

**MEMORIA DEL TRABAJO DE FIN DE GRADO**

# **ANÁLISIS COMPARATIVO DEL SECTOR HOTELERO Y LAS VIVIENDAS VACACIONALES EN CANARIAS.**



**Autor:** Óscar Luis Hernández Herrera

**Tutor:** Alfonso Jesús González Rodríguez.

**San Cristóbal de La Laguna a 12 de julio de 2023**

**Facultad de Economía, Empresa y Turismo**

**Curso Académico: 2022/2023**

**Convocatoria: julio**

**Grado en Contabilidad y Finanzas**

## **RESUMEN**

El sector turístico ha experimentado cambios significativos en los últimos años en cuanto a la forma de viajar y hospedarse, la oferta de alojamientos ha cambiado drásticamente, desde hoteles y apartamentos hasta villas de lujo o caravanas. Sin embargo, los sectores tradicionales denuncian que estas nuevas plataformas de alquiler no cumplen las normativas, además la oferta turística en el centro de las ciudades ha aumentado, lo que ha provocado una disminución de la oferta de vivienda y un aumento del precio del alquiler. Esto ha generado una pérdida de identidad en la cultura local, obligando a los residentes de la zona a desplazarse debido a los efectos del turismo masificado. Además, estas plataformas dan la oportunidad, a miles de personas, de obtener ingresos adicionales al alquilar su segunda vivienda. Este trabajo analiza los beneficios y desventajas de los alojamientos turísticos y destaca su impacto económico, especialmente en las Islas Canarias.

Palabras clave; Extrahotelero, plataformas online, regulación, impacto económico, vivienda vacacional.

## **ABSTRACT**

The tourism sector has undergone significant changes in recent years in terms of the way of traveling and staying, the supply of accommodation has changed drastically, from hotels and apartments to luxury villas or caravans. However, the traditional sectors denounce that these new rental platforms do not comply with regulations, in addition, the tourist offer in city centers has increased, which has led to a decrease in the supply of housing and an increase in the price of rent. This has generated a loss of identity in the local culture, forcing local residents to move due to the effects of mass tourism. In addition, these platforms give thousands of people the opportunity to earn additional income by renting out their second homes. This paper analyzes the benefits and disadvantages of tourist accommodations and highlights their economic impact, especially in the Canary Islands.

Key words: Non-hotel, online platforms, regulation, economic impact, holiday home.

## ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN .....	1
2. EL TURISMO Y EL HOSPEDAJE EN CANARIAS .....	2
2.1. Análisis del turismo en canarias a través de su aportación al PIB .....	2
2.2. Tipos de alojamientos .....	6
3. LA VIVIENDA VACACIONAL EN CANARIAS.....	8
3.1. Objetivos .....	8
3.2. Metodología .....	8
3.3. La vivienda vacacional .....	9
3.4. Pasos a seguir para registrar legalmente una vivienda vacacional .....	11
3.5. Ventajas y desventajas del hospedaje en el sector hotelero y en las viviendas vacacionales.....	12
3.6. Plazas del sector hotelero vs viviendas vacacionales .....	15
3.7. Plataformas online y sus principales características .....	16
3.8. Distribución de los paquetes contratados por los turistas en canarias.....	20
3.9. Simulación del resultado anual de una vivienda vacacional en Canarias. ....	22
4. CONCLUSIONES .....	24
5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	26

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Evolución del turismo en Canarias.....	2
Figura 2. Evolución PIB nominal del turismo en Canarias .....	4
Figura 3. Evolución plazas hoteleras y de viviendas vacacionales en España. ....	10
Figura 4. Distribución de establecimientos y plazas según tipo de alojamiento. ....	15
Figura 5. Distribución del número de viviendas por plataformas.....	17
Figura 6. Distribución de los paquetes contratados. ....	21

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Dato del IPC en las Islas Canarias.....	5
Tabla 2. Deflactor del PIB.....	5
Tabla 3. PIB real.....	5
Tabla 4. Ejemplo de reserva en Booking .....	18
Tabla 5. Ejemplo de reserva en Airbnb.....	19

Tabla 6. Ejemplo de reserva en Vrbo.....	19
Tabla 7. Ejemplo de reserva.....	20

## 1. INTRODUCCIÓN

Con el paso de los años, los gustos y preferencias de las personas van variando constantemente, y se van adaptando a su vez a la evolución que trae consigo los nuevos avances tecnológicos. Ya sea en el sector de las comunicaciones, en el que se ha pasado de realizar llamadas por teléfono fijo a tener smartphones, en el sector de la enseñanza, donde ha sido necesario adaptarse rápidamente a un formato completamente online, o en el que va a ser el centro de atención, el sector turístico.

En la última década, la manera en la que se puede viajar alrededor del mundo ha cambiado drásticamente, se ha pasado de reservar habitaciones en hoteles o apartamentos, a poder contactar directamente con los propietarios de todo tipo de alojamientos como villas de lujo, casas cueva o incluso caravanas, distribuidas por todo el mundo.

Pero lo cierto es que no todo es tan sencillo, las nuevas plataformas vacacionales no controlan los anuncios que publican los usuarios a través de sus páginas webs, lo que da lugar a conflictos entre propietarios, clientes y los organismos públicos encargados de hacer cumplir la ley.

Además, con el reciente encarecimiento de la vida y las dificultades existentes para poder alquilar o comprar una propiedad, surge otro punto en contra de las viviendas vacacionales, ya que muchas personas han descubierto la posibilidad de alquilar una segunda vivienda gracias a la irrupción de las nuevas plataformas online. Asimismo, propiedades que anteriormente eran destinadas al alquiler tradicional ahora lo son al alquiler turístico, con la finalidad de obtener una mayor rentabilidad, reduciendo así el número de viviendas disponibles para los residentes.

Dicho esto, con la realización de este trabajo se analizarán los diferentes tipos de alojamientos que existen en el archipiélago canario, haciendo hincapié en las viviendas vacacionales. También se explicará el complicado ámbito legal que se encuentra detrás de esta guerra abierta entre los alojamientos y las principales causas del conflicto, así como el impacto que está teniendo esta nueva manera de viajar.

Por otro lado, se podrán observar los puntos fuertes y débiles que tienen ambos tipos de alojamientos y cómo están configuradas las nuevas plataformas digitales que los publicitan, conociendo, además, sus características más importantes. Igualmente, se comparará el número de camas entre los diferentes establecimientos y qué tipo de paquete prefieren contratar los turistas a la hora de viajar, describiendo las diferencias entre sí.

Asimismo, se analizará el impacto económico y social que genera el turismo en la población local. Concretamente, se estudiará la llegada masiva de turistas que arrastra consigo numerosos problemas, como la congestión del tráfico y de los espacios naturales de las islas, (Baute Díaz et al., 2022) lo que ocasiona que los residentes se vean forzados a abandonar sus ciudades debido al aumento del coste de vida. Sin embargo, también se destacará el enorme volumen de dinero que genera este sector, principalmente en nuestras islas, y se analizará, brevemente, quiénes son los principales beneficiados.

## 2. EL TURISMO Y EL HOSPEDAJE EN CANARIAS

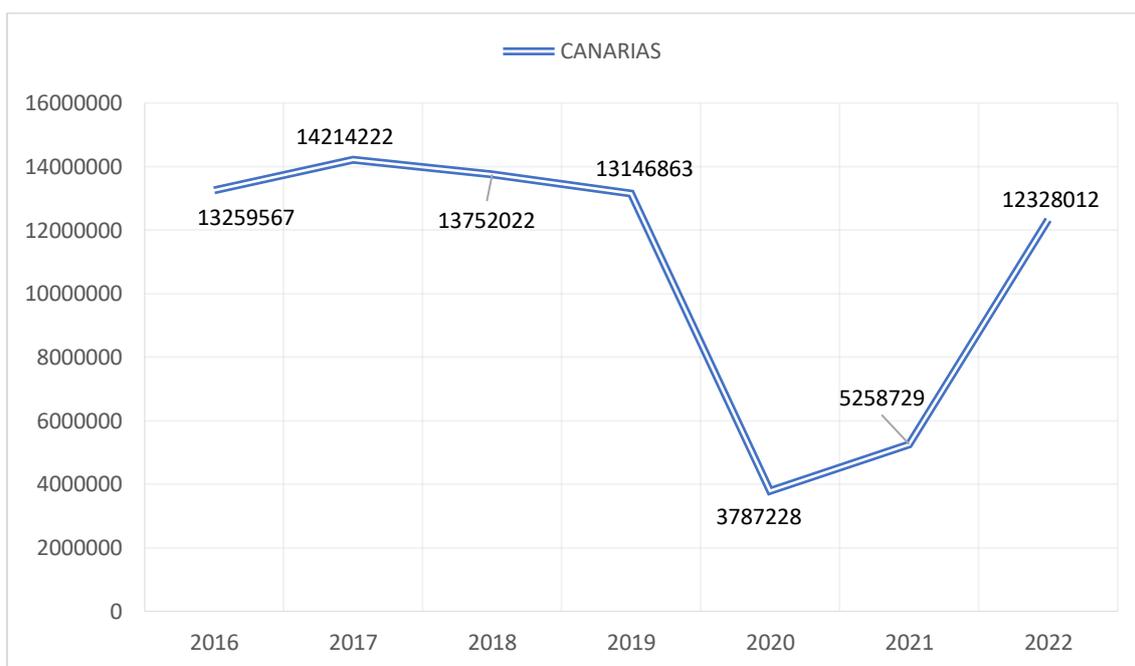
Las Islas Canarias han experimentado un cambio significativo en la manera en que los viajeros se alojan una vez llegan al archipiélago. Con la irrupción de las viviendas vacacionales como alternativa de hospedaje a los hoteles tradicionales, las posibilidades que tiene un turista a la hora de decidir dónde prefiere pasar sus vacaciones han cambiado por completo.

A continuación se analizará cómo ha evolucionado la llegada de turistas a las Islas Canarias, así otros aspectos relacionados con el turismo.

### 2.1. Estudio de la evolución del turismo en Canarias.

El turismo es la principal fuente de ingresos de Canarias y ha experimentado un crecimiento constante con el paso de los años, hasta la llegada del Covid-19 como se verá en el gráfico a continuación. Sin embargo, su impacto no se limita al ámbito económico, ya que la llegada de millones de turistas cada año afecta de manera directa a la población local. Asimismo, se han generado multitud de conflictos, ya sea por la construcción de hoteles en zonas protegidas o por el aumento que ha tenido la oferta de viviendas vacacionales en zonas residenciales, entre otros.

Figura 1. Evolución del turismo en Canarias.



Fuente: elaboración propia, datos extraídos del INE. (2023) (Número de turistas)

Como se puede observar en el gráfico, la llegada de turistas al archipiélago canario ha mantenido un crecimiento constante hasta el año 2018, en el que experimenta una ligera caída, que posteriormente con la llegada del Covid-19 se vería acentuada. Sin embargo, los últimos datos del INE (2023) muestran que durante el primer trimestre de 2023 el número de turistas que han visitado las Islas Canarias superan las cifras registradas antes de la llegada de la pandemia en el año 2019.

Este aumento constante de turistas tiene varias lecturas, entre ellas se encuentra el aspecto económico. Durante el año 2022 Canarias recibió aproximadamente 12,3 millones de turistas entre

todas las islas, los cuales realizaron un gasto aproximado de 17.425 millones de euros, según datos del INE. (2023) Estas cifras suponen entre un 30% y un 40% del PIB del Archipiélago Canario, frente al 10% que aporta al territorio nacional, lo que evidencia la dependencia que tienen las islas con este sector. De hecho, el sector terciario representa el 77.7% del PIB según datos del INE. (2023) Para entender mejor la importancia y dependencia que tiene Canarias con este, se puede observar cómo el sector de la construcción se encuentra en segundo lugar y tan solo aporta un 5.5% del total del PIB, cifra muy por debajo si se compara con el anterior.

El sector servicios se beneficia de prácticamente todo el gasto económico que los turistas llevan a cabo en su visita al Archipiélago Canario. Según datos del ISTAC, a lo largo del año 2022 el gasto diario promedio de los turistas se situó en 160,53 euros, y la estancia media en aproximadamente 6,65 noches, lo que se traduce en un gasto total de 1.067,52 euros. Dicho importe incluye la estancia y todo tipo de gastos relacionados, desde comida hasta compras en establecimientos de la zona. Este gasto medio tiene un efecto multiplicador en la economía local, es decir, los efectos se extienden más allá de la estancia en el establecimiento, gastan dinero en comida, transporte, ocio y otros servicios, lo que crea empleos indirectos en sectores relacionados. Según el Gobierno de Canarias, por cada 100 euros generados directamente de dicho sector se ingresan 50 adicionales en otros ámbitos. Asimismo, de acuerdo con el mismo informe, por cada 100 empleos directos en el sector turístico, se crean aproximadamente 67 empleos indirectos. (Gobierno de Canarias, 2019; Promotur, 2023).

Por otra parte, si se pone el foco en el ámbito social, el turismo puede ocasionar efectos negativos como la gentrificación. Este término viene definido en la Real Academia Española (2023) como el “proceso de renovación de una zona urbana, generalmente popular o deteriorada, que implica el desplazamiento de su población original por parte de otra de un mayor poder adquisitivo”. En las Islas Canarias, la gentrificación viene acompañada de la turistificación, lo que significa que las comunidades con menos poder adquisitivo no son sustituidas por otras más acomodadas, sino por una gran cantidad de turistas que visitan el lugar durante un periodo corto de tiempo.

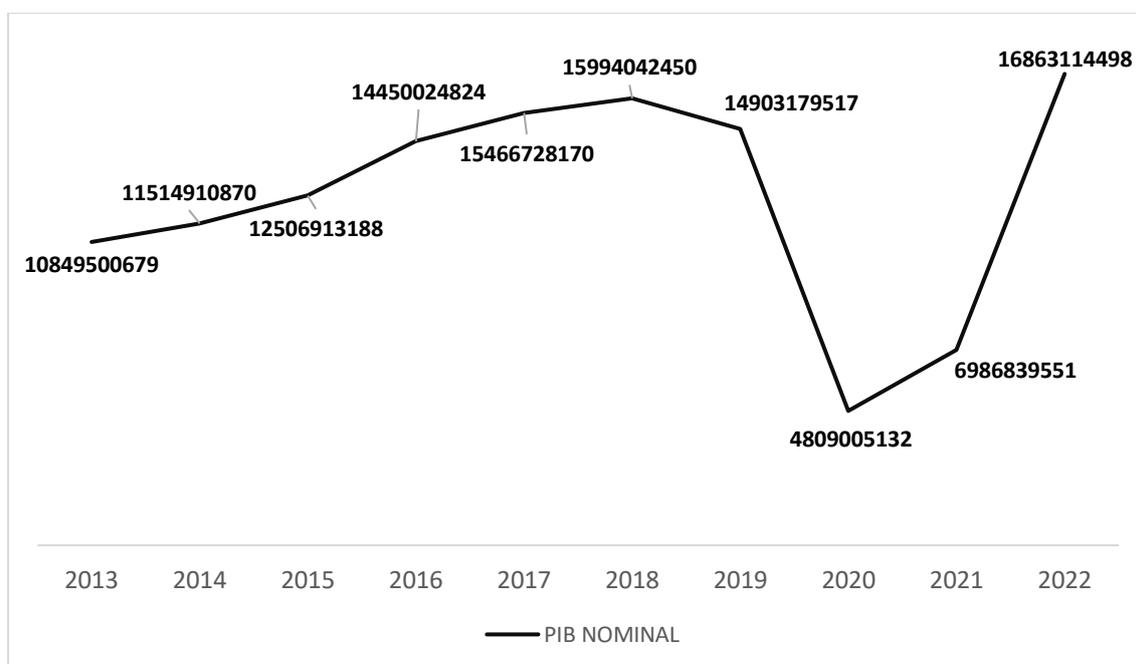
Este crecimiento de interés por visitar Canarias, unido a un descenso considerable en la oferta de viviendas, reduciéndose esta en un 22% entre el año 2019 y 2023, provoca malestar en la población local, ya que estos encuentran cada vez más dificultades ya sea para alquilar o comprar una vivienda. Según los datos del Colegio de Registradores de España (2023) el 28,6% de la compra de vivienda en las Islas Canarias en el año 2022 fue realizado por extranjeros, hecho que provoca a su vez descontento para la población residente que ve como personas extranjeras con mayor poder adquisitivo han provocado un aumento de los precios, dificultando aún más el acceso a la vivienda. Además, la alta demanda existente en las Islas Canarias provoca un aumento poblacional, siendo la tercera comunidad autónoma que más ha crecido en la última década, con un aumento del 4,6%, aproximadamente 20.000 nuevos habitantes cada año, según datos del INE (2023). Este crecimiento ejerce presión sobre los recursos naturales y la infraestructura del archipiélago, y es que, al tratarse de un espacio limitado, existen enormes dificultades a la hora de construir nuevas viviendas. (Idealista, 2023).

## **Análisis del turismo en Canarias a través de su aportación al PIB.**

El objetivo de este apartado es analizar y comprender la importancia del turismo en el Producto Interno Bruto (PIB) de las Islas Canarias, lo que se conoce como PIB turístico. El PIB turístico incluye una amplia gama de sectores que se benefician del turismo, como el alojamiento, la restauración, el transporte, las actividades recreativas, los servicios culturales y otros servicios relacionados. Cabe destacar que existen dos tipos de PIB, el PIB nominal y el PIB real.

El PIB nominal es el valor total de la producción de bienes y servicios en términos monetarios corrientes, es decir, utilizando los precios actuales en el período en consideración. No tiene en cuenta los cambios en los niveles de precios a lo largo del tiempo y puede verse afectado por la inflación o deflación. Por otro lado, el PIB real es una medida ajustada que tiene en cuenta los cambios en los niveles de precios y proporciona una estimación más precisa del crecimiento económico. Se calcula utilizando precios constantes de un año base o índices de precios para eliminar el efecto de la inflación o deflación.

Figura 2. Evolución PIB nominal del turismo en Canarias



Fuente: elaboración propia datos extraídos del ISTAC (2023) (Miles de millones de euros)

En ella se puede observar cómo la economía turística no ha dejado de crecer en las Islas Canarias salvo con la llegada de la pandemia que afectó de manera directa a todo el sector provocando una gran caída. Sin embargo, como se ve reflejado, en el año 2022 el nivel del PIB turístico alcanzó máximos históricos, llegando a la cifra de 16.863.114.498 euros. Como se mencionó anteriormente, el PIB nominal no considera los efectos que puede tener un país como la inflación o la deflación, por lo que para corregir el desajuste que provocan estos cambios en los niveles de precios ha de calcularse el deflactor del PIB. Este es un indicador que se utiliza para ajustar el valor del PIB nominal y obtener el PIB real, lo que va a permitir eliminar el efecto de la inflación o deflación.

A continuación, se realizará el cálculo del deflactor del PIB. Para realizar este cálculo se han utilizado datos del IPC (Índice de precios de consumo) facilitados por el ISTAC (2023) y tomando como base el año 2013.

$$\text{Deflactor del PIB} = (\text{IPC del año actual} / \text{Índice de precios del año base}) * 100$$

Tabla 1. Dato del IPC en las Islas Canarias.

	Euros
IPC 2022	109,899
IPC 2021	103,965
IPC 2020	98,089
IPC 2019	98,232
IPC 2018	97,819
IPC 2017	96,445
IPC 2016	95,387
IPC 2015	94,164
IPC 2014	94,517
IPC 2013	95,523

Fuente: elaboración propia datos extraídos del ISTAC (2023)

Tabla 2. Deflactor del PIB.

	Euros
Deflactor del PIB 2022	115,04
Deflactor del PIB 2021	108,84
Deflactor del PIB 2020	102,96
Deflactor del PIB 2019	102,84
Deflactor del PIB 2018	102,41
Deflactor del PIB 2017	100,96
Deflactor del PIB 2016	99,86
Deflactor del PIB 2015	98,58
Deflactor del PIB 2014	98,94
Deflactor del PIB 2013	100

Fuente: elaboración propia.

Una vez obtenido el deflactor del PIB de cada año, se calculará el PIB real.

$$\text{PIB real} = \text{PIB nominal} / \text{Deflactor del PIB}$$

Tabla 3. PIB real

PIB real	Euros
PIB real 2022	146.584.792,23
PIB real 2021	64.193.674,67
PIB real 2020	46.830.315,82
PIB real 2019	144.916.175,78

PIB real 2018	156.176.569,18
PIB real 2017	153.196.594,39
PIB real 2016	144.702.832,21
PIB real 2015	126.870.695,76
PIB real 2014	116.382.766,01
PIB real 2013	108.495.006,79

Fuente: elaboración propia.

En base a los datos del PIB real de los últimos años, se puede observar una evolución económica variable en el período analizado. En el año 2022, el PIB real alcanzó un valor de 146.584.792,23, lo cual representa un incremento significativo en comparación con los años anteriores. Este resultado sugiere un crecimiento económico real en ese período, indicando una mejora en la producción de bienes y servicios. Sin embargo, en 2021 esta cifra fue de 64.193.674,67 y en el año anterior alcanzó tan solo los 46.830.315,82, esto se debe a circunstancias como la pandemia del COVID-19 y las restricciones impuestas en ese año que causaron un impacto negativo en la economía, afectando en mayor medida al sector turístico. En contraste, en 2019 se registró un PIB real de 144.916.175,78, indicando un crecimiento económico en ese período y reflejando un aumento en la producción y el desarrollo económico. En 2018, el PIB real alcanzó un valor de 156.176.569,18, siendo superior al de años anteriores.

En resumen, los datos del PIB real muestran una variación en el crecimiento económico a lo largo de los años analizados. Se observa una contracción significativa en 2020 debido a la pandemia del COVID-19, mientras que en años posteriores se registra un crecimiento económico real, aunque con algunas variaciones. Estos resultados reflejan la dinámica de la economía en ese período y son importantes para comprender la evolución económica de las Islas Canarias.

## **2.2. Tipos de alojamientos**

La normativa que define los tipos de alojamientos turísticos en la comunidad autónoma de Canarias es 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, distingue los alojamientos en dos grandes grupos: establecimientos hoteleros y establecimientos extrahoteleros.

### **Establecimientos hoteleros.**

Los establecimientos hoteleros son aquellos que, además de ofrecer un alojamiento a sus clientes, proporcionan un servicio de alimentación. Estos se encuentran divididos en cuatro categorías, las cuales se diferencian principalmente según el tipo de suelo en el que se encuentran, el cual viene definido en la Ley 4/2017, de 13 de julio, del Suelo y de los Espacios Naturales Protegidos de Canarias. A continuación, se realizará una breve descripción de cada una de ellas.

La primera categoría que se encuentra dentro del Decreto 142/2010, de 4 de octubre, corresponde al Hotel, el cual se define como “el establecimiento turístico de alojamiento que ofrece los servicios de alojamiento y alimentación”.

En segundo lugar, se encuentra el Hotel Urbano definido como “el establecimiento hotelero ubicado en suelo urbano consolidado no turístico”. Este tipo de suelo se denomina con las siglas

(SUCO), y está compuesto por aquellos terrenos que cuenten con requisitos de pavimentación de calzada, encintado de aceras y alumbrado público, en los términos precisados por el plan general. (Ley 4/2017).

A continuación, se describe el Hotel Rural como “el establecimiento hotelero que se encuentra ubicado en un inmueble enclavado en suelo rústico y cuya edificación constituye un bien inmueble integrante del patrimonio histórico de la Comunidad Autónoma de Canarias”. Según la Ley 4/2017 éste es un tipo de suelo no urbanizable que tiene unas características naturales o culturales de gran valor.

Finalmente, la última categoría de los establecimientos hoteleros es el Hotel Emblemático el cual se define como “el establecimiento hotelero que se encuentra ubicado en suelo urbano consolidado no turístico y cuya edificación constituye un bien inmueble integrante del patrimonio histórico de la Comunidad Autónoma de Canarias”.

### **Establecimientos extrahoteleros.**

Según especifica el Decreto 142/2010, de 4 de octubre, los establecimientos extrahoteleros son “los establecimientos turísticos que ofrecen servicios de alojamiento acompañado o no de otros servicios complementarios”. Asimismo, dentro de dicho decreto se encuentran definidos los diferentes tipos de alojamientos que lo componen, los cuales se analizarán a continuación.

En primer lugar, se encuentra el Apartamento, el cual viene definido como “el establecimiento extrahotelero compuesto por unidades de alojamiento dotadas del equipamiento e instalaciones necesarias para la conservación, manipulación y consumo de alimentos”.

La segunda categoría que forma parte de los establecimientos extrahoteleros es la Villa “el establecimiento extrahotelero compuesto por una o varias unidades de alojamiento de tipología edificatoria aislada, dotada de zonas verdes de uso privativo y del equipamiento e instalaciones necesarias para la conservación, manipulación y consumo de alimentos”.

Asimismo, la Casa Rural forma parte de estos alojamientos y se define como el “establecimiento extrahotelero ubicado en un inmueble enclavado en suelo rústico y cuya edificación constituye un bien inmueble integrante del patrimonio histórico de la Comunidad Autónoma de Canarias”.

Por último, la Casa Emblemática es el “establecimiento extrahotelero ubicado en inmueble situado en suelo urbano consolidado no turístico y cuya edificación constituye un bien inmueble integrante del patrimonio histórico de la Comunidad Autónoma de Canarias”.

A las cuatro categorías anteriores se añadió, en el año 2015, un nuevo tipo de alojamiento, las Viviendas Vacacionales, las cuales se encuentran reguladas 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.

Habiendo hecho un repaso por cada uno de los tipos de alojamientos hoteleros y extrahoteleros a partir de este momento, se va a analizar en profundidad el concepto de vivienda vacacional, y por qué ha tenido un impacto tan grande en el archipiélago canario.

### **3. LA VIVIENDA VACACIONAL EN CANARIAS**

Gracias al avance tecnológico y al desarrollo de nuevas plataformas online como es el caso de Airbnb o Booking, en la última década el sector turístico ha experimentado un profundo cambio que ha condicionado el mercado turístico en todo el mundo y por supuesto también en las Islas Canarias. Estas plataformas online han facilitado la posibilidad de alquilar, prácticamente a cualquier persona, su vivienda a través de internet. Este hecho ha provocado cambios significativos en el Archipiélago Canario, tanto a nivel económico como a nivel social, como analizaremos a continuación.

#### **3.1. Objetivos**

El objetivo principal de este trabajo es describir y comparar los tipos de alojamientos que existen en Canarias, los hoteleros y los extrahoteleros, haciendo hincapié en la irrupción que ha tenido el concepto de la vivienda vacacional los últimos años.

Para la consecución de este objetivo principal se han establecido los siguientes objetivos específicos:

- Explicar el concepto de vivienda vacacional.
- Detallar los pasos a seguir para registrar una vivienda vacacional.
- Comparar las ventajas y desventajas entre alojamientos hoteleros y las viviendas vacacionales.
- Conocer el número de plazas que ofertan los diferentes tipos de alojamientos.
- Conocer las características de las plataformas online.

#### **3.2. Metodología**

El trabajo en cuestión se desarrolló siguiendo una metodología exhaustiva, que se centró, principalmente, en la recolección y análisis de datos a través de internet. A través de esto, se logró obtener información precisa y actualizada para alcanzar los objetivos planteados de una manera más eficiente.

Una de las principales fuentes de información consultadas fue la página web oficial del Gobierno de Canarias, donde se pudo obtener información de relevancia sobre el turismo en cada una de las Islas Canarias, así como examinar la normativa encargada de regular todo lo relacionado con este sector.

Asimismo, se ha tenido en cuenta una gran variedad de datos y estadísticas de las principales fuentes oficiales relacionadas con el sector turístico, como son el Instituto Canario de Estadística (ISTAC) y el Instituto Nacional de Estadística (INE), los cuáles son dos organismos públicos encargados de los servicios estadísticos, tanto a nivel nacional como autonómico.

También se han analizado los portales webs de las principales plataformas digitales de alquiler vacacional, estos además de aportar información relevante para el trabajo permiten conocer con más detalle los servicios y precios que ofrecen los establecimientos. Este análisis apoyado con la página web Airdna ha posibilitado comparar miles de alojamientos y conocer datos como el precio medio por noche o la estancia media de los viajeros.

Además de las fuentes oficiales, con el fin de obtener la opinión de expertos en la materia se han analizado un gran número de artículos científicos y periodísticos, además de consultar la página web de la Asociación Canaria de Alquiler Vacacional (ASCAV). De esta forma se ha obtenido una perspectiva más amplia de todos los aspectos que condicionan de una manera u otra el sector turístico. Gran parte de estos artículos se han obtenido de diferentes bases de datos y portales webs como Google Scholar o Researchgate.

### **3.3. La vivienda vacacional**

Con el objetivo de comprender mejor el concepto de vivienda vacacional se procederá a leer la definición que cita la ley, según el decreto 113/2015, de 22 de mayo publicado en el BOC, las viviendas vacacionales son “las viviendas, que amuebladas y equipadas en condiciones de uso inmediato y reuniendo los requisitos previstos en este Reglamento, son comercializadas o promocionadas en canales de oferta turística, para ser cedidas temporalmente y en su totalidad a terceros, de forma habitual, con fines de alojamiento vacacional y a cambio de un precio”.

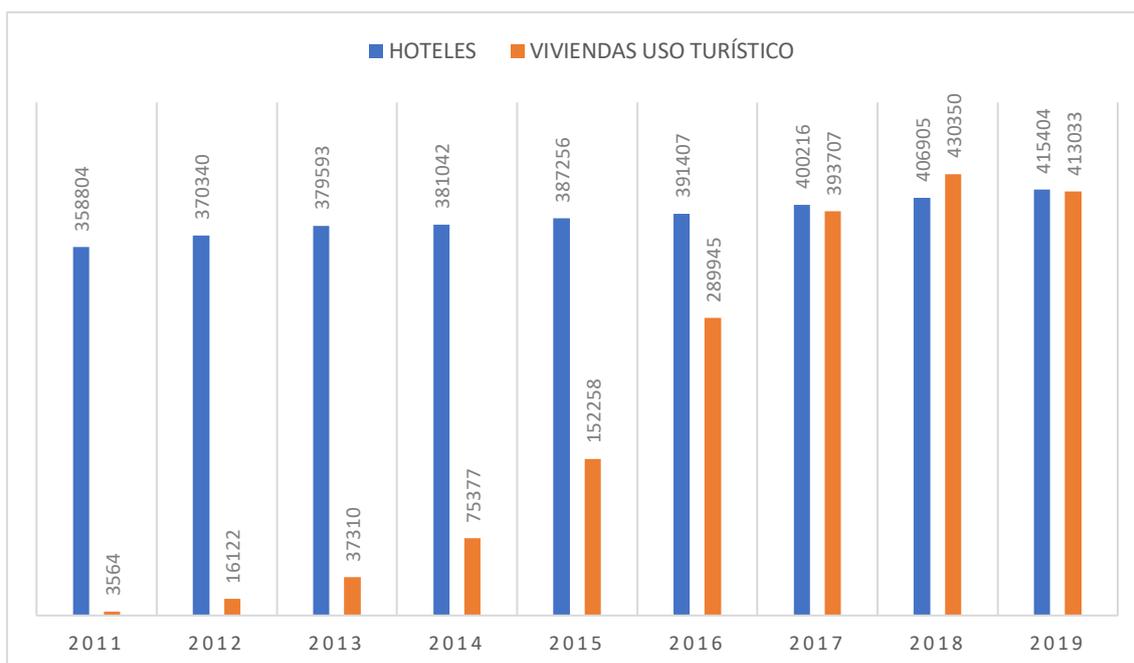
Siguiendo el mismo decreto, estas se podrán ofertar a través de las agencias de viajes, centrales de reserva y otras empresas de intermediación y organización de servicios turísticos, incluidos los canales de intermediación virtuales; páginas webs de promoción, publicidad, reserva o alquiler; y publicidad realizada por cualquier medio de comunicación.

Tras una primera impresión, puede parecer que cualquier persona que posea una propiedad puede destinarla al alquiler turístico, es por ello por lo que, con hacer una búsqueda rápida a través de internet se pueden encontrar todo tipo de alojamientos, ya sea dormir en un barco o en una tienda de campaña en el campo. Pero la realidad es que los diferentes tipos de alojamientos que se anuncian en las nuevas plataformas online han de cumplir un gran número de requisitos antes de ser puestos a disposición del cliente.

Las viviendas vacacionales han experimentado un progreso muy grande en comparación con el sector hotelero gracias a las características que las conforman, como por ejemplo la variedad en la oferta, los precios reducidos o la flexibilidad a la hora de elegir donde ubicarse en el lugar de destino. Más allá de las posibles ventajas y desventajas que puedan acarrear uno u otro servicio, existen factores más determinantes que condicionan de manera directa el crecimiento de estas, como lo son las diferencias a la hora de regular cada uno, o los costes fijos tan elevados que tiene el sector hotelero, ya que la inversión que se ha de realizar es mucho mayor para este último. (Chen, 2009).

En la actualidad, las viviendas vacacionales se han convertido en un modelo de negocio en expansión en todo el mundo. Cada vez son más las personas que optan por alquilar una vivienda durante sus vacaciones en lugar de hospedarse en un hotel. Y no solo los turistas, sino también los propietarios de las viviendas ven en este modelo de negocio una oportunidad de generar ingresos adicionales.

Figura 3. Evolución plazas hoteleras y de viviendas vacacionales en España.



Fuente: elaboración propia, datos extraídos de Epdata. (2023) (Número de plazas)

En este gráfico se observa el crecimiento exponencial que han tenido las viviendas de uso turístico en España hasta el año 2019, año en el que comenzaron las restricciones de movimiento debido al Covid-19. En concreto, en el año 2018 se llegó a sumar un total de 430.350 plazas ofertadas, frente a las 406.905 plazas que oferta el sector hotelero.

Las cifras dejan en evidencia el aumento que han experimentado las viviendas vacacionales, creciendo desde el año 2012 hasta el año 2019 una media de 104,4% anual, mientras que el sector hotelero prácticamente se ha mantenido estable durante todo este periodo, estando conformado en el año 2012 por un total de 370.340 plazas, y aumentando esta cifra en tan solo 45.064 hasta 2019, según datos de Epdata. (2023).

Analizando más en profundidad los datos en el Archipiélago Canario se puede observar que en el año 2019 la oferta alojativa estaba formada por 752 hoteles y 24.240 apartamentos y viviendas vacacionales, en otras palabras, los complejos extrahoteleros representan el 97% de la oferta, frente al 3% que abarca el sector hotelero. No obstante, esta diferencia se reduce si se considera el número de plazas turísticas, debido a la mayor capacidad promedio de los alojamientos hoteleros. De esta manera, los alojamientos hoteleros representan el 44,3% (226.665 camas) de las plazas disponibles, mientras que las plazas extrahoteleras conforman el 55,7% (283.759 camas) restante. (Confederación Canaria de Empresarios, 2019).

Dada la posición destacada de España como uno de los países más importantes en el sector turístico, es crucial que enfrente el desafío que se le presenta, tanto en términos legales como en la integración en la economía digital. A pesar de esto, los estudios realizados hasta la fecha indican que el impacto de Airbnb no es tan significativo como se podría esperar debido a su rápido crecimiento. No obstante, se han comenzado a observar efectos en la rentabilidad en el sector hotelero debido a una disminución en los precios. (Moreno Izquierdo et al., 2006).

Como se ha comentado durante este epígrafe, existen multitud de motivos por los cuales las viviendas vacacionales han tenido una gran evolución, sin embargo, para poder publicitar una vivienda los propietarios tienen que cumplir una serie de requisitos que se expondrán a continuación.

### **3.4. Pasos a seguir para registrar legalmente una vivienda vacacional**

Es importante destacar que la Ley Orgánica 10/1982 atribuye a la Comunidad Autónoma de Canarias la competencia exclusiva en materia de turismo, por lo que se analizará la normativa que ha de cumplirse en las Islas Canarias, la cual viene establecida en el Decreto 226/2017.

Anteriormente, el Decreto 113/2015 en el artículo 13.3 indicaba que no se podía comenzar a alquilar una vivienda vacacional hasta que esta estuviera inscrita en el Registro General Turístico de la Comunidad Autónoma de Canarias por parte del Cabildo Insular, lo cual debía ocurrir en un plazo máximo de quince días hábiles después de haber presentado la declaración responsable correspondiente. Sin embargo, esta disposición ha sido anulada según la sentencia 41/2017 por el Tribunal Supremo, siendo posible a partir de ahora, anunciar y rentar la propiedad vacacional desde el mismo día en que se haya entregado la declaración responsable ante el Cabildo Insular correspondiente o el Gobierno de Canarias.

Para presentar la declaración responsable de inicio de actividad, en el caso de las personas físicas, será posible llevarlo a cabo tanto de forma telemática, a través de la sede electrónica, como de forma presencial ante el órgano competente de la Administración Pública de la Comunidad Autónoma de Canarias. (Decreto 226/2017).

Además de la declaración responsable, el propietario ha de aportar la escritura de propiedad, el plano de la situación y del emplazamiento de la vivienda, un documento acreditativo en el que se dé de alta en el Impuesto General Indirecto Canario (IGIC), y, por último, una fotocopia del DNI o NIE. (Decreto 226/2017).

Por otra parte, en la Comunidad Autónoma de Canarias, actualmente, es obligatorio pagar una tasa por el inicio de actividad clasificada, entre las que se encuentran los establecimientos turísticos. El importe de la tasa varía en función del ayuntamiento encargado de aplicarla, por ejemplo, en el Ayuntamiento de Santa Cruz de Tenerife tendrá un coste de 84,70 euros y en el de La Laguna tendría un coste mínimo de 1.050 euros, el cual aumentará en función de los metros cuadrados que tenga la propiedad. (Ayuntamiento de Santa Cruz de Tenerife, 2022; Ayuntamiento de San Cristóbal de La Laguna, 2022).

Finalmente, una vez se obtenga el número de registro por parte de la Administración, este ha de verse reflejado en cualquier tipo de publicidad que se lleve a cabo, tanto si fuera física como si fuera online. Asimismo, las viviendas vacacionales, han de exhibir una placa-distintivo que anuncie que la propiedad se trata de un alquiler vacacional. Dicha placa mostraría las siglas VV junto al número de inscripción en el Registro General Turístico de la Comunidad Autónoma de Canarias. (Decreto 226/2017).

Además, los propietarios de las viviendas vacacionales deberán hacer llegar un parte de entrada de viajeros a la Dirección General de Policía o a la Dirección General de la Guardia Civil, en función de la localidad donde se ubique la vivienda, el cual ha sido entregado previamente por dicho

organismo y cumplimentado por los dueños del establecimiento. En el decreto 226/2017 es posible encontrar hasta cuatro opciones para hacer llegar la información, en un plazo de 24 horas desde el comienzo del alojamiento del cliente:

- Presentando personalmente dos copias de la hoja de registro en la Comisaría de Policía o puesto de la Guardia Civil correspondiente.
- Transmitiendo la información contenida en las hojas de registro a la Comisaría de Policía o comandancia de la Guardia Civil correspondiente a través de fax.
- Entregando la información requerida en las dependencias policiales.
- Enviando los archivos a través de internet al Centro de Proceso de Datos de la Dirección General de la Policía o de la Guardia Civil.

Es importante tener en cuenta todo lo comentado anteriormente, debido a que, en caso de no cumplir los requisitos, se podría hacer frente a diferentes sanciones que pueden llegar hasta los 300.000€. Estas infracciones se recogen dentro del Título VI de la Ley 7/1995 y se dividen en tres categorías:

Infracciones leves: la sanción variará desde una advertencia al infractor hasta como máximo un importe de 1.500€. Los motivos para incurrir en ellas comprenderían desde acciones que obstaculicen o retrasen el cumplimiento de las obligaciones de información a la autoridad competente, hasta la carencia de información de exposición pública obligatoria como puede ser la ausencia de la placa de vivienda vacacional.

Infracciones graves: en este caso el importe oscilará entre 1.501€ y 30.000€, y se incurriría en una infracción si por ejemplo se lleva a cabo un anuncio engañoso, que no se ajuste a la realidad, o si se carece de la hoja de reclamaciones si se solicitará por parte de los clientes.

Infracciones muy graves: para las infracciones muy graves las multas se encontrarán entre 30.001€ y 300.000€, y algunos de los motivos en los que se incurriría en este apartado sería la falsedad en las declaraciones responsables, cuando se refiera a datos que afecten gravemente a la salud y seguridad de los usuarios turísticos, o el incumplimiento de las normas legales relativas al principio de unidad de explotación de establecimientos de alojamiento.

### **3.5. Ventajas y desventajas del hospedaje en el sector hotelero y en las viviendas vacacionales**

En este apartado se llevará a cabo un análisis sobre las ventajas y desventajas que presentan los hoteles y las viviendas vacacionales como opciones de alojamiento. Ambos son opciones muy populares entre los viajeros, pero cada una tiene sus particularidades que las hacen más adecuadas para los diferentes tipos de usuarios y situaciones. Por un lado, los hoteles ofrecen una serie de servicios y comodidades que pueden hacer que la estancia sea más cómoda y agradable, y, por otro lado, las viviendas vacacionales suelen proporcionar mayor privacidad. Sin embargo, también existen desventajas en ambos casos, como el costo, la ubicación y la disponibilidad de las instalaciones. En este apartado se analizarán estas y otras cuestiones con el fin de proporcionar una visión completa de las ventajas y desventajas de cada opción de alojamiento.

## **Ventajas que ofrecen las viviendas vacacionales frente al sector hotelero.**

Las viviendas vacacionales presentan ventajas significativas como la disminución de los costos de hospedaje, experimentar el viaje como si se estuviera viviendo en el lugar de destino y tener una relación más directa con los anfitriones. (Gunasekaran y Anandkumar, 2012).

La primera ventaja para destacar este tipo de alojamientos es el aumento de la variedad en la oferta para los clientes. Con la llegada de las nuevas plataformas, los usuarios tienen a su alcance una enorme cantidad de oportunidades y la posibilidad de encontrar la estancia que más se aproxime a sus necesidades. Años atrás, prácticamente las únicas opciones que existían de alojamiento vacacional eran los hoteles y los apartamentos, sin embargo, hoy en día, con una simple búsqueda, a través de internet, podemos encontrar desde villas de lujo, hasta cabañas en plena naturaleza o casas cueva. Esto posibilita la oportunidad de encontrar el establecimiento perfecto en el que hospedarse, y es que, gracias a las nuevas plataformas, es posible aplicar diversos filtros a la hora de buscar alojamientos, siendo así posible, por ejemplo, mostrar solo los que dispongan de piscina privada o aquellos que tengan buena conexión a internet para poder teletrabajar.

Otro punto importante sobre las ventajas de las viviendas vacacionales es la privacidad, y es que, al alojarse en un lugar privado, los clientes no podrán causar molestias a los demás huéspedes o ser incomodados por empleados del hotel. Además, al alquilar una casa o apartamento completo en lugar de una habitación de hotel, los huéspedes tienen más espacio para disfrutar durante su estancia, por ejemplo, las viviendas vacacionales disponen de cocina privada, lo que les permite ahorrar dinero y tener una mayor libertad. Asimismo, actualmente existe el servicio de entrada autónoma, gracias al cual los huéspedes no mantienen contacto con los propietarios, y es que, estos últimos depositan las llaves en la entrada de la vivienda, dentro de una caja de seguridad, la cual se abre con un código.

Por otro lado, la comunicación directa con el propietario de una vivienda vacacional es de vital importancia, ya que, al mantener contacto directo con el anfitrión, los huéspedes pueden obtener recomendaciones de gran valor, obtener ayuda para resolver problemas y aclarar cualquier duda que pueda surgir durante su estancia. Y es que, al tratarse en la mayoría de los casos de segundas viviendas, los anfitriones son personas que conocen la zona en la que se ubica el alojamiento y, por lo tanto, pueden proporcionar información muy valiosa a sus huéspedes.

El precio es otro factor que marca la diferencia. Por lo general, alojarse en un hotel resulta más caro que en una vivienda vacacional, esto se debe a varios aspectos entre los que destacan los servicios, ya sea el desayuno incluido, servicio de habitaciones, piscina, etc. Dichos servicios hacen que la experiencia sea más agradable, pero a su vez incrementan el precio de la estancia, ya que al alojarse en una vivienda vacacional no es posible disfrutar de estos. Sin embargo, el factor que más abarata el precio es la posibilidad de compartir el alojamiento entre varias personas, y es que, aunque la mayoría de las viviendas vacacionales tienen una tarifa complementaria por cada huésped extra que se vaya a alojar, esta opción suele resultar más económica que reservar varias habitaciones en un hotel.

Por último, la ubicación de las viviendas vacacionales también es un aspecto decisivo y es que en función de lo que busque el cliente estas pueden presentar multitud de ventajas, por ejemplo y

aunque no exento de polémica, muchos de estos alojamientos se encuentran en zonas residenciales, y aunque esto pueda suponer un problema para los residentes, permite a los extranjeros experimentar el estilo de vida del lugar que visitan de una manera más realista. Otra ventaja es que permite estar más cerca de aquellos lugares que se desean visitar, ya que, al tratarse de viviendas, tienen menos restricciones respecto a su ubicación. También da la opción de hospedarnos en una zona más tranquila, pudiendo encontrar viviendas en zonas residenciales alejadas del centro turístico.

### **Ventajas que ofrece el sector hotelero frente a las viviendas vacacionales.**

El primer punto que se puede destacar del sector hotelero es la fiabilidad que ofrecen frente a las viviendas vacacionales, ya que al realizar un viaje se valora especialmente que el lugar se ajuste a las expectativas generadas, aspecto que los hoteles suelen cumplir ya que este tipo de alojamiento se rige por un gran número de normas para poder realizar su actividad legalmente, lo que garantiza unas condiciones mínimas de calidad, logrando que el hotel genere mayor confianza que una vivienda vacacional.

Asimismo, la seguridad es una de las ventajas más importantes. En las viviendas vacacionales no existe la certeza de que va a haber una persona que te reciba y a la que poder acudir de forma inmediata en caso de que surgiera algún problema o imprevisto, además de destacar todas las medidas de seguridad adicionales como cámaras, personal de seguridad o protocolos en caso de incendios, que, sin embargo, en la mayoría de las viviendas vacacionales, no se encuentran disponibles.

Otro aspecto que juega a favor de los hoteles es la cantidad de servicios que estos ofrecen en comparación con la mayoría de las viviendas vacacionales. Si bien un alquiler vacacional puede constar de piscina e incluso gimnasio, esto no es lo más común, en cambio, en la mayoría de los hoteles se puede disfrutar de estos últimos, además de servicio de recepción las 24 horas del día, servicio de habitaciones e incluso disfrutar de la comida de restaurantes que puedan estar ubicados dentro del propio hotel.

Otro aspecto por destacar es la limpieza. Un hotel precisa de una mayor atención a la limpieza que una vivienda vacacional, puesto que, al contar con un mayor número de camas, el movimiento constante de entradas y salidas de clientes hace imprescindible la contratación de personal de limpieza que se encargue de mantener, tanto las habitaciones como las zonas comunes, en perfectas condiciones a diario. Este hecho no ocurre en las viviendas vacacionales, ya que en su mayoría solo se realiza dicha limpieza cuando un cliente abandona la propiedad o, en su caso, cuando otro comienza su estadía.

El sector hotelero también destaca por la comodidad que ofrece a sus clientes. Este tipo de alojamiento busca cubrir todas las necesidades que le puedan surgir a los huéspedes, con el fin de que el cliente solo tenga que disfrutar de su estancia y del lugar que ha ido a visitar, sin tener que preocuparse, por ejemplo, de la limpieza o de cocinar. Sin embargo, en las viviendas vacacionales el huésped ha de ocuparse de estos aspectos mencionados anteriormente, por lo que no le será posible desconectar completamente a pesar de estar de vacaciones.

A su vez el sector hotelero puede ofrecer multitud de actividades de ocio debido a que se trata de complejos en los que se pueden alojar cientos de personas. Dichas actividades abarcan todo tipo de público, adaptando cada una de ellas según el rango de edad de los clientes. De esta forma se pueden encontrar actividades para toda la familia, como tan solo para niños o adultos.

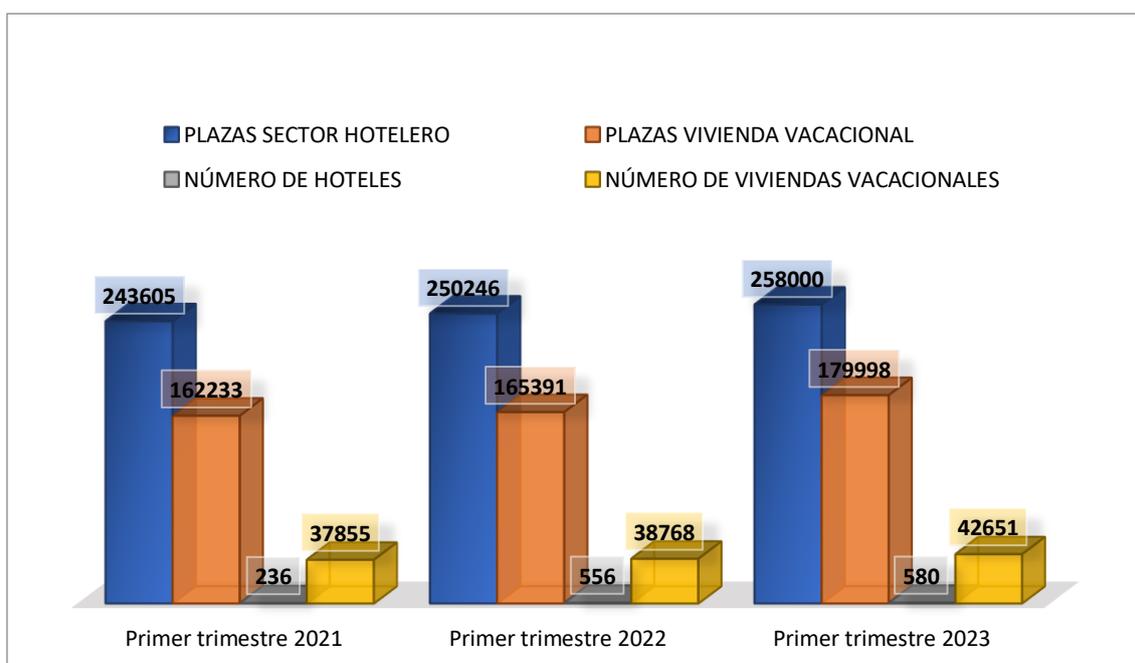
En general, los hoteles suelen ofrecer una experiencia más estandarizada, lo que puede ser una ventaja para aquellos viajeros que buscan servicios de alta calidad como restaurantes, spa o gimnasio. Por otro lado, las viviendas vacacionales son ideales para viajeros que buscan una experiencia más relajada, ya que les permiten tener más privacidad y libertad para hacer lo que deseen, sin tener que preocuparse por las reglas y horarios establecidos por los hoteles, además, estas suelen ser más económicas.

En conclusión, ambos servicios aportan unas características muy diversas a los clientes, lo que les permite decidir con mayor precisión el tipo de alojamiento que se ajusta más a sus necesidades. Es importante tener en cuenta que ambos tipos de alojamiento pueden coexistir en el mercado turístico y satisfacer las diferentes necesidades y preferencias de los viajeros, por lo que, la decisión de optar por un hotel o una vivienda vacacional para alojarse dependerá de las necesidades y gustos personales de cada viajero.

### 3.6. Plazas del sector hotelero vs viviendas vacacionales

En este epígrafe, se va a analizar cómo se encuentra distribuido el número de camas destinado a los turistas en el Archipiélago Canario, especificando el porcentaje sobre el total de la oferta que tienen tanto los alojamientos hoteleros como las viviendas vacacionales en el mercado turístico actual. Para ello, se expondrá una gráfica en la que se detalla lo mencionado anteriormente y se llevará a cabo un análisis exhaustivo de los datos expuestos.

Figura 4. Distribución de establecimientos y plazas según tipo de alojamiento.



Fuente: elaboración propia, datos extraídos del INE. (2023)

Como se observa en la figura número 3, el sector hotelero ocupa el primer lugar en cuanto a número de plazas ofertadas. Según datos del INE durante el primer trimestre del año 2023, dicho sector está formado por un total de 258.000 camas a lo largo del Archipiélago Canario, frente a las 179.998 que ofertan las viviendas vacacionales. Sin embargo, si comparamos ambos tipos de alojamientos, se puede observar que estas últimas crecen a un ritmo mucho más elevado, ofertando una media de 10 nuevos establecimientos al día durante el año 2022, y, por lo tanto, elevando la cifra de alojamientos desde 38.768 en dicho año, hasta 42.651 en el 2023. Comparándolo con los establecimientos hoteleros, estos mantienen su liderazgo debido a la alta capacidad alojativa que tienen en sus instalaciones, a pesar de aumentar en tan solo 14 establecimientos, pasando de 556 hoteles a 580.

Según datos del ISTAC (2023), al menos 183.783 personas de entre 18 y 34 años se han alojado alguna vez en una vivienda vacacional, frente a las 45.596 de 55 años o más. Las cifras mencionadas anteriormente clarifican la distinta manera de pensar que tienen las personas a la hora de planificar un viaje, según la edad. Los datos se pueden interpretar como resultado de “la brecha digital”, y es que las personas jóvenes son capaces de entender mejor los nuevos avances tecnológicos, y, por ende, las plataformas digitales como Airbnb. Otra interpretación podría ser el hecho de que una persona de edad más avanzada, como se mencionaba anteriormente, preferirá las comodidades que le ofrece el sector hotelero. Asimismo, la evolución de ambos tipos de alojamiento dependerá en gran medida de la legislación encargada de regularlos, y es que se puede observar como en otras comunidades de similares características como, por ejemplo, las Islas Baleares, el continuo crecimiento que tenían las viviendas vacacionales, se ha visto mermado por una serie de normas que limitan la apertura de dichos establecimientos. (INE, 2023).

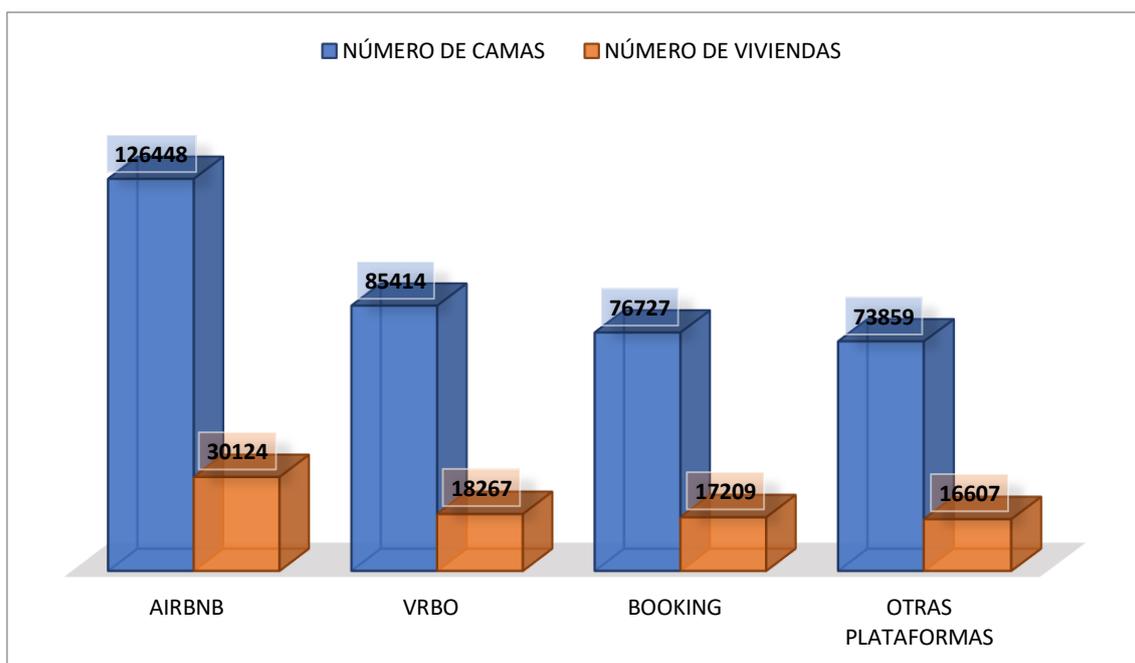
En cuanto al promedio de plazas ofertadas por vivienda vacacional, este es notablemente inferior al que ofrece el sector hotelero, es por ello por lo que este último oferta un mayor número de plazas a pesar de contar con menos establecimientos. Las viviendas vacacionales actualmente tienen un promedio de 4,22 camas por alojamiento, frente a las 444,83 plazas que oferta el sector hotelero de media. (INE, 2023).

Según la Confederación Canaria de Empresarios, (2019) la tarifa media por noche en las viviendas vacacionales se sitúa en 80,20 euros, por debajo del que oferta el sector hotelero, el cual tiene un costo medio por noche de 94,77 euros. Como se había indicado previamente, en su mayoría los alojamientos extrahoteleros ofrecen precios inferiores a los hoteleros, esto se debe en gran parte a una menor oferta en cuanto a los servicios y unos costes notablemente inferiores que los que soporta un hotel.

### **3.7. Plataformas online y sus principales características**

Actualmente, gracias a los avances tecnológicos existe la posibilidad de reservar una estancia a través de internet, ya sea desde la página web de la empresa o incluso desde las aplicaciones para el teléfono móvil. Las nuevas plataformas digitales de alquiler turístico han adaptado sus páginas webs para que cualquier usuario pueda gestionar la reserva de su establecimiento de una manera rápida y sencilla, a la vez que permite a los propietarios de los establecimientos la posibilidad de realizar todo tipo de gestiones vía online. A continuación, vamos a analizar cómo se encuentran distribuidos los anuncios de los diferentes alojamientos turísticos en Canarias en función de las plataformas online utilizadas.

Figura 5. Distribución del número de viviendas por plataformas.



Fuente: elaboración propia, datos extraídos del Gobierno de Canarias. (2019)

En el gráfico anterior se observa el número de viviendas y camas que ofertan las plataformas online más importantes del mercado. Se puede apreciar cómo la empresa Airbnb se posiciona en primer lugar, con un total de 30.124 viviendas, las cuales suman un total de 126.448 camas publicadas en el año 2019, prácticamente duplicando al portal Vrbo, que se encontraría en segunda posición con 18.267 alojamientos disponibles y 85.414 camas. Entre ambas plataformas acumulan un total del 58,86% de la cuota de mercado. Cabe destacar que ninguna plataforma es excluyente, es decir, aunque se publique un anuncio en Airbnb este puede estar publicado a su vez en Booking, de hecho, las plataformas facilitan la integración de unas con otras para que le resulte más cómodo a sus usuarios la gestión del alojamiento y evitar futuros problemas, como podría ser el solapamiento de dos reservas en una misma fecha y para una misma vivienda o habitación. (Airbnb, 2023; Booking, 2022).

Además, en los últimos años las plataformas han realizado los ajustes necesarios para abarcar cada vez más alojamientos en sus páginas webs, y es que si antes la plataforma Booking ofrecía exclusivamente un servicio para reservar habitaciones de hotel, hoy en día se puede encontrar cualquier tipo de alojamiento, y lo mismo ocurriría con Airbnb pero a la inversa, si en un principio la empresa había nacido con la intención de alquilar un espacio extra que podía poseer alguien en su domicilio, hoy en día se puede encontrar cualquier tipo de viviendas y por supuesto también, habitaciones de hotel. (Airbnb, 2023).

Por lo tanto, analizando un poco más los distintos canales por los que hoy en día se pueden llevar a cabo las reservas de los alojamientos, es posible percatarse de que no hay restricciones en cuanto a la oferta, es decir, cualquier anuncio puede publicarse en cualquier plataforma sin ningún tipo de requisito legal, por lo que esta variación, en cuanto al número de alojamientos turísticos, depende exclusivamente del portal web en el que prefieren publicarlos sus propietarios.

Más allá de que una plataforma pueda generar más confianza que otra o simplemente resulte más atractiva visualmente, estas empresas cobran una comisión por los servicios prestados. A continuación, se llevará a cabo un análisis de las condiciones más destacables que ofrecen las tres más importantes: Booking, Vrbo y Airbnb. Además, se simulará una reserva de un alojamiento que se publicita a 100 euros la noche en cada una de estas webs, con el fin de comprobar las diferentes comisiones que aplican, tanto a los huéspedes como a los propietarios.

Se comenzará realizando dicho análisis en la plataforma Booking. En este caso, si un alojamiento se publicita a 100 euros la noche el cliente pagará 700 euros a la semana, es decir, no tendrá ningún costo extra para él. Sin embargo, Booking no abona dicha cantidad íntegra a los propietarios, restándole a dicho importe un 22% en concepto de comisión, por lo que, de los 700 euros, los propietarios recibirán el 78%, 546 euros. En el caso de tener algún coste extra como podría ser 50 euros por el gasto de limpieza, este se sumará al cliente sin influir en los cálculos anteriores, por lo que el propietario del alojamiento obtendrá 596 euros. (Booking, 2022).

Tabla 4. Ejemplo de reserva en Booking.

Pago total cliente	750€/semana
Comisión Booking	154€ (22%)
Cobro final propietario	569€/semana

Fuente: elaboración propia.

Asimismo, la plataforma permite la opción de ofrecer descuentos del 10%, 15% y del 20% a aquellos propietarios que cumplan una serie de requisitos, son los denominados alojamientos “Genius”. En ellos se puede alojar cualquier cliente, pero sólo podrán disfrutar de sus ventajas aquellos que cumplan a su vez ciertas condiciones. Todo ello con la intención de fidelizar a los clientes, otorgándoles premios conforme más reservas realicen a través de la plataforma. (Booking, 2022).

Existen tres niveles Genius, tanto para los clientes como para los propietarios. En el caso de estos últimos es necesario cumplir una serie de requisitos para formar parte de cualquiera de estos tres niveles: permanecer abierto y disponible en la plataforma, haber recibido como mínimo tres comentarios de los clientes y tener una puntuación de los comentarios de al menos 7,5 puntos. (Booking, 2022).

- Genius nivel 1: ofrece un 10% de descuento y una mayor visibilidad del anuncio publicado. Al realizar una búsqueda, los primeros alojamientos que se mostrarán serán los que formen parte del programa Genius, y, por lo tanto, lograrán un mayor número de reservas. Se pueden beneficiar de dicho programa todas aquellas personas que hayan realizado al menos 2 reservas a través de Booking en un periodo inferior a 2 años.
- Genius nivel 2: ofrece un 15% de descuento y una mayor visibilidad en comparación con los anuncios que forman parte del nivel 1. En este caso, pueden acceder a este nivel los clientes que hayan completado cinco estancias o más en dos años.
- Genius nivel 3: los anuncios que formen parte de este programa aparecerán los primeros al realizar una búsqueda en la zona, además ofrecen un 20% de descuento y pueden beneficiarse de él aquellos clientes que hayan realizado al menos 15 viajes en los últimos 2 años.

En cuanto a Airbnb, una de las diferencias que existe respecto a la plataforma Booking es que la primera aumenta el importe final que ha de pagar el cliente. Siguiendo el ejemplo anterior, un alojamiento que cuesta 100 euros la noche (700 a la semana) y que, por ejemplo, tenga un coste extra de 50 euros por los gastos de limpieza, el cliente pagará un suplemento del 14% tal y como especifica la normativa de Airbnb, esto significa que el pago final será de 855 euros. Por su parte, el propietario pagará un 3% de comisión a Airbnb, en otras palabras, de los 750 euros, tendrá que pagar 22,5 euros. En conclusión, de los 855 euros que paga el cliente, el propietario obtendrá una cantidad total de 727,5 euros. (Airbnb, 2023).

Tabla 5. Ejemplo de reserva en Airbnb.

<b>Pago total cliente</b>	855€/semana
<b>Comisión Airbnb</b>	127,5€ (17%)
<b>Cobro final propietario</b>	727,5 €/semana

Fuente: elaboración propia.

Asimismo, Airbnb también ofrece algunas ventajas a aquellos propietarios que cumplan una serie de requisitos, los cuales son denominados “Superanfitriones”. Aquellos alojamientos que obtengan dicho distintivo contarán con una mayor visibilidad, exactamente igual que con el programa Genius de Booking. De esta forma, estos alojamientos generan una mayor confianza en los clientes, ya que, como se comentó anteriormente, esta es fundamental a la hora de alojarse en las viviendas vacacionales, y, gracias a este distintivo se puede detectar fácilmente aquellos alojamientos que tengan una mayor experiencia en el sector. Por último, todos los establecimientos que cumplan los requisitos para ser Superanfitriones recibirán un cupón con un valor de 100\$, que servirá para canjear en otros establecimientos de la plataforma, el cual se renovará anualmente si se sigue formando parte de dicho programa. Para beneficiarse de dicho programa se han de cumplir cuatro requisitos: (Airbnb, 2023).

- Tener una valoración media como mínimo de 4,8 sobre 5 puntos en los comentarios que escriben los huéspedes.
- Haber completado al menos 10 estancias o 3 reservas que superen las 100 noches.
- Tener un índice de cancelación de menos del 1 %.
- Haber mantenido un índice de respuesta del 90 % o más. Este índice hace referencia a la rapidez con la que los propietarios responden las consultas a sus clientes.

En cuanto a Vrbo, esta empresa factura un 12% adicional a los clientes por cada reserva que se realice a través de su página web. En este caso y siguiendo los dos ejemplos anteriores, un alojamiento que cueste 100 euros la noche y 50 euros extra de limpieza, habrá que sumarle 90 euros más en concepto de comisión, por lo que el pago final será de 840 euros. Por su parte los propietarios recibirán el importe abonado por los clientes, exceptuando la comisión del 12%, menos el 10%, dando como resultado 675 euros.

Tabla 6. Ejemplo de reserva en Vrbo.

<b>Pago total cliente</b>	840€/semana
<b>Comisión vrbo</b>	165€ (22%)
<b>Cobro final propietario</b>	675€/semana

Fuente: elaboración propia.

Al igual que en Booking y Airbnb, Vrbo ofrece a sus propietarios más fieles ciertas ventajas, es lo que se denomina "Propietarios Premium" y consta de las siguientes ventajas: (Vrbo, 2020).

- Un distintivo que permita a los anuncios que formen parte del programa destacar sobre los demás.
- Al igual que en las plataformas mencionadas anteriormente, formar parte de los propietarios premium proporciona un gran impulso para aumentar la visibilidad del anuncio.
- Los propietarios dispondrán de una atención telefónica prioritaria disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana.

Comparando el mismo alojamiento, pero realizando la reserva desde las distintas plataformas, se puede observar que, desde el punto de vista de un cliente, resultará más económico realizar la reserva a través de la página de Booking. El precio que tendrá que abonar en esta plataforma será de 700 euros, un ahorro del 18% respecto a lo que costaría si se hubiera reservado a través de Airbnb (855 euros). El precio de Vrbo se encuentra entre las dos plataformas anteriores, aunque se observa también un aumento considerable con respecto a Booking, ya que el cliente tiene que abonar la cantidad de 840 euros, 140 más que reservando a través de la empresa Airbnb.

Desde el punto de vista de los propietarios se puede observar cómo, a mayor pago por parte de los clientes, mayor ingreso recibe el dueño del establecimiento. Asimismo, Airbnb será el que más ingresos genere con un importe de 727,50 euros, seguido de Vrbo con 675 y, por último, Booking, el cual generará 596 euros de beneficio, una diferencia de 131,50 con respecto a Airbnb.

Tabla 7. Ejemplo de reserva.

	<b>BOOKING</b>	<b>AIRBNB</b>	<b>VRBO</b>
<b>Pago cliente</b>	750€/semana	855€/semana	840€/semana
<b>Comisión plataforma</b>	154€ (22%)	127,5€ (17%)	165€ (22%)
<b>Cobro propietario</b>	596€/semana	727,5€/semana	675€/semana

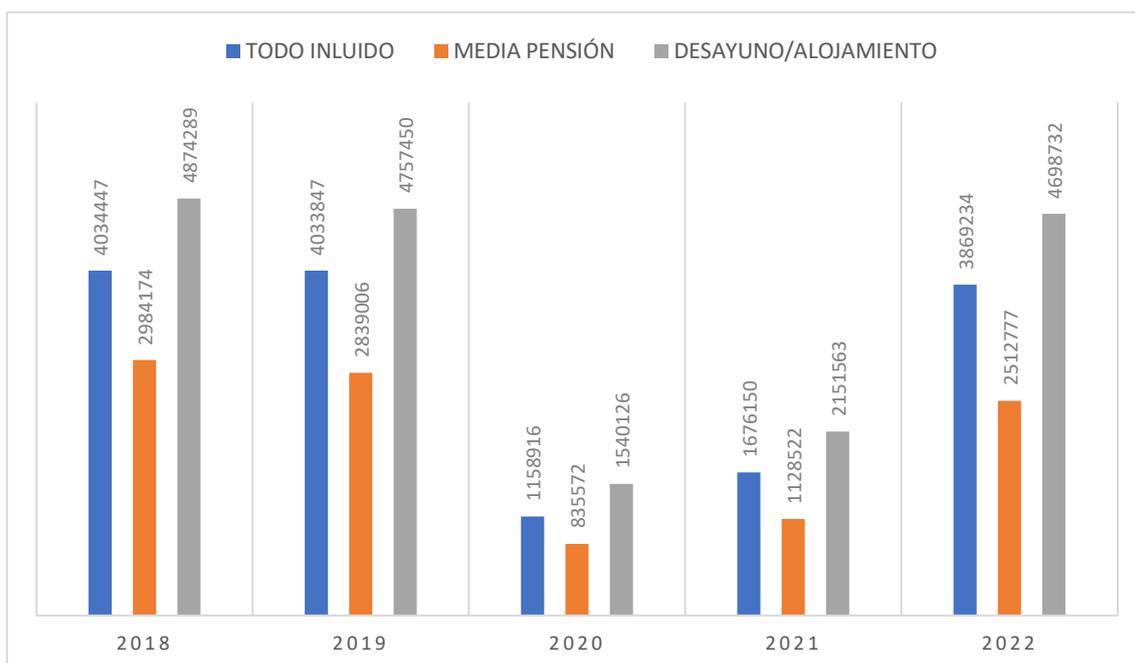
Fuente: elaboración propia.

### 3.8. Distribución de los paquetes contratados por los turistas en canarias.

A lo largo de este apartado se llevará a cabo un análisis sobre los diferentes tipos de paquetes turísticos que son contratados a la hora de viajar a las Islas Canarias, en otras palabras, que servicios adquieren los turistas. Actualmente, con el objetivo de captar el mayor número de clientes, el sector turístico oferta distintas prestaciones, adaptando los precios en función de los servicios incluidos en el paquete seleccionado. En la siguiente gráfica se muestra la distribución de los paquetes contratados por los turistas, los cuales están divididos en tres categorías:

- Todo incluido.
- Media pensión.
- Desayuno incluido/solo alojamiento.

Figura 6. Distribución de los paquetes contratados.



Fuente: elaboración propia, datos extraídos del ISTAC. (2023) (Número de paquetes contratados).

La gráfica evidencia la grave crisis que sufrió el sector turístico con la llegada del Covid-19, lo que se tradujo en una enorme caída en cuanto al número de reservas tanto en el año 2020 como en el 2021. Obviando ambos años, para que este análisis no se vea afectado por la pandemia, se puede observar cómo no se producen grandes variaciones entre los tres tipos de paquetes turísticos, manteniéndose siempre en primer lugar la opción de contratar el desayuno incluido o reservar solamente el alojamiento. En gran parte, esto es debido a que las viviendas vacacionales no ofrecen servicio de restauración, por lo que el número de viajeros que no contrata ningún tipo de servicio extra aumenta.

En segundo lugar, se encuentra la modalidad de “todo incluido”, este tipo de paquete turístico incluye, además del alojamiento, desayuno, almuerzo y cena. Este servicio ofrece multitud de ventajas, entre las que destacan el acceso a todas las comodidades y servicios que se necesitan en un solo lugar, además de resultar de gran atractivo para aquellos turistas que quieren planificar con mayor precisión el gasto que van a soportar a lo largo de su viaje. Asimismo, según La Asociación del Pequeño Comercio de Mallorca (PIMECO) el impacto que tiene dicho modelo de turismo genera un conflicto de intereses, y es que este tipo de oferta disminuye la distribución de los ingresos en unos pocos negocios, en lugar de repartirlos entre todos los comercios de la zona.

En conclusión, se puede observar cómo los turistas siguen prefiriendo alojarse en un hotel y organizar posteriormente sus comidas, y es que esto, aparte de otorgarles mayor libertad a la hora de decidir qué planes realizar en el lugar de destino, también les permite poder ahorrar, ya que según el precio de los servicios del hotel puede resultar más económico. A su vez, les permite tener mayor flexibilidad con los horarios, debido a que la mayoría de los servicios de todo incluido ofertan un horario delimitado para desayunar, almorzar o cenar, por lo que esta opción daría la posibilidad de realizar estas comidas a la hora que mejor convenga a los clientes.

### **3.9. Simulación del resultado anual de una vivienda vacacional en Canarias.**

En este apartado se simulará el rendimiento que puede obtener un anfitrión a lo largo de un año con el alquiler de una vivienda vacacional en las Islas Canarias. Es importante destacar que se analizarán dichos ingresos como rendimientos de capital inmobiliario, es decir, que el propietario del alojamiento no ha contratado a ningún empleado para realizar tareas relacionadas con el alquiler, en este caso, los impuestos que gravarán dicha actividad serán el IRPF y el IGIC.

La Comunidad Autónoma de Canarias establece en el Decreto 113/2015, de 22 de mayo la obligatoriedad de presentar el modelo 420 trimestralmente, el cual grava los ingresos procedentes de la actividad de explotación de alquiler vacacional con un tipo de gravamen del 7% para el Impuesto General Indirecto Canario (IGIC).

Asimismo, a la hora de presentar la declaración del IRPF, el cual tiene una tasa impositiva del 19%, se deberá sumar cada uno de los ingresos generados a lo largo del año, lo que se denomina rendimiento bruto. A este rendimiento se le podrán deducir una serie de gastos que se explicarán a continuación.

El mantenimiento de una vivienda vacacional presenta diferentes gastos directamente relacionados con la actividad alojativa, como, por ejemplo, la limpieza de la propiedad, y a su vez unos gastos ocasionados de manera indirecta, gastos de comunidad entre otros. A la hora de deducir dichos gastos se debe distinguir a su vez entre dos tipos, gastos deducibles y no deducibles.

Los gastos deducibles son aquellos que se pueden atribuir directamente a la generación de los ingresos por la explotación de una vivienda vacacional, algunos ejemplos son el pago de la hipoteca, el suministro eléctrico o los gastos de comunidad. Estos gastos se pueden restar al rendimiento bruto, reduciendo así la base imponible y el impuesto a pagar, el único requisito que ha de cumplir es que el importe a deducir no podrá superar la suma de los rendimientos netos obtenidos gracias a la explotación de la vivienda. En caso de superar esta cifra el excedente podrá deducirse los 4 años siguientes. (Agencia Tributaria, 2023) (Anexo 2 y 3).

Dicha deducción en la declaración del IRPF estará condicionada a aquellos gastos que se produzcan mientras el alojamiento se encuentre alquilado, es decir, no es posible deducir por ejemplo el gasto por suministro eléctrico de un mes en el que no se ha hospedado nadie en el establecimiento. El periodo en que la vivienda no se encuentre alquilada estará sujeta al IRPF como rendimiento de capital y tributará un 2% del valor catastral de la propiedad. (Agencia Tributaria, 2023).

Por otra parte, los gastos no deducibles son aquellos que son prescindibles para poder generar ingresos por el alquiler de la vivienda vacacional, como, por ejemplo, la mejora del inmueble. (Agencia Tributaria, 2023).

Con el fin de simular el rendimiento obtenido por una vivienda vacacional a lo largo de un año, a través de la plataforma Airbnb, la cual permite filtrar los alojamientos según sus características, se ha tomado como base el precio de 12 apartamentos con características similares ubicados en el municipio de Adeje, en la Isla de Tenerife y conformados por una sola habitación, un baño, cocina y piscina comunitaria (Anexo 1). A partir de estos alojamientos se ha calculado el precio medio

resultando este 93,83 euros la noche, y una ocupación media en la zona de un 75% anual, es decir, 274 noches. Esta cifra, multiplicada por el precio medio en el municipio de Adeje, resultará en un rendimiento bruto anual de 25.685,96 euros. (AIRBNB 2023).

Tras obtener el rendimiento bruto y conocer el número de noches que el apartamento ha sido reservado a lo largo de un año, corresponde hacer frente al pago de los impuestos, pero como se ha mencionado anteriormente, existen una serie de gastos asociados a la vivienda vacacional que se podrán deducir, minorizando la base imponible del impuesto.

Para llevar a cabo el ejercicio se han escogido una serie de gastos deducibles y se han ido imputando en función del periodo que le corresponde, por ejemplo, el suministro eléctrico y la hipoteca solo se puede deducir aquel importe que pertenezca al periodo en el que la vivienda se encontraba alquilada, es decir 274 noches, por otra parte, los gastos relacionados con las plataformas online computan al 100% puesto que son gastos que en caso de no alquilar la vivienda no se producirían.

Una vez calculados los gastos deducibles estos se restan al rendimiento bruto dando lugar al rendimiento neto, en el ejemplo que se está analizando 12.265,96 euros. Esta cantidad es la que tributará por un 19% para hacer frente al pago del IRPF, dando como resultado 2.330,53 euros.

El pago del IGIC se realiza de manera trimestral con un tipo de gravamen del 7% lo que ocasionará un pago trimestral de 337,13 euros, siguiendo el ejemplo 1.348,51 euros anuales.

Por último, el periodo que no se ha alquilado, 91 noches, tributa al 2% del valor catastral de la vivienda menos el valor del suelo de esta, suponiendo un valor catastral de 150.000 euros y un valor del suelo de 20.000 euros, esto generaría un pago extra de 650 euros.

Una vez realizados los cálculos anteriores, se puede obtener el beneficio neto de la explotación de la propiedad restando el pago de los impuestos mencionados al rendimiento neto, en el ejemplo que se está realizando generaría un beneficio final de 7.936,92 euros a final de año.

<b>VALOR CATASTRAL (EXCLUIDO EL VALOR DEL SUELO) 130.000,00 €</b>	
Impuesto sobre rentas inmobiliarias	2%
Periodo alquilado	75%
Periodo no alquilado	25%

<b>CUENTAS ANUALES VIVIENDA VACACIONAL</b>	
Total noches alquiladas	274
Precio por noche	93,83 €
Ingresos totales (rendimiento bruto)	25.685,96 €

<b>GASTOS DEDUCIBLES</b>	
Comisiones agencia	3,852.89 €
Gastos de conservación/preparación	1,926.45 €
Hipoteca	2,700.00 €
Comunidad	720.00 €

Luz y agua	450.00 €
Internet	450.00 €
Amortización mobiliario	155.14 €
Amortización inmovilizado material	240.52 €
Amortización construcción	2,925.00 €
<b>TOTAL GASTOS DEDUCIBLES</b>	<b>13,420.00 €</b>

<b>Rendimiento neto</b>	12,265.96 €
-------------------------	-------------

<b>IMPUESTOS</b>	
Pago de IRPF	2,330.53 €
Pago de IGIC	1,348.51 €
IRPF periodo no alquilado	650.00 €

<b>Beneficio final</b>	7,936.92 €
------------------------	------------

#### 4. CONCLUSIONES

En este apartado se recopilarán los objetivos establecidos y se realizará una reflexión que permitirá evaluar el grado de cumplimiento de cada uno de ellos a lo largo de este estudio. Esta evaluación es fundamental para realizar una autocrítica y determinar cómo se deberían abordar los objetivos de manera correcta en caso de no cumplirlos, además de permitir identificar los aspectos que pueden ser mejorados. Para llevar a cabo esta tarea, se presentarán cada uno de los objetivos y se llevarán a cabo las conclusiones pertinentes.

De esta forma, en primer lugar, se encuentra el objetivo referido a explicar el concepto de vivienda vacacional, el cual se logra a través de la extensa normativa existente en las Islas Canarias. Mediante la investigación realizada se han llegado a contextualizar en profundidad algunas de las plataformas más conocidas a nivel internacional. Asimismo, con la claridad con la que se ha abordado el presente trabajo puede darse el caso de que, cualquier persona interesada, pueda leer y comprender sin dificultad cada aspecto del tema en cuestión.

Relacionado con el anterior objetivo, el siguiente que se puede encontrar es detallar los pasos a seguir para registrar una vivienda vacacional, en el cual han surgido una serie de dificultades. Por un lado, debido a que ciertos artículos de la normativa vigente han sido anulados por el Tribunal Superior de Justicia, por lo que se han tenido que consultar numerosos decretos y leyes y, por otro lado, debido a la variabilidad de normas que existe dependiendo del lugar geográfico donde se encuentre el alojamiento, y es que el procedimiento para obtener dicha licencia varía en función de muchos factores como son el tipo de suelo en el que se encuentre la propiedad, las características de esta, o el organismo municipal encargado de otorgar las licencias turísticas. A pesar de estos inconvenientes, se ha conseguido superar el propósito mencionado.

Asimismo, en tercer lugar, se planificó comparar las ventajas y desventajas entre los alojamientos hoteleros y las viviendas vacacionales. Obtener una respuesta para este apartado ha resultado más complicado de lo esperado, debido a que las características de ambos tipos de alojamiento son muy extensas, además de que cada cliente tiene diferentes exigencias y expectativas, por lo que no es posible dar una respuesta fehaciente. Sin embargo, el objetivo propuesto se ha logrado superar ya que se ha realizado un extenso análisis de ambos tipos de alojamiento en el que se detallan las características más importantes de estos.

En relación con el cuarto objetivo que se indica, también ha sido posible conseguirlo, y es que se han podido conocer las características de las tres plataformas digitales más importantes del mercado acudiendo a la fuente oficial de cada una ellas. Asimismo, se ha simulado una reserva cada una de las plataformas mencionadas con el fin de comparar que opción resulta más beneficiosa para el cliente, qué comisión obtienen las plataformas por sus servicios y qué ingresos finales recibe el propietario del establecimiento.

Con el respaldo de fuentes de datos oficiales como el Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Instituto Canario de Estadística (ISTAC), se ha obtenido información precisa sobre el número de plazas ofrecidas por los distintos tipos de alojamiento. Estos organismos facilitan datos actuales, lo que ha permitido compararlos con años anteriores con el objetivo de observar las variaciones y realizar un breve análisis, permitiendo así completar el objetivo propuesto en un principio.

Finalmente, se puede decir que el objetivo principal de este trabajo, comparar los alojamientos hoteleros con las viviendas vacacionales, se ha conseguido con éxito a través la consecución de los objetivos mencionados anteriormente. Se ha podido observar cómo la irrupción de las viviendas vacacionales en el archipiélago canario genera tanto aspectos positivos como negativos, por un lado, distribuyendo el dinero que reciben las Islas Canarias de los turistas entre un mayor número de personas, y, por otro lado, alterando en gran medida el régimen turístico existente en Canarias, lo cual afecta de manera directa en la vida diaria de los residentes. También se ha tratado información de gran valor como el número de turistas que visitan las islas, la estancia media, el gasto medio diario que realizan, así como la aportación que tiene este sector a la economía de Canarias en comparación con otros sectores.

## 5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agencia tributaria (2023). *Cálculo de la renta imputada*. Recuperado el 25 de junio de 2023, de <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/vivienda-otros-inmuebles/imputacion-rentas-inmobiliarias/calculo-renta-imputada.html#:~:text=La%20renta%20imputable%20por%20cada, en%20el%20recibo%20del%20IBI.>
- Agencia tributaria (2023). *Gastos deducibles*. Recuperado el 25 de junio de 2023, de <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/ayuda/manuales-videos-folletos/manuales-practicos/irpf-2021/capitulo-4-rendimientos-capital-inmobiliario/gastos-deducibles.html>
- Agencia tributaria (2023). *Gastos no deducibles*. Recuperado el 25 de junio de 2023, de <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/impuesto-sobre-sociedades/que-base-imponible-se-determina-sociedades/gastos-no-deducibles.html?faqId=7171438031e2a710VgnVCM100000dc381e0aRCRD>
- Agencia tributaria (2023). *Tabla de amortización simplificada*. Recuperado el 25 de junio de 2023, de <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/ayuda/manuales-videos-folletos/manuales-practicos/folleto-actividades-economicas/3-impuesto-sobre-renta-personas-fisicas/3-5-estimacion-directa-simplificada/3-5-4-tabla-amortizacion-simplificada.html>
- Airbnb (2023). *¿Cuánto cobra Airbnb a los anfitriones?*. Recuperado el 6 de febrero de 2023, de <https://www.airbnb.es/resources/hosting-homes/a/how-much-does-airbnb-charge-hosts-288#:~:text=La%20mayor%20C3%ADa%20de%20los%20anfitriones, ofrecer%20ayuda%20a%20los%20anfitriones.>
- Airbnb (2023). *Comisiones de servicio de Airbnb*. Recuperado el 14 de mayo de 2023, de <https://www.airbnb.es/help/article/1857>
- Airbnb (2023). *Cómo convertirse en Superhost*. Recuperado el 6 de febrero de 2023, de <https://www.airbnb.es/help/article/829/>
- Airbnb (2023). *Cómo mantener la categoría de Superhost*. Recuperado el 6 de febrero de 2023, de <https://www.airbnb.es/help/article/832/>
- Airbnb (2023). *Cómo sincronizar tu calendario de Airbnb con otros calendarios*. Recuperado el 14 de mayo de 2023, de <https://es.airbnb.com/help/article/99>
- Airbnb (2023). *Sobre nosotros*. Recuperado el 11 de febrero de 2023, de <https://news.airbnb.com/es/about-us/>
- Ayuntamiento de San Cristóbal de La Laguna. Gerencia Municipal de Urbanismo (2022). *Comunicación previa para el inicio de actividad clasificada*. <https://www.urbanismolalaguna.es/tramites/138-comunicacion-previa-para-el-inicio-de-actividad-clasificada>
- Ayuntamiento de Santa Cruz de Tenerife. Organismo Autónomo Gerencia Municipal de Urbanismo (2022). *Comunicación previa al inicio de la actividad clasificada sujeta a licencia*. *Comunicación previa al inicio de la actividad clasificada sujeta a licencia*.

<https://www.urbanismosantacruz.es/es/procedimientos/comunicacion-previa-al-inicio-de-la-actividad-clasificada-sujeta-licencia>

Baute Díaz, N., Simancas Cruz, M.R., Padrón Fumero, N., Herrera Priano, F.A., Rodríguez González, P., Gutiérrez Taño, D., Santana Turégano, M.A., Guerra Lombardi, V., García Altmann, S., García González, S., Schiemann, J.M., Padrón Ávila, H., Fernández Hernández, C., Viera González, J.M., Cabrera Plata, C.T., Celis Sosa, D., Moreno Gil, S., Martín Hernández, J.C., González Hernández, M. ... Hernández Martín, R. (2022). *Observatorio turístico de Canarias: Sostenibilidad del Turismo en Canarias. Informe 2022*. Gobierno de Canarias, Consejería de Turismo, Industria y Comercio.

Booking (2022). *¿Qué comisión se lleva Booking.com y cuándo tengo que pagarla?* Recuperado el 6 de febrero de 2023, de <https://partner.booking.com/es/ayuda/trabajar-con-booking/aparecer-online/%C2%BFqu%C3%A9-comisi%C3%B3n-se-lleva-booking-com-y-cu%C3%A1ndo-tengo-que>

Booking (2022). *Cómo convertirse en alojamiento Genius*. Recuperado el 6 de febrero de 2023, de <https://partner.booking.com/es/ayuda/desarrollo-de-tu-negocio/aumentar-ingresos/c%C3%B3mo-convertirse-en-alojamiento-genius>

Booking (2022). *Cómo sincronizar tu calendario de Booking.com con otros calendarios externos*. Recuperado el 14 de mayo de 2023, de <https://partner.booking.com/es/ayuda/tarifas-disponibilidad/calendario-extranet/c%C3%B3mo-sincronizar-tu-calendario-de-booking-com-con>

Colegio de Registradores de España (2023, 8 de agosto). *Baleares, Canarias y Comunidad Valenciana lideran la compra de vivienda por extranjeros*. [Nota de prensa] <https://www.registradores.org/-/baleares-canarias-y-comunidad-valenciana-lideran-la-compra-de-vivienda-por-extranjeros>

Confederación Canaria de Empresarios (2019). *Informe anual de la economía canaria: Actividad del sector turístico*.

Chen, T. (2009). *Performance measurement of an enterprise and business units with an application to a Taiwanese hotel chain*. Elsevier. Recuperado de: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0278431909000048>

DECRETO 113/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de las viviendas vacacionales de la Comunidad Autónoma de Canarias. *Boletín Oficial de Canarias*, 101, de 28 de mayo de 2015, pp. 15295. <http://www.gobiernodecanarias.org/boc/2015/101/index.html>

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. *Boletín Oficial de Canarias*, 204, de 15 de octubre de 2010, pp. 26389. <http://www.gobiernodecanarias.org/boc/2010/204/>

DECRETO 226/2017, de 13 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento por el que se establece el régimen jurídico para el desarrollo de las actividades de turismo activo. *Boletín*

- Oficial de Canarias*, 224, de 21 de noviembre de 2017, pp. 31233-31260.  
<http://www.gobiernodecanarias.org/boc/2017/224/004.html>
- Exceltur (2017). *Monitor de competitividad turística de los destinos urbanos españoles*.  
[http://www.exceltur.org/wp-content/uploads/2017/05/URBANTUR2016\\_documento.pdf](http://www.exceltur.org/wp-content/uploads/2017/05/URBANTUR2016_documento.pdf)
- Exceltur (2021). *IMPACTUR Canarias 2020 Estudio del Impacto Económico del Turismo sobre la Economía y el Empleo de las Islas Canarias*. <https://www.exceltur.org/wp-content/uploads/2022/02/IMPACTUR-Canarias-2020.pdf>
- Gobierno de Canarias (2019). El turismo genera 16.099 millones y 343.899 puestos de trabajo. Recuperado el 15 de abril de 2023, de <https://www3.gobiernodecanarias.org/noticias/el-turismo-genera-16-099-millones-y-343-899-puestos-de-trabajo/>
- Gunasekaran, N. y Anandkumar, V. (2012). Factors of Influence in Choosing Alternative Accommodation: A Study with Reference to Pondicherry, A Coastal Heritage Town. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 62, 1127-1132.  
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042812036348>
- Idealista (2023). *El stock de alquiler se desploma un 28% en los últimos cuatro años*. Recuperado el 10 de mayo de 2023, de <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2023/04/25/805579-el-stock-de-alquiler-se-desploma-un-28-en-los-ultimos-cuatro-anos#:~:text=La%20oferta%20de%20viviendas%20en%20alquiler%20se%20ha%20reducido%20un,inmobiliario%20del%20sur%20de%20Europa.>
- Instituto Canario de Estadística (2023). *Turistas según el número de visitas previas a Canarias por tipos de alojamiento. Islas de Canarias y periodos*. Recuperado el 26 de abril, de <http://www.gobiernodecanarias.org/istac/jaxi-istac/tabla.do?uripx=urn:uuid:32d0f809-41ae-428a-ba80-61397a20c4b9&uripub=urn:uuid:83dcbba0-f2e3-4d58-a369-09ec89a0b08e>
- Instituto Nacional de Estadística (2023). *Establecimientos estimados, plazas estimadas y personal empleado por tipo de alojamiento y por comunidades y ciudades autónomas*. Recuperado el 12 de febrero de 2023, de <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=3151>
- Instituto Nacional de Estadística (2023). *Número de turistas según comunidad autónoma de destino principal*. Recuperado el 10 de mayo de 2023, de <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=23988>
- Instituto Nacional de Estadística (2023). *Población residente por fecha, sexo y edad*. Recuperado el 2 de mayo de 2023, de <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=31304>
- Ley 4/1999, de 15 de marzo, de Patrimonio Histórico de Canarias. *Boletín Oficial del Estado*, 85, de 9 de abril de 1999, pp. 13278.  
<https://www.boe.es/boe/dias/1999/04/09/pdfs/A13278-13299.pdf>

- Ley 4/2017, de 13 de julio, del Suelo y de los Espacios Naturales Protegidos de Canarias. Boletín Oficial del Estado, 216, de 8 de septiembre de 2017, pp. 88273. <https://www.boe.es/boe/dias/2017/09/08/pdfs/BOE-A-2017-10295.pdf>
- Ley 7/1995, de 6 de abril, de Ordenación del Turismo de Canarias. Boletín Oficial del Estado, 122, de 23 de mayo de 1995, pp. 15038-15055. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1995-12102>
- Ley Orgánica 10/1982, de 10 de agosto, de Estatuto de Autonomía de Canarias. Boletín Oficial del Estado, 195, de 16 de agosto de 1982, pp. 22047-22053. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1982-20821>
- Moreno Izquierdo, L., Ramón Rodríguez, A. y Such Devesa, M.J. (2016). Turismo colaborativo: ¿Está AIRBNB transformando el sector del alojamiento?. *Economistas: Evolución y revolución en el sector terciario*, 150, 107-119.
- Promotur (2023). Evolución del gasto medio por turista y día [Archivo PDF]. [https://turismodeislascanarias.com/sites/default/files/promotur\\_evolucion\\_gasto\\_diario\\_islas\\_2023\\_1t.pdf](https://turismodeislascanarias.com/sites/default/files/promotur_evolucion_gasto_diario_islas_2023_1t.pdf)
- Real Academia Española (2023). Gentrificación. Recuperado de: <https://dle.rae.es/gentrificaci%C3%B3n>
- Tribunal Superior de Justicia. Sala de lo Contencioso. Sentencia 41/2017, Luis Helmuth Moya Meyer; 21 de marzo de 2017.
- Vrbo (2020). *Cómo convertirse en propietario Premium*. Recuperado el 7 de febrero de 2023, de <https://www.vrbo.com/es-es/ayuda/articulos/Como-puedo-ser-un-Premium-Partner#:~:text=El%20programa%20para%20propietarios%20Premium,experiencia%20excelente%20a%20los%20viajeros.>
- Vrbo (2023). *Información sobre las tasas del modelo de pago por reserva*. Recuperado el 14 de mayo de 2023, de <https://www.vrbo.com/es-es/ayuda/articulos/Como-se-calcula-la-comision-por-reserva>

## Listado de figuras

- Figura 1. Evolución plazas hoteleras y de viviendas vacacionales en España. Fuente: <https://www.epdata.es/evolucion-numero-plazas-hoteles-viviendas-uso-turistico-espana/611dfa19-8432-465a-b40c-1f0040b8273c>
- Figura 2. Distribución de establecimientos y plazas según tipo de alojamiento. Fuente: <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=39364&L=0>
- Figura 3. Distribución del número de viviendas por plataformas. Fuente: <https://www.amtcanarias.es/wp-content/uploads/2022/03/alquiler-vacacional-canarias-demanda-canal-oferta.pdf>

Figura 4. Distribución de los paquetes contratados. Fuente: <http://www.gobiernodecanarias.org/istac/jaxi-istac/tabla.do?uripx=urn:uuid:bd965e52-0e53-42a5-a47e-3eee3a5a7ec2&uripub=urn:uuid:83dcba0-f2e3-4d58-a369-09ec89a0b08e>

Figura 5. Evolución del turismo en Canarias. Fuente: <https://www.ine.es/daco/daco42/frontur/frontur0323.pdf>

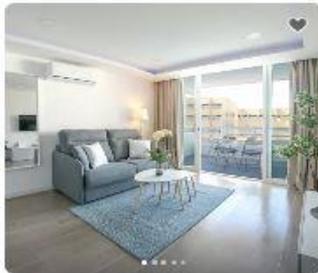
Figura 6. Evolución PIB nominal del turismo en Canarias. Fuente: <https://www3.gobiernodecanarias.org/istac/statistical-visualizer/visualizer/data.html?resourceId=2baefa4f-0202-4e1c-8f36-33f6b3c894f4&indicatorSystem=C00075B&resourceType=indicatorInstance#visualization/table>

### Listado de tablas

Tabla 5. Dato del IPC en las Islas Canarias. Fuente: [https://www3.gobiernodecanarias.org/istac/statistical-visualizer/visualizer/data.html?resourceType=dataset&agencyId=ISTAC&resourceId=E30138A\\_000001&version=~latest#visualization/table](https://www3.gobiernodecanarias.org/istac/statistical-visualizer/visualizer/data.html?resourceType=dataset&agencyId=ISTAC&resourceId=E30138A_000001&version=~latest#visualization/table)

## Anexos

### Anexo 1. Apartamentos ubicados en el municipio de Adeje.



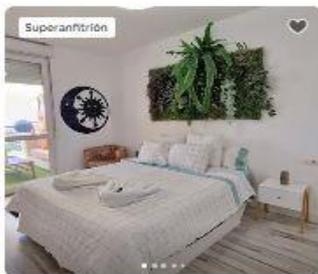
**Apartamento en Costa Adeje**  
Amazing spacious 1 bedroom flat with Ocean view  
Anfitrión profesional  
21-26 Jul  
**96 € noche - 480 € en total**



**Apartamento en Costa Adeje** ★ Nuevo  
Atlántic View In Costa Adeje  
Anfitrión particular  
25 Jul - 1 ago  
**117 € 96 € noche - 671 € en total**



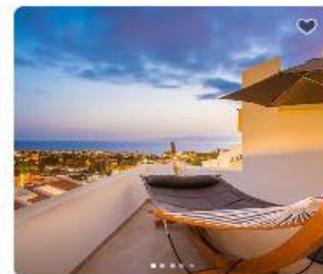
**Apartamento en Costa Adeje** ★ Nuevo  
Orlando Pool View 200m to beach Costa Adeje  
Anfitrión particular  
10-15 Jul  
**98 € 79 € noche - 395 € en total**



**Apartamento en Costa Adeje** ★ 5,0 (8)  
Apartamento en Tonviscas Alto  
Anfitrión particular  
16-21 Jul  
**71 € noche - 354 € en total**



**Apartamento en Costa Adeje** ★ Nuevo  
Apartamentos Villas Canarias 308  
Anfitrión profesional  
11-16 Jul  
**60 € noche - 297 € en total**



**Apartamento en Costa Adeje** ★ 4,5 (176)  
Deluxe 1BR Ap.Extra Blg Sunny Terrace with...  
Anfitrión profesional  
11-17 Jul  
**179 € 160 € noche - 955 € en total**



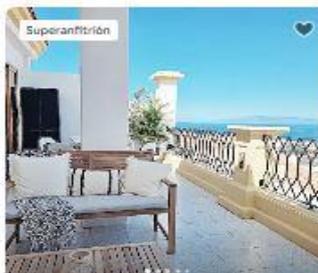
**Apartamento en Arona** ★ Nuevo  
Studio apartment with terrace  
Anfitrión particular  
10-17 Jul  
**81 € 74 € noche - 515 € en total**



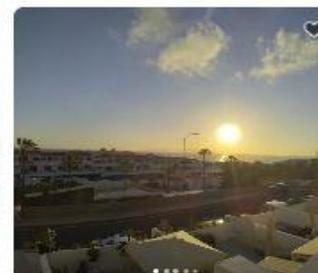
**Apartamento en Arona** ★ Nuevo  
Increíble Vista Oceano  
Anfitrión particular  
28 Jul - 2 ago  
**91 € noche - 451 € en total**



**Apartamento en Costa Adeje** ★ Nuevo  
475 B Island Village Sea View Pool Terrace  
Anfitrión profesional  
3-8 ago  
**66 € noche - 327 € en total**



**Apto. residencial en Costa Adeje** ★ 4,94 (35)  
Precioso apartamento con vistas al mar y montañas  
Anfitrión particular  
21-26 Jul  
**138 € noche - 690 € en total**



**Apartamento en Costa Adeje** ★ 5,0 (3)  
Sunset haus  
Anfitrión particular  
10-15 Jul  
**86 € noche - 428 € en total**



**Apartamento en Costa Adeje** ★ Nuevo  
Sunset Apartment Tenerife In Mallbu Park  
Anfitrión particular  
11-16 Jul  
**109 € noche - 542 € en total**

Anexo 2. Tabla de amortización simplificada.

Grupo	Elementos patrimoniales	Coefficiente lineal máximo (%)	Periodo máximo (años)
1	Edificios y otras construcciones	3	68
2	Instalaciones, mobiliario, enseres y resto del inmovilizado material	10	20
3	Maquinaria	12	18
4	Elementos de Transporte	16	14
5	Equipos para tratamiento de la información y sistemas y programas informáticos	26	10
6	Útiles y herramientas	30	8
7	Ganado vacuno, porcino, ovino y caprino	16	14
8	Ganado equino y frutales no cítricos	8	25
9	Frutales cítricos y viñedos	4	50
10	Olivar	2	100

Anexo 3. Porcentaje amortizable de la adquisición de mobiliario.

	PRECIO DE ADQUISICIÓN	PRECIO SIN IGIC	CUOTA DE AMORTIZACIÓN
SET TERRAZA	299.00 €	279.44 €	27.94 €
TOSTADORA	15.00 €	14.02 €	1.40 €
CALENTADOR DE AGUA	15.00 €	14.02 €	1.40 €
EXPRIMIDOR	20.00 €	18.69 €	1.87 €
SET DE COCINA	49.00 €	45.79 €	4.58 €
ALFOMBRILLAS	18.00 €	16.82 €	1.68 €
RELLENO EDREDON	18.00 €	16.82 €	1.68 €
FUNDA EDREDON	34.00 €	31.78 €	3.18 €
TABLA CORTAR	9.00 €	8.41 €	0.84 €
MANOPLA	8.00 €	7.48 €	0.75 €
CUENCOS	18.00 €	16.82 €	1.68 €
BOTELLAS	8.00 €	7.48 €	0.75 €
TUPPERS	21.50 €	20.09 €	2.01 €
SARTENES	20.00 €	18.69 €	1.87 €
CUCHILLOS	9.00 €	8.41 €	0.84 €
UTENSILIO COCINA	6.00 €	5.61 €	0.56 €
RALLADOR	5.00 €	4.67 €	0.47 €
TIJERAS	5.00 €	4.67 €	0.47 €
PELADOR	3.00 €	2.80 €	0.28 €
PINZAS	5.00 €	4.67 €	0.47 €
TOALLAS	91.00 €	85.05 €	8.50 €
PAÑOS DE COCINA	6.00 €	5.61 €	0.56 €
CAFETERA ELECTRÓNICA	83.55 €	78.08 €	7.81 €
CAFETERA	9.00 €	8.41 €	0.84 €
TOALLAS DE PLAYA	36.00 €	33.64 €	3.36 €
TELEVISIÓN	400.00 €	373.83 €	37.38 €
CAMAS	700.00 €	654.21 €	65.42 €
ROPA DE CAMA	400.00 €	373.83 €	37.38 €
VAJILLA	150.00 €	140.19 €	14.02 €
LAVADORA	400.00 €	373.83 €	37.38 €
PLANCHA	80.00 €	74.77 €	7.48 €
NEVERA	500.00 €	467.29 €	46.73 €
HORNO + PLACA	400.00 €	373.83 €	37.38 €
SOFÁ	600.00 €	560.75 €	56.07 €
MESA DE COCINA	100.00 €	93.46 €	9.35 €
SILLAS	150.00 €	140.19 €	14.02 €
VATER	60.00 €	56.07 €	5.61 €
LAVABO	50.00 €	46.73 €	4.67 €
SUMA MOBILIARIO	1,660.00 €	1,551.40 €	155.14 €
SUMA INMOVILIZADO MATERIAL	2,573.55 €	2,405.19 €	240.52 €
BIEN INMUEBLE	130,000.00 €	130,000.00 €	3,900.00 €
TOTAL	134,233.55 €	133,956.59 €	4,295.66 €