retos importantes (Gee, 1988) relacionados, entre otros, con el alto coste de cada venta y el uso de determinadas técnicas cuestionadas, los altos costes administrativos y legales del producto, el limitado mercado interesado en este producto, los problemas de gestión derivados de la multi-propiedad del establecimiento, y los cambios en la legislación al respecto.

Recientemente, sin embargo, el nuevo fenómeno que ha surgido es el de la economía colaborativa el cual ejerce una influencia clave en la comercialización de los alojamientos extrahoteleros. La economía compartida, colaborativa o Peer to Peer (de igual a igual) ha adquirido un gran auge en estos últimos años, alterando las reglas del juego y amenazando la posición y cuota de mercado de las empresas turísticas tradicionales. Esta iniciativa, la cual posibilita el acuerdo entre particulares con sus futuros clientes, ofrece una experiencia que busca ofrecer una mayor autenticidad, controlada y puntuada por los portales coordinadores.

La economía compartida ha dejado de ser un concepto teórico para convertirse en uno de los fenómenos turísticos más revolucionarios del siglo XXI. Los cambios económicos, políticos y sociales acaecidos a nivel mundial han apoyado la expansión de la economía compartida ya que los clientes se sienten más cercanos a los valores que promueve este tipo de iniciativas, fundamentado en la irrupción de las nuevas plataformas online basadas en los modelos de intermediación entre particulares. Y es que, durante los últimos cinco años, el segmento alojativo (que incluye alojamientos privados, albergues, bed & breakfasts así como casas de familiares y amigos) ha aumentado un 35%, hasta alcanzar el 40% de todos los viajes internacionales, según el World Travel Monitor 2015. En particular, Airbnb, con una oferta global formada por 330.000 habitaciones (ninguna de ellas en propiedad), sitúa a esta compañía en el top 10 de las marcas de alojamiento, junto a las compañías hoteleras tradicionales.

A continuación, se muestran las principales empresas de economía compartida en el sector turístico.

Empresa	Sector	Año de fundación	Países donde opera	Capital social (en millón de dólares)
Uber	Servicios de taxi	2009	54	10.000
Airbnb	Alojamiento	2008	190	2.295
Homeaway	Alojamiento	2005	190	666
Lyft	Servicios de taxi	2012	EEUU	332
Blablacar	Trayectos compartidos	2006	14	110
Hailo	Taxis con licencia	2010	6	101
Windu	Alojamiento	2011	140	90
EatWith	Restauración	2012	30	8

**Tabla 5.**  
Principales empresas de economía compartida en el sector turístico

**Fuente**  
Hosteltur Noviembre 2015

Pese a su gran popularidad e indudable poder de mercado, el papel de las viviendas como alojamiento turístico y su efecto sobre la competitividad turística es objeto de un intenso debate dada su discutida menor capacidad de generación de renta y empleo. Sin embargo, lo que sí es innegable, es que este nuevo fenómeno presenta profundas implicaciones en el modelo de negocio y en la comercialización de la oferta extrahotelera canaria.

## 1.2 SITUACIÓN DE PARTIDA PARA AFRONTAR ESTE NUEVO RETO DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA

Varios aspectos condicionan la estructura de costes y la reducida productividad del modelo de negocio extrahotelero tradicional. En primer lugar, y siguiendo el análisis de Moreno realizado en el Plan Estratégico Promocional de Canarias 21012-1016 (Promotur, 2011) existe una baja cualificación media del personal de las empresas, con estructura de salarios reducidos, pero muy superiores a los de los países competidores fuera de la zona euro. Existe una baja productividad laboral, con modelos intensivos en mano de obra no cualificada, tasas de desempleo muy elevadas y salarios poco atractivos para captar talento. Adicionalmente, la sociedad está poco involucrada en el turismo y su modelo de desarrollo. Existe un reducido espíritu emprendedor y de inversión más allá del binomio construcción-turismo. Ello ha creado una reducida cultura de innovación capaz de mejorar la productividad. El sistema de comercialización de las empresas, con escaso poder de influencia en los precios y la reducida capacidad de inversión para renovar y diferenciar la oferta, dificultan la obtención de precios mayores en un futuro cercano. Todo esto acompañado de una oferta poco diferenciada y especializada; una importante y atractiva oferta de recursos no puestos en valor de forma adecuada, por lo que permanece en muchas ocasiones en su estado embrionario de recurso sin integrarse necesariamente en el diseño de la experiencia turística. El modelo de negocio actual parece insostenible para mejorar la competitividad, por lo que resulta necesario trabajar en alternativas radicales al mismo. Todo ello en un contexto, además, de reducidos recursos financieros disponibles para invertir (públicos y privados). Un factor crítico lo constituye la falta de innovación que, por otra parte, hasta ahora no ha sido necesaria para obtener interesantes rentabilidades con los modelos de negocio tradicionales, poco abiertos al cambio y con personal de baja cualificación. Aunque resulta extremadamente complejo avanzar en ese nuevo escenario, parece evidente que existen unas claves iniciales de trabajo: la formación, especialización y cualificación de los recursos humanos, que pueden permitir mejorar la productividad sin reducir los salarios y contribuir a la creación de nuevo empleo y nuevos modelos de negocio alternativos. Por otra parte, es necesaria una mayor involucración social en el turismo y un fomento del espíritu innovador y emprendedor.

Para afrontar el cambio de modelo en la comercialización, en primer lugar, todavía existe poco conocimiento e inteligencia de mercado turístico generado por parte del destino y sus empresas, lo que dificulta innovar en propuestas alternativas (Picazo-Peral, 2016). Además, la reducida presencia de estructuras de comercialización propias y el reducido uso y aprove-

chamamiento de las TICs han traído como consecuencia una alta dependencia del Trade (tradicional y on-line) para la obtención de información y conocimiento de mercado, así como para la gestión y operativa de la comercialización. Esto queda patente en el análisis de estructuras comerciales de las empresas, las acciones de venta directa, la gestión de yield, los sistemas de CRM, y los sistemas de información para la gestión comercial. La propia comercialización de la oferta complementaria de restauración y ocio presenta estas deficiencias en el destino. Así pues, se identifican claramente algunos retos relacionados con disponer de un sistema de información y conocimiento de mercado ágil, inmediato y funcional para las empresas y el destino y la necesidad de desarrollar capacidades de comercialización y el aprovechamiento de las Tics (Moreno y Picazo, 2012).

Por otra parte, el reducido tamaño medio de las empresas impide economías de escala, por lo que la única salida pasa por rediseñar una oferta diferenciada y especializada. Por otro lado, el proceso de residencialización y abandono del modelo de explotación tradicional también han llevado a una pérdida de competitividad del destino y sus empresas, como se pone de manifiesto en el reducido número de proyectos de emprendeduría y creación de nuevas empresas. El espacio urbano, tanto público como privado, se genera sin estar articulado y con deficiencias notables, lo que deriva en un modelo de aislamiento del complejo turístico y del turista respecto a su entorno y la movilidad acusa este efecto de atomización. De igual forma, las zonas verdes y de esparcimiento y encuentro suponen una excepción generalizada. Se necesitan espacios de encuentro, mejorar la movilidad y una mayor colaboración de las empresas entre sí y con las Administraciones Públicas, compartiendo responsabilidades y procesos para redefinir el turismo residencial.

Otra tendencia clave la constituye el cambio en el modelo vacacional, donde destacan los siguientes aspectos: el poder de la experiencia (Carballo-Fuentes et al., 2015), la creciente importancia dada a la salud integral y el hedonismo, la seguridad con exotismo, la conveniencia (todo incluido), la tecnología humanizada, una mayor conciencia medioambiental: preocupación por el cambio climático, conciencia por la huella ecológica, la búsqueda de espiritualidad y referencias: falta de valores, anhelo de autenticidad, autodesarrollo, personalización y transcendencia. Los elementos anteriores se están convirtiendo en los nuevos pilares del proceso de disfrute vacacional. Todo ello con la complicación de las múltiples situaciones y contextos del viaje y el crecimiento del número de turistas multiturista; es decir, un turista que busca diferentes experiencias y destinos según el momento y contexto específico. Se acentúa la importancia de los denominados segmentos “nicho”, que conforman una “larga cola” de distribución y también se muestran distribuciones bimodales marcadas (buscadores de precio Vs buscadores de valor/precio; reserva temprana Vs reserva tardía, etc.). Sigue aumentando el peso de los destinos de larga distancia y, de forma simultánea, los viajes cortos, las denominados escapadas (short breaks). Los eventos (de todo tipo) se configuran como un referente para la atracción de turistas. El creciente desarrollo de los cruceros genera un mayor número de “excursionistas” que hacen visitas lúdicas intensas al destino, como

las que podría realizar un residente en un día de ocio. La separación entre vacaciones (ocio) y trabajo se difumina. Los turistas también mantienen conexión con su trabajo durante las vacaciones y los visitantes de negocio también practican actividades de ocio, generándose procesos naturales como los que suceden con los residentes del destino en los que se mezcla el ocio y el trabajo en el mismo lugar.

Por otra parte, existe un cambio radical en la forma de interacción de los turistas. La aparición de Internet 2.0 y de las redes sociales, con los adproksumers y los nuevos operadores e infomediarios, los procesos de reserva multicanal y el mayor uso de paquetes dinámicos, flexibles y modulares, han supuesto un cambio en el proceso de búsqueda y socialización de la información, la reserva y el viaje del turista. Adicionalmente, los dispositivos móviles se han convertido en el referente de información y conexión a Internet, donde cobran protagonismo herramientas como la realidad aumentada, la geolocalización, etc. El mundo digital se ha convertido en un protagonista principal del proceso vacacional en su proceso de decisión, de preparación del viaje, de disfrute y de compartición de la experiencia con otros. Por ello, la identidad digital de los turistas, los residentes y los destinos cobra un protagonismo como nunca antes. Finalmente, cabe destacar el mayor nivel de exigencia por parte del turista, cada vez más experto, viajado y con mayor transparencia de información a su alcance, lo que le facilita la búsqueda de opciones a medida con buena relación valor/precio. El turista realiza una compra más inteligente y funcional.

Todo lo anterior sugiere la necesidad de adaptación del destino y las empresas a las demandas de los nuevos perfiles (seniors, familias no tradicionales, etc.), profundizar en el análisis de segmentación de la demanda y mejorar la especialización y la personalización. Además, se necesitan proyectos con impronta medioambiental, salud y bienestar, autenticidad y trascendencia, en un entorno de seguridad exótica y funcional. Se plantea una clara necesidad de mejorar las capacidades de comercialización multicanal y de diseño de paquetes dinámicos, la adaptación a las redes sociales y los nuevos procesos y plataformas de paquetización dinámica, en un entorno de dispositivos móviles, cuidado de la identidad digital y desarrollando experiencias singulares y convenientes. Finalmente, la mayor convergencia entre las necesidades de ocio y trabajo de los residentes y turistas genera un nuevo escenario de integración de ambos grupos con nuevas posibilidades de promoción y crowdsourcing.

## 2. Propuestas y soluciones

La aplicación de los retos al cambio de modelo alojativo extrahotelero, y sobre el que en parte ya se han ido comentando líneas de actuación, requiere entender en primer lugar que la concepción de este producto en el mercado, como cualquier otro, responde a la imagen que el turista tiene del mismo. Así, la tabla 5 muestra las principales dimensiones de la imagen de los alojamientos con 42 ítems que resumen la misma (Moreno y Santana, 2015). Este esquema permite identificar de forma inicial los posibles ámbitos de intervención en función de la realidad de mercado (imagen) de este producto.

El nuevo modelo de negocio debe partir de un breve análisis de si es necesario acometerlo y realizar una renovación de los mismos, para posteriormente identificar la dirección del nuevo modelo. Así, la tabla 6 muestra, no sólo que los alojamientos se deben renovar, sino que hay un amplio margen de crecimiento para ello, dada la elevada predisposición a pagar por la mejora de los servicios del alojamiento extrahotelero, y que se incluían en la tabla previa, superando la predisposición a pagar por mejoras en los parques temáticos del destino o de disfrute de la playa, y sólo superada por la conservación natural. Ante determinadas mejoras en el alojamiento, el turista estaría dispuesto a pagar en torno a los 20 euros por cliente y noche en el paquete (Carballo, Araña, León Gonzalez y Moreno, 2011 y 2015), sin cambiar de destino, ya que la satisfacción que le produce dicha mejora supera el aumento de precio a pagar. Ante la mejora de servicios disponibles en el alojamiento, recibiendo un upgrading de servicio estándar a servicio completo, esto significaría un precio promedio de 140€ de más para unas vacaciones de una semana.

Ahondando en este análisis, y sobre la necesidad de rediseñar, especializar y tematizar la planta alojativa del destino, en un estudio de Moreno, Beerli y De León (2012), los turistas fueron encuestados al respecto mediante la siguiente pregunta: ¿Considera que su complejo alojativo se adecua a las necesidades generales del turista actual? Y ¿Considera que la oferta alojativa del destino es moderna? En una valoración de 1 a 7 sobre el nivel de acuerdo con esta afirmación (1 total desacuerdo y 7 total acuerdo con la afirmación), en la tabla 7 se muestra la media de la valoración. Como se puede observar, la mayoría de los encuestados consideran necesario actualizar la oferta alojativa del destino.

Por otra parte, en función del tipo de alojamiento elegido por los turistas, en dicho estudio se aprecia que la satisfacción de los turistas es mayor cuando este se ha hospedado en un hotel, versus el apartamento. De igual forma, el grado de fidelidad también es mayor en el hotel que en los apartamentos, mientras que los bungalows arrojan unos indicadores intermedios. Si analizamos en particular la percepción de uno de los segmentos con más peso en el destino y con un mayor margen de crecimiento: Descanso con conocimiento (Promotur 2011), la tabla 8 muestra la valoración que los turistas de este segmento dan a las diferentes caracterís-



Establecimiento en General	Servicios principales	Servicios Complementarios
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Ubicación</li> <li>- Seguridad</li> <li>- Tranquilidad</li> <li>- Limpieza</li> <li>- Tamaño</li> <li>- Diseño y arquitectura</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Servicio de recepción permanente</li> <li>- Mini-mercado</li> <li>- Piscina</li> <li>- Zona de solarium</li> <li>- Amplias y cuidadas zonas ajardinadas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Servicio de animación</li> <li>- Ambiente nocturno</li> <li>- Servicios para niños (zona de juegos, cuidado, menús especiales)</li> <li>- Centro de salud</li> <li>- Oferta deportiva</li> <li>- Contratación de servicios externos (excursiones, coche de alquiler)</li> </ul>
<b>Unidad Alojativa</b>	<b>Restauración</b>	<b>Personal de Servicio</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Mantenimiento</li> <li>- Amplitud</li> <li>- Mobiliario</li> <li>- Limpieza</li> <li>- Vistas</li> <li>- Zonas ajardinada individual</li> <li>- Cocina en general</li> <li>- Equipamiento de la cocina</li> <li>- Baño en general                             <ul style="list-style-type: none"> <li>* Limpieza baño</li> <li>* Amplitud</li> <li>* Equipamiento</li> <li>* Complementos</li> </ul> </li> <li>- Complementos                             <ul style="list-style-type: none"> <li>* Aire acondicionado</li> <li>* TV satélite</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Centros de A+B disponibles</li> <li>- Precio de la oferta de A+B</li> <li>- Calidad de la comida y bebida</li> <li>- Variedad de la oferta de A+B</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Rapidez y eficiencia</li> <li>- Profesionalidad y simpatía</li> </ul> <hr style="border-top: 1px dashed #ccc;"/> <p style="text-align: center;"><b>Precio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Precio</li> <li>- Posibilidad de descuentos</li> <li>- Ventajas a clientes frecuentes</li> </ul>

**Tabla 5.**  
Ítems de la escala de medida de la imagen del alojamiento extrahotelero

**Fuente**  
Moreno y Santana (2015)

ticas y servicios de los alojamientos turísticos del destino. Para ello los turistas han valorado las diferentes características y servicios en una escala Likert de 1 a 7, siendo 1 valoración muy negativa y 7 muy positiva. De dicho análisis se desprende que las características y servicios del alojamiento mejor valoradas por los turistas que visitan el destino de este segmento son: la limpieza del establecimiento en general y de los baños. Asimismo, dan bastante valor a la calidad de la comida y la bebida y a las características y mantenimiento de la piscina. La localización y la seguridad del establecimiento son también aspectos importantes para estos turistas, así como la profesionalidad y simpatía del personal, y la tranquilidad del establecimiento.

Por otra parte, los centros de Spa, salud o belleza en el establecimiento, los servicios para niños: zonas de juegos, menú especial, cuidados de niños, etc. y los deportes, son algunas de las características que menos valora este grupo de turistas. Tampoco valoran muy positivamente la animación y el ambiente nocturno dentro del establecimiento y la falta de ventajas a los clientes frecuentes. El resto de características recibe valoraciones intermedias.

Condiciones y mayor espacio disponible en la Playa (metros)	5.13 [4.43, 5.81]
Mejora de Servicios disponibles en el alojamiento (Full Services of Standard Services)	20.33 [19.51, 21.14]
Disponibilidad de Parques temáticos y oferta de ocio atractiva	17.41 [16.47, 18.34]
Conservación de paisajes naturales bien mantenidos	24.04 [22.17, 25.90]
Mejora de la movilidad, en tiempo en llegar a los centros de ocio y comerciales	-17.55 [-16.99, -18.10]
Mejora de la movilidad, en tiempo en llegar a los centros de ocio y comerciales	-17.55 [-16.99, -18.10]
Mejora del entorno y conservación del medio urbano turístico	13.47 [12.23, 14.70]

**Tabla 6.**

Disposición marginal a pagar (Euros) por la mejora de los atributos del destino (intervalos de confianza al 95% entre corchetes)

**Fuente**

Carballo et al., 2011 y 2015

	Tipo de Renovación	Media	S.T.
¿Considera que su complejo alojativo se adecua a las necesidades del turista actual?		4'37	1'58
¿Considera que la oferta alojativa del destino es moderna?		3'87	1'71

**Tabla 7** ↑

Valoración sobre la necesidad de renovación de la planta alojativa

**Fuente**

Moreno et al. (2012)

**Tabla 8** →

Valoración de los diferentes servicios del alojamiento

**Fuente**

Moreno et al. (2012)

Características	Media
Limpieza del establecimiento	6'51
Complejo alojativo limpio y con buen mantenimiento	6'31
Limpieza del baño	6'31
Calidad de la comida y bebidas	6'21
Características y mantenimiento de la piscina	6'10
Localización del establecimiento	6'06
Seguridad personal en el establecimiento	6'06
Profesionalidad y simpatía del personal	6'04
Tranquilidad del establecimiento	6'04
Precio de la oferta de comida y bebida	5'98
Estado del baño en general	5'90
Variación de la oferta de comida y bebida	5'85
Amplitud de la habitación	5'75
Mobiliario general en buenas condiciones	5'72
Servicios de alimentos y bebidas en general	5'72
Vistas desde la habitación	5'71
Equipamiento del baño	5'70
Rapidez y eficacia del servicio	5'66
Amplitud del baño	4'46
Productos y complementos en el baño	5'45
Servicio de recepción	5'40
Tamaño del establecimiento	5'29
Descuentos	5'13
Amplias y cuidadas zonas ajardinadas	5'11
Arquitectura del establecimiento	5'08
Disponibilidad de TV con canales en su idioma	4'81
Disponibilidad de aire acondicionado	4'69
Zona de salárium	4'63
Contratación de servicios externos (rent a car, excursiones, servicios,...)	4'60
Ventajas frecuentes	4'51
Ambiente nocturno en el establecimiento	4'44
Animación en el establecimiento	4'27
Deportes: squash, paddle, gimnasio, golf, deportes acuáticos, etc.	4'13
Servicios para niños: zona de juegos, menú especial, cuidados para niños	4'02
Centro de salud (SPA) o belleza en el establecimiento	3'88

En la siguiente tabla se muestra el porcentaje de turistas que estarían dispuestos a pagar determinados aumentos porcentuales de precio por mejorar las características del alojamiento. Se puede observar que más del 77% de los turistas que buscan descanso y conocimiento estarían dispuestos a pagar para que se mejorasen dichas características, existiendo una posibilidad de aumento del precio relacionado con la mejora de los servicios ofertados. En cualquier caso, el 54% de los turistas estaría dispuesto a pagar, pero sólo menos de un 10% adicional.

	%
Hasta un 5 % más	25'00
Entre un 5 % y un 10 % más	29'17
Entre un 10% y un 20 % más	16'67
Entre un 20 % y un 30 % más	4'17
Más de un 30 %	2'08
Nada	22'92
<b>Total</b>	<b>100'00</b>

**Tabla 9**

*Predisposición a pagar por mejoras en el alojamiento*

**Fuente**

*Moreno et al. (2012)*

### 3. Conclusiones finales

**C**anarias es un líder nacional y mundial en esta tipología de alojamiento turístico (apartamentos y bungalows), por lo que no sólo debemos mejorar nuestra oferta, sino podemos ser un modelo a seguir en el rediseño de este tipo de producto en todo el mundo.

En primer lugar, existe la necesidad de re-concebir estos alojamientos, existiendo una predisposición a pagar y un margen de mejora en la cuenta de resultados asociado a dichas mejoras. Un primer paso pasa por un diseño y una comunicación de una imagen emocional de este tipo de alojamientos, desde la primera fotografía hasta la primera descripción del alojamiento, huyendo de las tradicionales descripciones actuales tipo inventario.

El complejo alojativo debe comunicar una emoción: por ejemplo, relajación o excitación, desde el primer momento. Para transmitir estas emociones es fundamental profundizar en la creación de atmósferas, lo que se puede conseguir a través de la decoración, la personalización, la tematización y el diseño de iconografía propia del establecimiento.

Además, esta emoción debe ser personalizada, acompañada de otros elementos funcionales. Una personalización donde el servicio de orientación y ayuda al disfrute en el destino comienza antes de la visita, donde la comunicación con el cliente es permanente durante todo el proceso y por diferentes medios de contacto (redes sociales, mensajería instantánea, etc.), donde se potencia la fidelización por medio de la pertenencia a una comunidad o estilo de vida concreto, y donde cada alojamiento ofrece un estilo diferenciado y único de disfrute del destino.

Para los aspectos más funcionales, destaca la necesidad de prestar mayor atención a los siguientes aspectos:

El personal de limpieza. Este departamento necesita un cambio radical, convirtiéndose el personal de limpieza, con un perfil profesional incrementado, también en “relaciones públicas” del alojamiento, al ser los que tienen un contacto directo y más íntimo con el cliente. Esto requiere, entre otros, un giro a los planes formativos de las empresas y a los ciclos formativos actualmente existentes, destacando como siempre, la necesidad de los idiomas.

La cocina de los apartamentos y bungalows es otro concepto que necesita ser revisado. Se trata no sólo de tener un diseño exquisito de estas zonas, incluyendo las vistas desde la cocina, sino de tener un equipamiento completo. Pero aún más, es necesario transformar las cocinas en lugares de aprendizaje y socialización, donde los turistas puedan aprender nuevas recetas y platos, ya sea de forma independiente (en coordinación con los supermercados cercanos o el del propio complejo, y con los restaurantes de la zona), sino que también puede existir el concepto de clase guiada para aprender a cocinar. Además, estas medidas son la mejor solución contra la expansión del todo incluido en el destino.

Las zonas exteriores del complejo también necesitan una mayor atención, con especial énfasis en la zona de solárium y los jardines, que deben comunicar auténticas experiencias y emociones a los turistas.

Por otra parte, algunos servicios principales demandados por los turistas en este tipo de establecimiento son el de mini-mercado, atención 24 horas y la piscina. En este sentido, las tecnologías brindan un papel fundamental para cambiar la relación con los clientes en torno a estos servicios: atención on-line 24 horas, aplicaciones vinculadas a los proveedores de alimentos para el diseño de menús, utilidades para el disfrute del área de piscina, etc. En cualquier caso, las piscinas necesitan un diseño excepcionalmente planeado en función del perfil del cliente.

Finalmente, el precio pierde protagonismo, si se realizan las sugerencias previamente indicadas, mostrando el cliente una mayor predisposición a pagar por los alojamientos. De igual forma, los servicios secundarios: deportes, animación, spa-wellness, etc. pierden protagonismo en el éxito de la imagen de estos alojamientos, siendo susceptibles de ser eliminados o subcontratados.

Por tanto, se aprecia una tendencia bimodal, hacia alojamientos de autoservicio, con mínimos servicios añadidos y en todo caso externalizados, y por otra parte, alojamientos especializados, donde áreas como la autorrealización y los tratamientos de salud preventivos y de cuidados menores, los talleres de habilidades y mejora de la calidad de vida (gastronomía, etc.), además de los centros de atención al turista mayor por estancias prolongadas, especialmente en invierno, son sólo algunos de los ejemplos que pueden ayudar a revertir la situación de decrecimiento de la oferta alojativa extrahotelera que ha ido disminuyendo sus plazas, aunque de forma muy gradual, con un descenso acumulado del 7% desde 2004.

Por tanto, estas medidas dan claras indicaciones a los inversores y gestores de alojamientos sobre cómo mejorar su oferta, donde el cobranding y las asociaciones de estos alojamientos con otras empresas, incluso de otros sectores, se presentan como una gran oportunidad. Por último, también son recomendaciones a ser consideradas por los gestores de las zonas turísticas de cara a diseñar los diferentes clústeres zonales, su fomento y su promoción.

A modo de conclusión final, y con ánimo de proponer una breve reflexión sobre los retos futuros en el área, es pertinente reflexionar sobre la necesidad de incorporar un mayor número de estudios cualitativos que profundicen especialmente en la imagen afectiva del alojamiento y los aspectos intangibles. Aún más, se deben analizar posibles escenarios futuros de proyección de imagen del alojamiento, más que la mera evaluación del pasado. Se trata de analizar la imagen a lo largo de la vida del cliente y durante su relación con el alojamiento y su entorno, y propuesta de posicionamiento. Así, es importante incorporar como toma de referencia para analizar la imagen del hotel, además de los alojamientos competidores, la propia vivienda del turista, y los cambios que se han producido en la misma en los últimos años y su tendencia (Moreno y Picazo, 2015). Así mismo, este análisis cobra especial importancia con el fenómeno de intercambio cliente a cliente (e.g., Airbnb), donde, en muchos casos, la vivienda de un individuo particular pasa a ser el alojamiento temporal del turista. En este enfoque dinámico, parece que tópicos como la imagen y la fidelidad, cobrarán más importancia que otros recurrentes como la satisfacción o la calidad.

## Bibliografía

- AGUIAR QUINTANA, T. y MORENO GIL, S.** 2002  
 “La calidad percibida en los servicios hosteleros: un enfoque desde los encuentros de recuperación de servicios”, en V Congreso de Turismo Universidad y Empresa, 23-25.
- BUHALIS, D.** 2000  
 “Marketing the competitive destination of the future”.  
*Tourism Management*, 21(1), 97-116.
- BUICK, I., HALCRO, K. y LYNCH, P.** 1998  
 “Scottish hospitality enterprises and their networks”, *Proceedings of 43rd ICSB World Conference*, Singapore.
- BUTLER, R.** 1980  
 “The concept of a tourist area cycle of evolution: implications for management of resources”,  
*Canadian Geographer*, nº 24, 5-12.
- CALLAN, R.J. y BOWMAN, L.** 2000  
 “Selecting a hotel and determining salient quality attributes: a preliminary study of mature British travellers”, *International Journal of Tourism Research*, nº 2, 97-118.
- CARBALLO, F. M., ARAÑA, J. E., LEÓN, C., GONZÁLEZ, M. y MORENO-GIL, S.** 2011  
 “Valoración económica de la imagen de un destino”.  
*Pasos, revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, 9(1), 1-14.
- CARBALLO, M. M., ARAÑA, J. E., LEÓN, C. J., & MORENO-GIL, S.** 2015  
 “Economic valuation of tourism destination image”, *Tourism Economics*, 21(4), 741-759.
- CARBALLO-FUENTES, R. C., MORENO-GIL, S., GONZÁLEZ, C. L., & RITCHIE, J. B.** 2015  
 “La creación y promoción de experiencias en un destino turístico. Un análisis de la investigación y necesidades de actuación”.  
*Cuadernos de turismo*, nº 35, 71-94.
- GEE, C.Y.** 1988  
*Resort development and management*.  
 Educational Institute of the American Hotel and Motel Association.
- HOSTELTUR** 2015  
*Compartir, la nueva fuerza gravitatoria del turismo*.

<b>INSTITUTO CANARIO DE ESTADÍSTICA</b>	<b>2014</b>
<i>Encuesta de Alojamiento Turístico. Series anuales.</i>	
<i>Canarias por microdestinos turísticos. 2009-2015. ISTAC.</i>	
<b>INSTITUTO CANARIO DE ESTADÍSTICA</b>	<b>2015</b>
<i>Encuesta de Alojamiento Turístico. Series anuales.</i>	
<i>Canarias por microdestinos turísticos. 2009-2015. ISTAC.</i>	
<b>INSTITUTO CANARIO DE ESTADÍSTICA</b>	<b>2015</b>
<i>Encuesta de Ocupación en Apartamentos Turísticos.</i>	
INEbase	
<b>IPK INTERNATIONAL</b>	<b>2015</b>
<i>The World Travel Monitor.</i>	
<b>JONES, P.</b>	<b>1999</b>
<i>"Multi-unit management in the hospitality industry: a late twentieth century phenomenon".</i>	
<i>International Journal of Contemporary Hospitality Management</i> , nº 11, 4., 155-164.	
<b>MORENO GIL, S. y PICAZO PERAL, P.</b>	<b>2012</b>
<i>"Difusión de la investigación científica en revistas de turismo realizada por instituciones españolas".</i>	
<i>Revista de Análisis Turístico</i> , nº 14, 33-52.	
<b>MORENO GIL, S.; BEERLI PALACIO, A. y DE LEÓN LEDESMA, J.</b>	<b>2012</b>
<i>"Entender la imagen de un destino turístico: factores que la integran y la influencia de las motivaciones".</i>	
<i>Criterio Libre</i> , 10(16), 115-142.	
<b>MORENO, S., BEERLI, A., &amp; MARTIN, J.</b>	<b>2004</b>
<i>"La concepción sistémica de la imagen del destino: Una aproximación desde la imagen del alojamiento", en Actas del XIII Simposio Internacional de Turismo y Ocio ESADE–Fira Barcelona,</i>	
<i>url: <a href="http://www.esade.es/cedit2004">www.esade.es/cedit2004</a>.</i>	
<b>MORENO-GIL, S. M. y PICAZO-PERAL, P.</b>	<b>2015</b>
<i>"La formación, la investigación y la exportación de conocimiento en el sector turístico", en 20 retos para el turismo en España. Pirámide, 335-350.</i>	
<b>MORENO-GIL, S. y MARTÍN-SANTANA, J. D.</b>	<b>2015</b>
<i>"Understanding the image of self-contained and serviced apartments: The case of sun and beach destinations".</i>	
<i>Journal of Hospitality &amp; Tourism Research.</i>	



- PICAZO-PERAL, P.** **2016**  
*Modelos de Conformación de la Imagen Proyectada de los Destinos Turísticos y Empresas de Alojamiento. Análisis del Control del Turoperador en las Estrategias de Promoción y Precio.*  
Tesis Doctoral. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- PROMOTUR** **2011**  
*Plan Estratégico Promocional Islas Canarias.*  
Gobierno de Canarias.
- RITCHIE, B., LYNCH, P. y INGRAM, A.** **1997**  
*"The competitive strategies of small independent hotels in the scottish borders".*  
*Proceedings of IAHS Spring Symposium.*  
Sheffield Hallam University, Sheffield, UK. 265-270.
- TURIDATA** **2015**  
*Estadísticas y Estudios.*  
A través de [www.gobiernodecanarias.org](http://www.gobiernodecanarias.org)
- UPCHURCH, R.S. y GRUEBER, K.** **2002**  
*"The evolution of a sleeping giant: resort timesharing".*  
*International Journal of Hospitality Management.* N° 21, 211-225.
- WOODS, R.H.** **2001**  
*"Important issues for a growing timeshare industry".*  
*Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly.* Febrero, 71-81

## La residencialización de las áreas turísticas de Canarias

Las expresiones “residencialidad”, “residencialización” o “residencialismo” de las áreas turísticas de litoral son utilizadas para hacer referencia a un conjunto variado y complejo de procesos y que son de difícil delimitación conceptual y estadística. Si bien el modelo del destino turístico Islas Canarias se ha articulado en torno a la oferta alojativa hotelera y extrahotelera, tales procesos de residencialización, temporal por razones de ocio o permanente no turística, se han ido consolidando en los últimos años como uno de sus elementos estructurales. A riesgo de ser excesivamente simplistas, ésta se produce por dos causas: por una parte, el desarrollo de las urbanizaciones de uso residencial en los nuevos suelos turísticos consolidados, induciendo el uso mixto de las parcelas; y por otro, la transformación del uso turístico en residencial de todas o parte (uso mixto) de los establecimientos turísticos preexistentes, sobre todo, extrahoteleros (apartamentos, bungalows y villas). De esta manera, la residencialización de las áreas turísticas de litoral constituye un proceso por el que el uso residencial se asigna a los inmuebles y alojamientos turísticos. El principal objetivo de este libro es analizar tales procesos desde una perspectiva inter y transdisciplinar, indagando los distintos impactos -positivos y negativos- y planteando soluciones.