

MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO

Análisis de las viviendas vacacionales en Tenerife
(Analysis of vacation rentals on Tenerife)

Autor/a: D^a Yaiza María Martín Pérez

Tutor/a: D. Miguel Becerra Domínguez

Grado en Administración y Dirección de Empresas
FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO
Curso Académico 2014 /2015

La Laguna, a 26 de julio de 2015

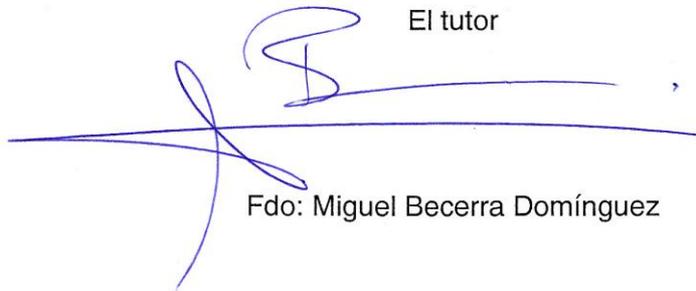
Miguel Becerra Domínguez, profesor del Departamento de Economía,
Contabilidad y Finanzas.

CERTIFICA:

Que la presente Memoria de Trabajo Fin de Grado en Administración y
Dirección de Empresas titulada "**Análisis de las viviendas vacacionales en
Tenerife**" y presentada por la alumna Yaiza M^a Martín Pérez. realizada bajo mi
dirección, reúne las condiciones exigidas por la Guía Académica de la
asignatura para su defensa

Para que así conste y surta los efectos oportunos, firmo la presente en La
Laguna a 24 de julio de 2015

El tutor



Fdo: Miguel Becerra Domínguez

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN	6
1.1 Objetivos del trabajo.....	7
1.2 Ámbito de estudio.....	7
2. NORMATIVA DE LAS VIVIENDAS VACACIONALES	7
2.1 Antecedentes de la normativa.....	7
2.2 Normativa de las viviendas vacacionales en Canarias	8
2.3 Normativas existentes en las distintas comunidades autónomas.....	11
3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE LAS VIVIENDAS VACACIONALES EN TENERIFE	13
3.1 Evolución de la demanda de las viviendas vacacionales a nivel insular y nacional	13
3.2 Evolución de la cuota de mercado de la demanda de viviendas vacacionales a nivel insular, autonómico y nacional.....	16
3.3 Perfil de los usuarios de las viviendas vacacionales.....	17
3.4 Factores que determinan la demanda de las viviendas vacacionales.....	19
4. LA OFERTA DE VIVIENDAS VACACIONALES EN TENERIFE	20
4.1 Clasificación y distribución de la oferta de la vivienda vacacional con respecto a la oferta tradicional.....	22
4.2 Distribución de la oferta de las viviendas vacacionales, atendiendo al tipo de oferente y a la tipología de edificatoria	24
4.3 Características básicas de esta oferta.....	25
5. SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN DE LAS VIVIENDAS VACACIONALES	26
6. PRECIOS Y NIVEL DE OCUPACIÓN DE LAS VIVIENDAS VACACIONALES OFERTADAS EN TENERIFE	28
6.1 Análisis de precios.....	28
6.2 Nivel de ocupación	29
7. CONCLUSIONES	32
8. BIBLIOGRAFÍA	33

ÍNDICE DE TABLAS, CUADROS, FIGURAS Y GRÁFICOS.

<u>Tabla 6.1:</u> Estudio de la representatividad de la muestra (χ^2)	29
<u>Tabla 6.2:</u> Estimación del ingreso medio anual por vivienda vacacional.....	32
<u>Cuadro 2.1:</u> Cuadro comparativo de las normativas de las viviendas vacacionales en diferentes comunidades autónomas.....	12
<u>Figura 2.1:</u> Zonas turísticas en la isla de Tenerife	10
<u>Figura 4.1:</u> Distribución, en porcentajes, de las viviendas vacacionales ofertadas en Tenerife a través de Homeaway, atendiendo a las zonas y a su naturaleza.....	22
<u>Figura 6.1:</u> Distribución de la muestra seleccionada por zonas.....	30
<u>Gráfico 1.1:</u> Entrada de turistas según tipo de alojamiento en España.....	6
<u>Gráfico 3.1:</u> Evolución de la demanda de la vivienda vacacional en relación al total de demanda de alojamiento en Tenerife, tomando el año 2010 como base 100	13
<u>Gráfico 3.2:</u> Evolución de la demanda de las viviendas en alquiler y de familiares y amigos con respecto al total de demanda de alojamientos en Tenerife, tomando año 2010 como base 100.....	15
<u>Gráfico 3.3:</u> Evolución de la demanda de las viviendas alquiladas a nivel insular con respecto al nivel nacional, tomando el año 2010 como base 100	15
<u>Gráfico 3.4:</u> Porcentaje de la demanda vacacional con respecto al total de alojamientos, tanto a nivel nacional, autonómico e insular.....	16
<u>Gráfico 3.5:</u> Clasificación de los turistas por edad según la tipología alojativa.....	17
<u>Gráfico 3.6:</u> Clasificación de los turistas por naturaleza del hogar según la tipología alojativa.....	18
<u>Gráfico 3.7:</u> Clasificación de los turistas por nivel de ingresos según la tipología alojativa	18
<u>Gráfico 3.8:</u> Clasificación de los viajes por estancias según la tipología alojativa.....	18
<u>Gráfico 3.9:</u> Estructura de los viajes de los turistas a España por tamaño de grupo y tipología alojativa	19
<u>Gráfico 4.1:</u> Distribución de las plazas alojativas de las viviendas vacacionales con respecto a las plazas alojativas de la oferta tradicional en Tenerife por zonas, expresado en porcentajes.....	22
<u>Gráfico 4.2:</u> Distribución de las plazas alojativas de las viviendas vacacionales en Tenerife, atendiendo a su naturaleza.....	23
<u>Gráfico 4.3:</u> Porcentaje de viviendas vacacionales ofertadas en Tenerife, atendiendo a su tipo de oferente	24
<u>Gráfico 4.4:</u> Porcentajes de viviendas ofertadas en Tenerife, atendiendo a la tipología de edificatoria y zonas	25
<u>Gráfico 5.1:</u> Porcentaje de viviendas ofertadas a nivel nacional, en las distintas plataformas P2P	27
<u>Gráfico 6.1:</u> Precios medios de las viviendas vacacionales frente a los ingresos medios de los establecimientos tradicionales, por zonas (€)	28
<u>Gráfico 6.2:</u> Distribución de los porcentajes de ocupación de las viviendas vacacionales del mes de junio y de la oferta tradicional en mayo, por zonas	31

RESUMEN

Durante los últimos años las viviendas vacacionales han experimentado un gran crecimiento, constituyéndose como una de las principales modalidades de alojamiento. Por lo tanto, este proyecto tiene como principal objetivo investigar si las viviendas vacacionales en la isla de Tenerife se consideran una alternativa complementaria a la oferta tradicional o si se trata de una modalidad competitiva. Para ello, en primer lugar se lleva a cabo un estudio de la normativa que actualmente regula las viviendas vacacionales en Canarias y su comparación con otras comunidades autónomas. Así mismo, se realiza un análisis de la demanda, tratando aspectos como su evolución, factores que explican su comportamiento y el perfil de los usuarios de esta modalidad. Además, se realiza un análisis de la oferta, cuantificándola y distribuyéndola por zonas. Finalmente, se estudian los sistemas habituales de comercialización de este tipo de alojamiento, así como sus precios y su nivel de ocupación.

PALABRAS CLAVE

Vivienda vacacional, Oferta tradicional, Modalidad complementaria, Modalidad competitiva.

ABSTRACT

During recent years vacation rentals have experienced strong growth becoming one of the main forms of accommodation. Therefore this project has as main objective to investigate whether vacation rentals in the island of Tenerife are considered a complementary alternative to the traditional offer or whether it is a competitive alternative. In first place will be carried out a study of the regulation that nowadays regulates the vacation rentals in the Canary Islands and its comparison with other regions. Also will be carried out a demand analysis, dealing aspects such as evolution and the profile of the users in this modality, as well as an offer analysis in order to quantify it and distribute it by areas. Finally, we will examine the most usual vacation rentals ´marketing systems, prices and occupation level.

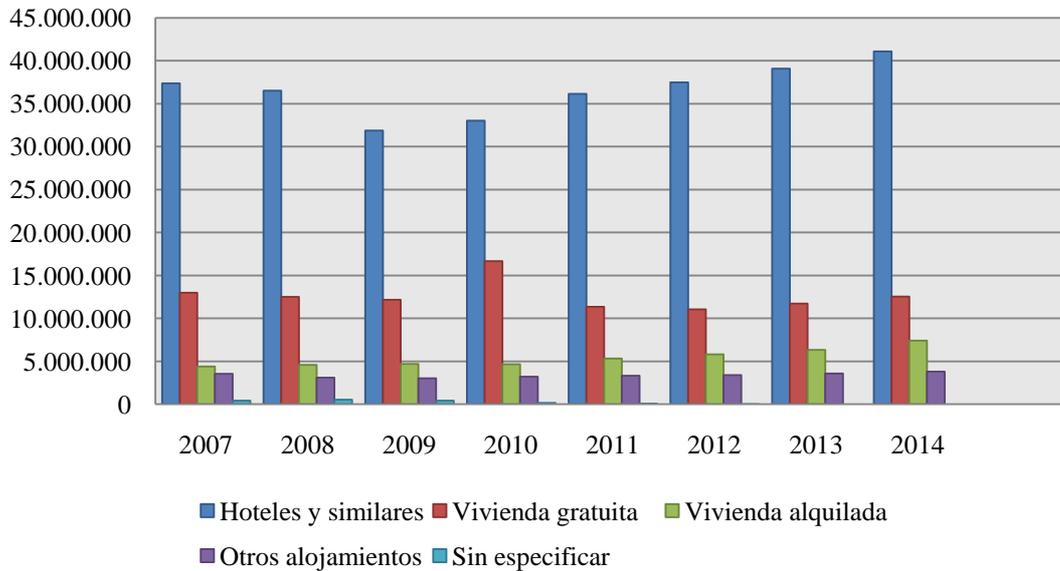
KEYWORDS

Vacation rentals, Traditional offer, Complementary modality, Competitive modality

1. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la demanda de las viviendas vacacionales ha experimentado un gran crecimiento tanto a nivel internacional, nacional como autonómico. Al igual que, en destinos turísticos tradicionales, urbanos y nuevos destinos.

Gráfico 1.1: Entrada de turistas según tipo de alojamiento en España.



Fuente: Frontur. Elaboración propia.

En el gráfico 1.1 se observa que, por lo general, los hoteles y establecimientos similares, son el tipo de alojamiento más utilizado a nivel nacional. Sin embargo, existe una evolución creciente en la demanda de viviendas de alquiler. Desde el 2007 hasta el 2009 se ha incrementado un 6,81%, alrededor de 298.239 personas más que se decantan por esta modalidad. En el año 2010, experimenta un ligero retroceso la demanda de este tipo de alojamiento.

En los últimos cuatro años, la demanda de viviendas vacacionales experimenta un aumento importante a nivel nacional, pasando de 5.323.202 usuarios en el año 2011 a 7.402.092 en el año 2014, lo que representa un crecimiento del 21,58%.

Como menciona Canalis Xavier (2013), las viviendas vacacionales habían coexistido sin numerosos problemas con otros tipos de alojamientos durante años. Sin embargo, en la actualidad esta firme tendencia provoca inquietud entre empresas hoteleras, extrahoteleras y de otros tipos de alojamientos reglados.

Este hecho se refleja en el incremento del número de asociaciones que están en contra del fenómeno de la vivienda vacacional, incluso el Plan Nacional Integral de Turismo indica que “el uso de la oferta de alojamiento no reglado, podría estar dando cobertura a situaciones de intrusismo y competencia desleal que va en contra de la calidad y de la competitividad de los propios destinos turísticos”.

Así mismo, la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT) afirma que las viviendas no regladas por las autoridades “pueden provocar

insatisfacción entre los viajeros, afectando a la marca España, además de formar parte de la economía sumergida”.

1.1 OBJETIVOS.

A la vista del crecimiento de esta modalidad de alojamiento, en este trabajo se analizan los posibles factores que explican este comportamiento y sus consecuencias sobre la actividad turística tradicional. Por lo tanto, el objetivo del trabajo será investigar la importancia de la modalidad de la vivienda vacacional y si esta se trata de una alternativa complementaria a la oferta tradicional o, por el contrario, una alternativa competitiva a la misma.

Se muestra a lo largo del estudio el marco normativo general, el específico Canario, así como los factores de oferta, de demanda y de comercialización que explican este fenómeno. En el caso de la oferta, a falta de un registro oficial, se estudiará alguna de las principales plataformas P2P que ofrecen esta modalidad de alojamiento en la isla. Para el análisis de la demanda, en concreto de los perfiles de los demandantes de este tipo de establecimientos se analizarán algunos de los estudios que sobre este fenómeno se han realizado recientemente en España.

1.2 ÁMBITO DE ESTUDIO.

El ámbito de estudio en el cual se desarrolla este trabajo es en la isla de Tenerife, si bien se procederá, en la medida de lo posible, a la comparación con otros ámbitos como el nacional.

2. NORMATIVA DE LAS VIVIENDAS VACACIONALES.

2.1 ANTECEDENTES DE LA NORMATIVA.

En cuanto a los antecedentes sobre la reglamentación de las viviendas vacacionales cabe destacar que, a nivel nacional, en el Real Decreto 2877/1982 concretamente en el artículo 17, se definió a la vivienda turística vacacional como “*las unidades aisladas de apartamentos, bungalows, villas y chalés y similares y, en general, cualquier vivienda que con independencia de sus condiciones de mobiliario, equipo, instalaciones y servicios, se ofrezcan en régimen de alquiler por motivos vacacionales o turísticos*”. Además, para poder llevar a cabo esta actividad solamente existía la obligación de notificarlo al organismo competente, como indica el artículo 18.

Así mismo, las viviendas vacacionales en España, hasta junio del año 2013, se regían por la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU), que establecía que el propietario que quisiera alquilar su vivienda para uso vacacional, podía acudir al contrato de temporada de la LAU sin ningún tipo de inconveniente. Este tipo de contratos se encontraba en la segunda clase de arrendamientos “*arrendamientos de uso distinto al de vivienda*”, donde no se obligaba a actuar de un modo u otro, simplemente se estaba a lo que las partes quieran pactar, solo se exigía cumplir lo que indicaba la LAU en aspectos de fianza.

Sin embargo, el artículo 148.1.18 de la Constitución Española concede a las Comunidades Autónomas la posibilidad de asumir competencias en distintas materias, y entre ellas se encuentra la materia de turismo, concretamente la “*Promoción y ordenación del turismo en su ámbito territorial*”.

En junio de 2013, entra en vigor la nueva modificación de la LAU, que en su artículo 5 “*arrendamientos excluidos*” aparece la letra “e”, que recoge la exclusión de la aplicación de esta ley a “*la cesión temporal de uso de la totalidad de una vivienda amueblada y equipada en condiciones de uso inmediato, comercializada o promocionada en canales de oferta turística y realizada con finalidad lucrativa, cuando esté sometida a un régimen específico, derivado de su normativa sectorial*”. Por tanto, estos contratos quedan fuera del ámbito de la LAU y han de pasar a ser ordenadas por la normativa turística.

En este trabajo se analizan las diferentes normativas autonómicas de: Cataluña, Madrid, Valencia, Baleares y Canarias. En todos los casos, se puede apreciar que se está ante una normativa reciente (2012, 2014 y 2015) salvo el caso de Valencia que se remonta al año 2009.

Mientras la regulación de estas viviendas estuvo sujeta a la LAU, no parecía representar ningún problema al sector turístico tradicional, fue precisamente la modificación del 2013 de dicha ley, que deja fuera de su ámbito estos contratos para que pasen a ser considerados turísticos y, por tanto, hayan de ser regulados por las comunidades autónomas. Parece que es a partir de aquí cuando surgen todos los problemas.

Cabe cuestionarse si el origen de los problemas derivados de esta modalidad de alojamiento está en la nueva regulación, o si bien, se debe a otro tipo de causas como el rápido crecimiento experimentado por esta modalidad de alojamiento. Este crecimiento ha venido impulsado por factores como el desarrollo de las plataformas “peer to peer” (P2P), en la que se incluyen todo tipo de alojamientos en diferentes destinos a nivel mundial y para todo tipos de consumidores. A lo anterior hay que unir la situación de crisis económica que ha favorecido la búsqueda de rentas complementarias, mayor eficiencia y competitividad y el avance de “la economía colaborativa”.

2.2 NORMATIVA DE LAS VIVIENDAS VACACIONALES EN CANARIAS.

En el caso de Canarias, el 22 de mayo de 2015 fue aprobado el Decreto 113/2015, que regula esta nueva modalidad de alojamiento turístico. Esta regulación no ha estado exenta de polémica, aun hoy, una vez aprobado no cuenta con el consenso de las organizaciones de propietarios de este tipo de viviendas por entender que se trata de una reglamentación restrictiva. El contenido de los anteproyectos de reglamento fue variando a lo largo del tiempo, hasta llegar al aprobado que limita considerablemente el desarrollo de esta tipología de alojamiento en las zonas o ámbitos turísticos tradicionales.

El citado Decreto, dispone la modificación del Reglamento de la actividad turística de alojamiento (Decreto 142/2010) para incorporar esta nueva modalidad turística como tipo de establecimiento en la modalidad extrahotelera.

En el Decreto, 113/2015 en el artículo 2º, se define a la vivienda vacacional como “*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 turístico y a cambio de un precio*”.

En cuanto al ámbito de aplicación, cabe destacar que las viviendas que se encuentren situadas en suelo turístico ubicadas en zonas o urbanizaciones turísticas y urbanizaciones mixtas residenciales turísticas se encuentran fuera del ámbito de aplicación, como bien ha indicado el artículo 3.2 *“Quedan expresamente excluidas del ámbito de aplicación de este Reglamento, las edificaciones ubicadas en suelos turísticos que se encuentren dentro de las zonas turísticas o de las urbanizaciones turísticas, así como las viviendas ubicadas en urbanizaciones turísticas o en urbanizaciones mixtas residenciales turísticas, conforme a las definiciones establecidas en la Ley 2/2013, de 29 de mayo, de renovación y modernización turística de Canarias”*.

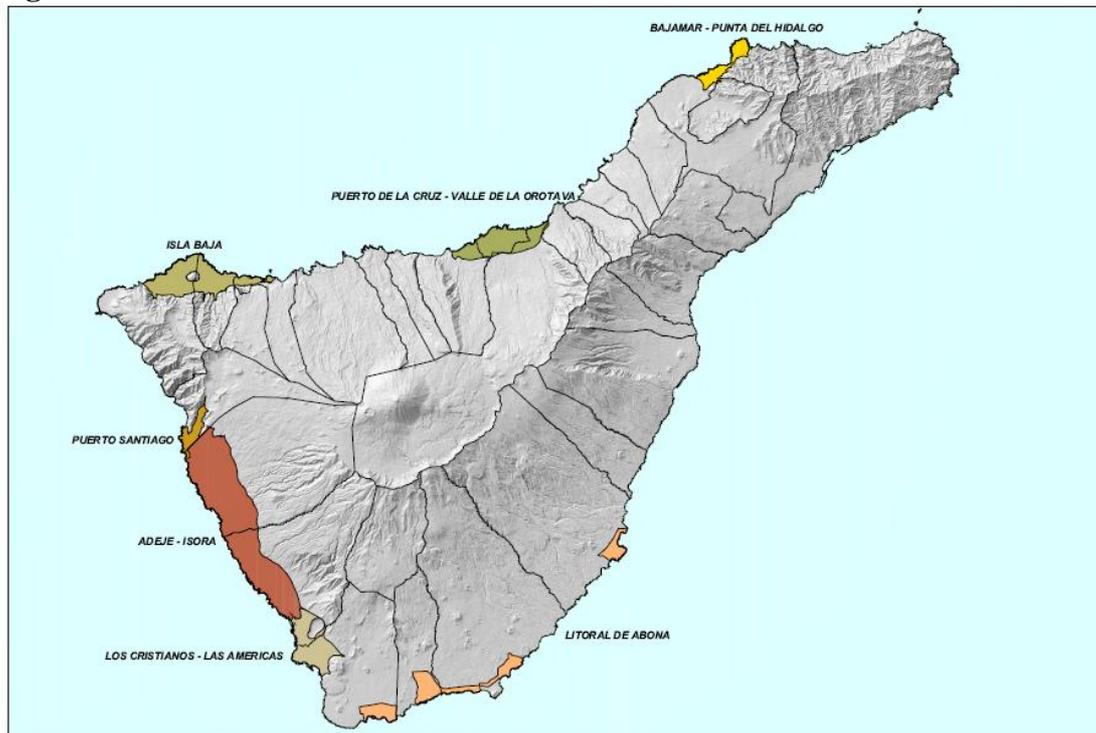
En el artículo primero de la citada ley, se entiende como zona turística al *“área limitada y reservada por el planeamiento para la localización e implementación de los usos turísticos”*, por otro lado, las urbanizaciones turísticas *“serán las que el planeamiento califique como tales y aquellas en que se permita un uso de esta naturaleza igual o superior al 30% de la edificabilidad total y/ o de la superficie de las parcelas”*. En cuanto a las urbanizaciones mixtas residenciales turísticas se definen como *“las que el planeamiento califique como tales, en las que el uso turístico esté presente pero sea inferior al 30% de la edificabilidad total y/o superficie de las parcelas.”*

Por lo tanto, de acuerdo con este decreto se consideran viviendas vacacionales las edificaciones que no se encuentren en suelos turísticos o en mixtos residenciales turísticos con más del 30% turístico. Se da una situación paradójica debido a que este tipo de viviendas se consideran una modalidad turística y sin embargo no se pueden desarrollar en zonas turísticas.

En la isla de Tenerife, según el Plan Territorial Especial de Ordenación Turística Insular de Tenerife, existen siete zonas turísticas:

1. Bajamar- Punta de Hidalgo
2. Puerto de la Cruz- Valle de la Orotava
3. Isla Baja
4. Puerto Santiago
5. Adeje-Isora
6. Los Cristianos- Las Américas
7. Litoral de Abona

Figura 2.1: Zonas turísticas en la isla de Tenerife.



Fuente: Plan Territorial Especial de Ordenación Turística Insular de Tenerife.

El Plan Territorial Especial de Ordenación Turística Insular de Tenerife (PTEOT) dentro de cada zona turística, atribuye varias áreas en función de los destinos de éstas, pueden diferenciarse áreas con destinos turísticos, residenciales o mixtos.

Según el artículo 2.1.3.2 del PTEOT, “*son áreas con destino turístico aquellas superficies [...] en las que el desarrollo urbanístico se destina a albergar de forma exclusiva o mayoritaria establecimientos turísticos en parcelas diferenciadas [...].*”

Las áreas con destino residencial se definen como “*aquellas superficies [...] destinadas a albergar el alojamiento permanente de la población local*” de acuerdo con el artículo 2.1.3.3. del PTEOT.

En cuanto a las áreas con destinos mixtos, conforme el artículo 2.1.3.4 del PTEOT, se definen como “*aquellas superficies [...] en las que se insertan usos turísticos y residenciales con distintos niveles de intensidad, en términos análogos a lo establecido en el artículo 3.7.1.2.4 PIOT.*” Así mismo, el artículo 3.7.1.2.4 del Plan Insular de Ordenación de Tenerife (PIOT) establece como un núcleo mixto aquel en el que se dan usos residenciales y turísticos con unos similares niveles de intensidad.

Si bien, las áreas con destinos turísticos equivaldrían a las urbanizaciones turísticas en las que el uso turístico es igual o superior al 30% de la superficie de las parcelas. Por otro lado, las áreas con destinos mixtos se asemejarían a las urbanizaciones mixtas residenciales turísticas, en las que el uso turístico es inferior al 30% de la superficie. En cuanto a las áreas con destino residencial, todas las viviendas que se encuentren en dicha área están dentro del ámbito de aplicación del Decreto 113/2015, de otro modo, se consideran viviendas vacacionales.

Otras disposiciones generales del Decreto 113/2015 se refieren al artículo 5 “*Prohibiciones*”, queda prohibido alojar un mayor número de personas de las que aparezca establecida en la capacidad y la utilización de este tipo de viviendas para fines que no sean propiamente turísticos.

En este Decreto, también se contemplan los requisitos de equipamientos mínimos que deben existir en las viviendas vacacionales, alguno de ellos son: dormitorios, baños y cocina, los cuales tienen que contener utensilios básicos como menaje de hogar, utensilios de limpieza, entre otros.

En cuanto al artículo 12 “*régimen de explotación*”, cabe destacar que las viviendas deberán cederse íntegramente, excluyéndose la cesión de éstas por habitaciones. Además, se prohíbe formalizar varios contratos a la misma vez, en una misma vivienda.

Por último, según el artículo 16, las hojas de reclamaciones deberán encontrarse a disposición de las personas usuarias. En el caso de incumplimiento de algunos de los requisitos expresados en este Decreto, se comunicarán a la Inspección Turística y el responsable de las posibles infracciones serán las personas propietarias de las viviendas o las personas físicas o jurídicas encargadas de la gestión de la vivienda, como indica el artículo 17.2.

Además, conforme al artículo 17.3 “*en ningún caso el titular de la vivienda podrá alegar que la vivienda vacacional tiene la condición de domicilio habitual a los efectos de evitar las actuaciones del Servicio de Inspección turística*”.

Destacar, que actualmente existe un conflicto con el Decreto en el que se aprueban las viviendas vacacionales en Canarias y la Agencia Tributaria debido a que, anteriormente las personas que se dedicaban a alquilar sus propiedades no estaban obligadas a darse de alta en actividades económicas, simplemente en la declaración de la renta de las personas físicas se debía indicar los ingresos por rendimientos inmobiliarios. Sin embargo, en el caso de las viviendas turísticas, el Decreto exige darse de alta en la actividad económica turística para afrontar el pago del IGIC.

2.3 NORMATIVAS EXISTENTES EN LAS DISTINTAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS.

A continuación se compara entre las comunidades autónomas de Baleares, Madrid, Cataluña, Valencia y Canarias, las normativas que regulan la modalidad de alojamiento de viviendas vacacionales, atendiendo a distintos aspectos relevantes.

Cuadro 2.1: Cuadro comparativo de las normativas de las viviendas vacacionales en diferentes comunidades autónomas.

	Baleares	Madrid	Cataluña	Valencia	Canarias
<i>Normativa</i>	Ley 8/2012	Decreto 79/2014	Decreto 159/2012	Decreto 92/2009	Decreto 113/2015
<i>Modalidad turística</i>	Si	Si	Si	Si	Si
<i>Limitaciones territoriales</i>	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna	No se admite en suelo turístico.
<i>Comunicación de la actividad: declaración responsable e inscripción en el registro correspondiente.</i>	Si, por parte del titular de la vivienda o la persona física o jurídica gestora.	Si, por parte de los titulares de la vivienda.	Si, por parte del titular de la vivienda o la persona física o jurídica gestora.	Si, por parte de los titulares que exploten dos o más viviendas y por parte de las empresas gestoras.	Si, por parte del titular de la vivienda o la persona física o jurídica gestora.
<i>Requisitos de edificación</i>	Solamente viviendas unifamiliares aisladas y viviendas unifamiliares pareadas.	Ninguno	Ninguno	Ninguno	En propiedad horizontal, se requiere que no se prohíba en los estatutos de la comunidad
<i>Deber de remitir información sobre los huéspedes</i>	No	No	Si, a la Dirección General de Policía	No	Si, a la Dirección General de Policía

Fuente: Normativas especificadas en dicho cuadro. Elaboración propia.

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, en general, los aspectos más significativos son similares en las distintas comunidades autónomas. En todas ellas se han considerado las viviendas vacacionales como una modalidad turística. Lo mismo ocurre a la hora de comunicar la dedicación de la actividad, mayormente están obligados a realizar la declaración responsable y como consecuencia la inscripción en el registro correspondiente, tanto los titulares como las personas físicas o jurídicas gestoras de la vivienda. Salvo en la Comunidad de Madrid que sólo pueden realizarlo

los titulares de dicha vivienda. Así mismo, en la Comunidad Valenciana, los propietarios que explotan directamente una sola vivienda turística, no están obligados a comunicar al organismo correspondiente la dedicación a la actividad. Por el contrario, los propietarios que gestionen dos o más viviendas, y al igual que las empresas gestoras, sí se les exige la comunicación de la actividad, y por lo tanto la declaración responsable y el consiguiente registro ante el organismo competente.

En cuanto a los requisitos de edificación, solo existen en las Islas Baleares y Canarias. En las primeras, existen dos tipologías de viviendas vacacionales: las viviendas unifamiliares aisladas y las pareadas, quedando prohibidas todas aquellas viviendas de distinta tipología, por ejemplo, la propiedad horizontal. Por otro lado, en la Comunidad Autónoma de Canarias, quedan excluidas aquellas viviendas que se encuentren en una propiedad horizontal y que los estatutos de la comunidad prohíban dicha actividad.

Sin embargo, el concepto de suministrar información de los huéspedes a la Dirección General de Policía no aparece contemplado en la mayoría de las comunidades autónomas, solamente en las comunidades de Cataluña y Canarias.

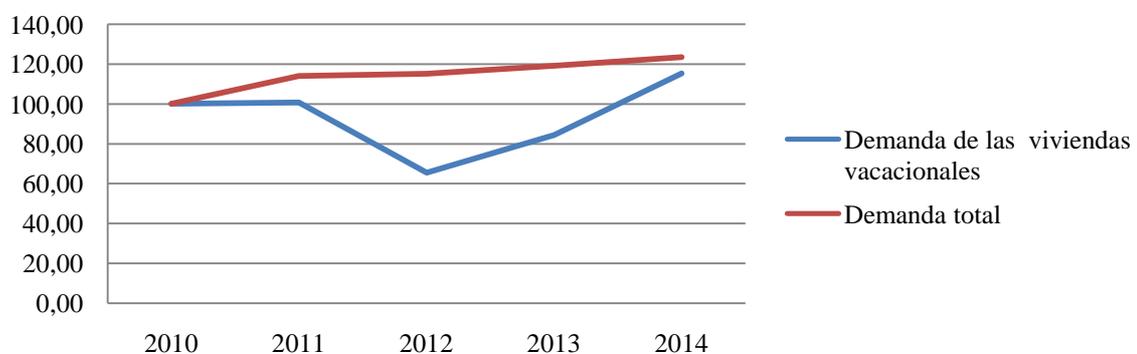
Por último, la Comunidad Autónoma de Canarias es la única que asume las limitaciones territoriales, quedando totalmente excluidas del ámbito de aplicación las viviendas que estén ubicadas en suelos turísticos, que se encuentren dentro de las urbanizaciones turísticas y urbanizaciones mixtas residenciales turísticas.

3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE LAS VIVIENDAS VACACIONALES EN TENERIFE.

3.1 EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA DE LAS VIVIENDAS VACACIONALES A NIVEL INSULAR Y NACIONAL.

Para observar la evolución que ha seguido la demanda de las viviendas vacacionales con respecto al total de demanda turística en la isla de Tenerife, se ha confeccionado una serie para el periodo de cuatro años -2010-2014-, tomando los datos del año 2010 como base.

Gráfico 3.1: Evolución de la demanda de la vivienda vacacional en relación al total de demanda de alojamiento en Tenerife, tomando el año 2010 como base 100.



Fuente: Encuesta Frontur Canarias e Instituto de Estudios Turísticos. Elaboración propia.

Si bien la serie es corta y es difícil extraer conclusiones, sí se puede observar el comportamiento irregular que muestra la demanda de alojamiento en vivienda vacacional en Tenerife frente a la demanda total. La evolución del total de la demanda en Tenerife asciende de manera sostenida cada año, obteniendo en el año 2014 un 23,44% más de turistas que en año base.

Por su parte, la evolución de la demanda de viviendas vacacionales tiene un comportamiento irregular, como se ve en el gráfico 3.1. En el año 2011, se mantiene constante respecto al año anterior. En cambio, en el año 2012 esta modalidad sufre un fuerte descenso - 34,59%-. En los siguientes años, la demanda de este tipo de alojamiento se incrementa de manera considerable, hasta superar en el año 2014 el nivel de demanda que existía en el año base.

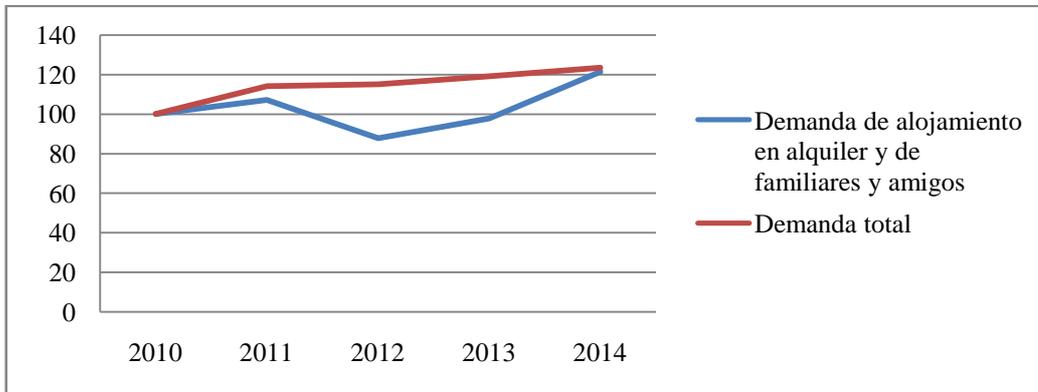
Cabe plantearse si este comportamiento errático y diferencial respecto a lo que ocurre en el ámbito regional y nacional pudiera ser consecuencia de una perturbación estadística de los datos manejados. Esta posible anomalía podría desaparecer en el año 2014, donde la evolución de la demanda de viviendas vacacionales se aproxima considerablemente a la evolución del total de demanda.

Después del año 2014, no se sabe con exactitud cómo podrá evolucionar la demanda de las viviendas turísticas. Para el 2015, se pueden establecer varias hipótesis, una de ellas es que esta tendencia creciente es consecuencia de la recuperación respecto al descenso observado en los años anteriores. Otra hipótesis puede ser que la tendencia siga creciendo, hasta ganar cuota de mercado respecto al resto de modalidades de alojamiento.

En conclusión, según los datos, la modalidad de vivienda vacacional habría estado perdiendo cuota de mercado en los dos primeros años del periodo analizado y recuperándola en los dos siguientes. De mantenerse esta tendencia, pasaría a ganar cuota de mercado frente a otras modalidades de alojamiento a partir de del 2015

Respecto a la perturbación estadística de los datos, una hipótesis es que se haya producido a la hora de diferenciar entre la modalidad de alojamiento de familiares y amigos y viviendas en alquiler vacacional. Puesto que la modalidad de alojamiento en casa de amigos o familiares resulta confuso y poco claro. Para contrastar la hipótesis anterior, se ha procedido en el siguiente gráfico a consolidar ambas modalidades.

Gráfico 3.2: Evolución de la demanda de las viviendas en alquiler y de familiares y amigos con respecto al total de demanda de alojamientos en Tenerife, tomando año 2010 como base 100.



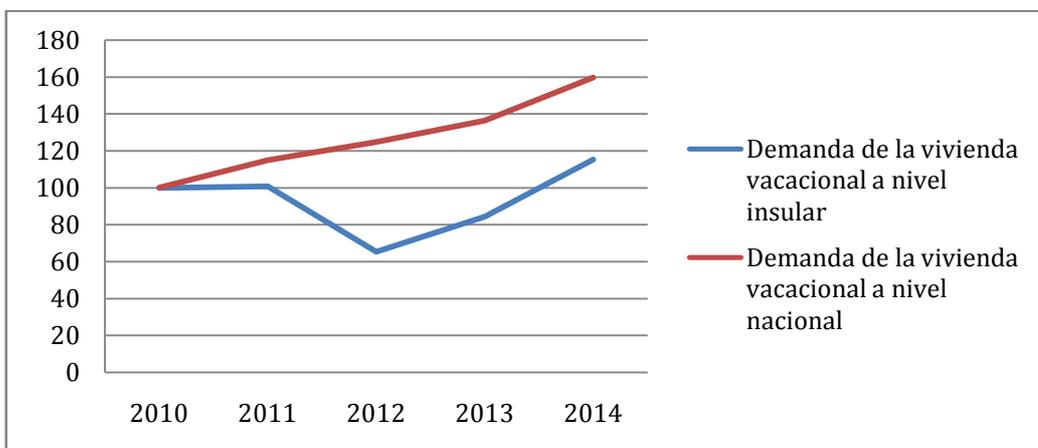
Fuente ISTAC. Elaboración propia.

Si bien se suaviza considerablemente el comportamiento “errático” destacado anteriormente, éste no se elimina. Es decir, de una caída en la cuota de mercado en los dos primeros años se pasa a una recuperación en los dos siguientes, con tal intensidad, que hace prever que a partir del año 2015 se produzca un incremento en la cuota de mercado de estas dos modalidades conjuntamente.

En conclusión, considerando las dos modalidades de alojamiento como una misma, se sigue observando una perturbación, si bien menos intensa. Seguimos por tanto, sin encontrar una explicación lógica a este comportamiento, máxime cuando a nivel nacional y regional no existe dicho comportamiento, es un caso singular en Tenerife.

A continuación, se han comparado los datos a nivel insular con los de nivel nacional. En el gráfico 3.3, solo se han considerado el alojamiento en alquiler debido a que los datos nacionales no vienen desglosados en detalle, para así poder diferenciar el alojamiento en casa de familiares y amigos.

Gráfico 3.3: Evolución de la demanda de las viviendas alquiladas a nivel insular con respecto al nivel nacional, tomando el año 2010 como base 100.

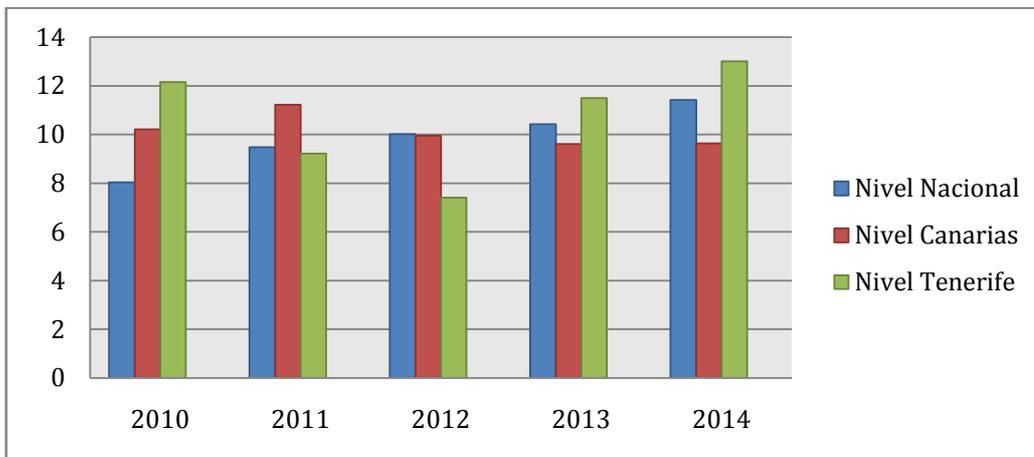


Fuente: ISTAC y Frontur. Elaboración propia.

Se observa que la evolución de la demanda de este tipo de alojamiento a nivel nacional presenta una tendencia clara y sostenida de crecimiento en el periodo analizado, distinto del comportamiento dispar del ámbito insular. A partir del 2012, es cuando hay un paralelismo entre el comportamiento de los dos ámbitos. Incluso, las tasas de crecimiento de esta modalidad en Tenerife en los dos últimos años superan a la registrada a nivel nacional.

3.2 EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO DE LA DEMANDA DE VIVIENDAS VACACIONALES A NIVEL INSULAR, AUTONÓMICO Y NACIONAL.

Grafico 3.4: Porcentaje de la demanda vacacional con respecto al total de alojamientos, tanto a nivel nacional, autonómico e insular.



Fuente: ISTAC y Frontur. Elaboración propia

En cuanto al peso de las viviendas vacacionales a nivel nacional, se observa una tendencia clara de crecimiento en el periodo 2010-2014, comenzando por un 8% hasta el 11,42% del último año, por lo tanto existe una tendencia clara de ganancia de cuota de mercado de la demanda reflejándose el fenómeno que existe en la actualidad con este tipo de alojamientos.

Por el contrario, a nivel autonómico no hay una tendencia clara de crecimiento, sino un estancamiento o estabilidad entorno al 10% que oscila entre el nivel más bajo -9,61%- , y el más alto -11,23% - que logró en el año 2011.

A nivel insular se aprecia que en los primeros años desciende la cuota de esta modalidad en el conjunto de la demanda, llegando a su punto mínimo: 7,4% en el 2012. A partir de este año, las viviendas vacacionales vuelven a recuperar la cuota de mercado, incluso superando el crecimiento del año 2010, llegando al punto máximo de 13,01%.

Cabría destacar, como en los años 2013 y 2014 el crecimiento de esta modalidad de alojamiento es mayor en la isla de Tenerife.

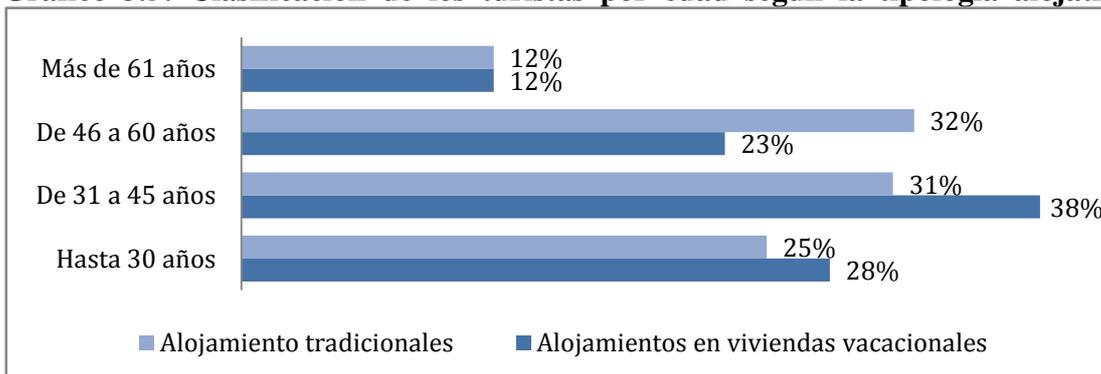
3.3 PERFIL DE LOS USUARIOS DE LAS VIVIENDAS VACACIONALES.

Para analizar el perfil de los usuarios de este tipo de modalidad de alojamiento hemos utilizado los datos de la encuesta realizada por Nielsen ¹publicados en el artículo de Exceltur “Alojamiento turístico en viviendas de alquiler: impactos y retos asociados”, debido a la inexistencia de este tipo de información en registros oficiales. Por lo tanto, a pesar de que los datos se expresen a nivel nacional se ha considerado que no existe una diferencia significativa con respecto al nivel insular, ya que el origen de los turistas que visitan Tenerife es similar a los que visitan al resto del territorio español.

Como conclusión se puede señalar que el perfil, los hábitos de comportamiento y las motivaciones de los usuarios consumidores de la vivienda vacacional son similares a los consumidores de otro tipo de alojamiento reglado, de este modo, no se tratan de nuevos perfiles de turistas sino el mismo tipo de turista que selecciona distintas modalidades de alojamiento atendiendo al tipo de viaje y al presupuesto disponible.

Cabe destacar que en la clasificación de los turistas por edad según la tipología de alojamiento (gráfico 3.5) existe diferencias aunque éstas no son relevantes. De los clientes de viviendas vacacionales el 66% tienen menos de 45 años. En el caso de los alojamientos tradicionales este segmento de edad, menores de 45 años, supone el 56% del total de usuarios de los establecimientos tradicionales.

Gráfico 3.5: Clasificación de los turistas por edad según la tipología alojativa.

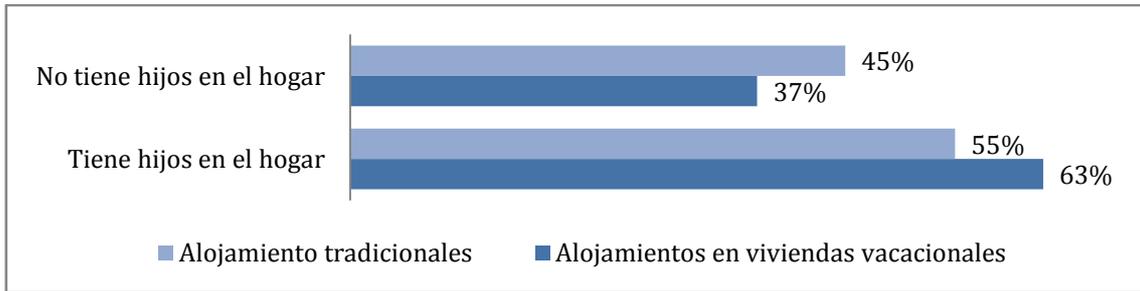


Fuente: Encuesta realizada por Nielsen. Elaboración propia.

Por otro lado, la mayor presencia de la modalidad de las viviendas vacacionales se encuentra en el segmento de usuarios con hijos en el hogar. Del total de usuarios que optan por la vivienda de alquiler el 63% tienen hijos en el hogar, como bien se observa en el gráfico 3.6.

¹ La encuesta realizada por Nielsen, recoge la información de 2.206 viajes a España de turistas españoles, alemanes, británicos y franceses.

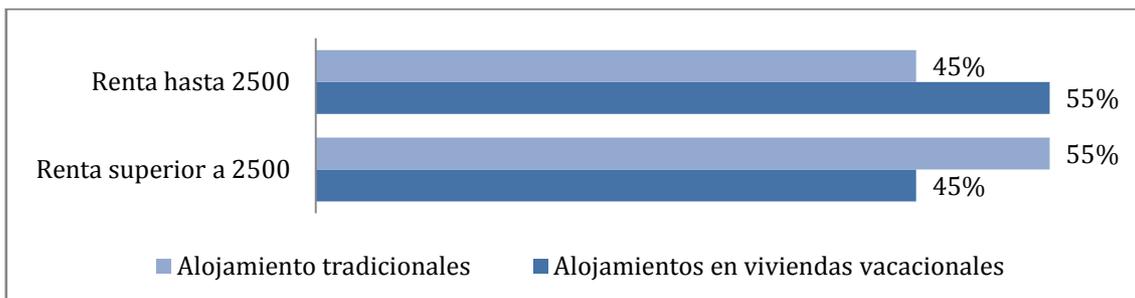
Gráfico 3.6: Clasificación de los turistas por naturaleza del hogar según la tipología alojativa.



Fuente: Encuesta realizada por Nielsen. Elaboración propia.

En cuanto al nivel de renta (gráfico 3.7), del total de usuarios de las viviendas vacacionales tienen más preeminencia los de las rentas menores de 2500, por el contrario entre los usuarios de alojamientos tradicionales tienen mayor relevancia los que poseen rentas superiores a 2500 euros.

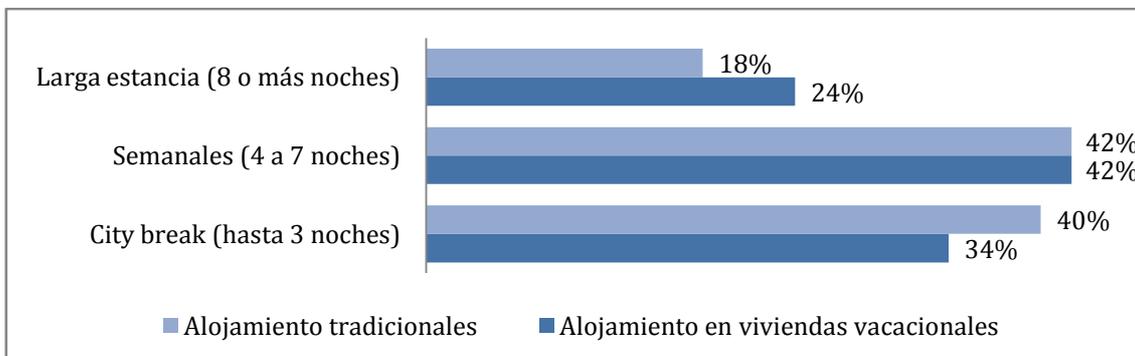
Gráfico 3.7: Clasificación de los turistas por nivel de ingresos según la tipología alojativa.



Fuente: Encuesta realizada por Nielsen. Elaboración propia.

En relación a las estancias los usuarios de los alojamientos tradicionales tienen un mayor peso en las pernoctaciones de 3 noches o menos. Por el contrario, en las estancias más largas tienen una mayor importancia los usuarios de alojamientos en viviendas vacacionales, como se observa en el gráfico 3.8.

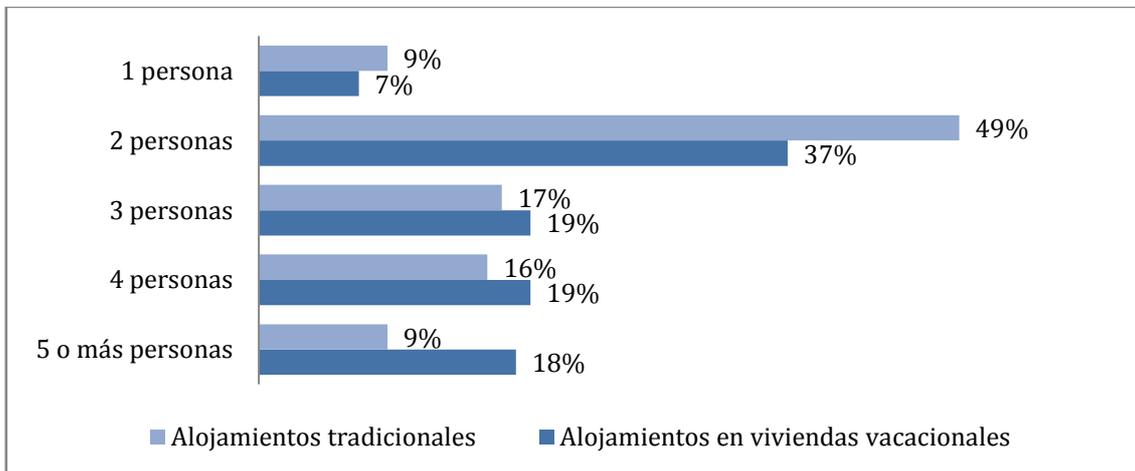
Gráfico 3.8: Clasificación de los viajes por estancias según la tipología alojativa.



Fuente: Encuesta realizada por Nielsen. Elaboración propia.

Por último, los usuarios que viajan en grupos de mayor tamaño optan por el alojamiento en viviendas vacacionales, ocurriendo lo contrario respecto a los alojamientos tradicionales, los viajes en los que el tamaño de grupo sea de dos o menos personas se decantan por el alojamiento tradicional. (Gráfico 3.9)

Gráfico 3.9: Estructura de los viajes de los turistas a España por tamaño de grupo y tipología alojativa.



Fuente: Encuesta realizada por Nielsen. Elaboración propia.

En conclusión, el perfil de los usuarios de las viviendas vacacionales se define como personas jóvenes menores de 45 años, con hijos, rentas inferiores a 2500 euros, personas cuyas estancias superan las 7 noches y que viajan en grupo o en familia de cuatro o más personas.

3.4 FACTORES QUE DETERMINAN LA DEMANDA DE LAS VIVIENDAS VACACIONALES.

A continuación se analizan los principales factores que explican el crecimiento de esta modalidad, siendo extrapolables a cualquier destino.

- **Fácil comercialización:** la creciente demanda de las viviendas vacacionales entre otros factores puede ser impulsada por la fácil comercialización a través de plataformas “peer to peer”, las cuales han aumentado las posibilidades de difusión y la capacidad de ofertar las viviendas vacacionales, al igual, que el acceso a ellas por parte de una demanda tanto nacional como internacional. Este factor es más relevante cuando ya existe una cantidad o stock de segundas residencias en las zonas turísticas. En el apartado de comercialización se tratará con más profundidad este tema.
- **Desarrollo de la conectividad:** otro aspecto que promueve la demanda al alza de las viviendas vacacionales en la isla de Tenerife es la mejoría del desarrollo de la conectividad en el transporte aéreo. Tradicionalmente, ha existido el paquete turístico en el que se incluía vuelo más alojamiento, sin embargo, en la actualidad se han desarrollado los vuelos “low cost” que permiten al turista confeccionarse su propio paquete sin que ello suponga un mayor coste frente a la alternativa del turoperador tradicional. Esto implica que los turistas tienen la

libertad de poder elegir otros tipos de alojamientos diferentes al tradicional, entre ellos el alquiler de la vivienda vacacional. Por lo tanto, la aparición de los vuelos “low cost” puede ser un factor determinante de la demanda.

- Crisis económica actual: la crisis económica puede considerarse un factor que provoca la creciente demanda de las viviendas vacacionales ya que, por el lado de la oferta, la población necesita rentas complementarias, aprovechando así las propiedades vacías que dispongan y alquilándolas como viviendas vacacionales. Por el lado de la demanda, la disminución del nivel de renta provoca la selección de esta modalidad frente a las tradicionales que suponen incorporar servicios adicionales. La modalidad de viviendas vacacionales implica la autoprestación de la mayor parte de servicios que conlleva la estancia turística. Además, al admitir mayor número de usuarios por alojamiento se reduce sustancialmente el coste por persona y noche.
- Nuevos destinos turísticos sin oferta desarrollada: las viviendas vacacionales no solo se ofertan en zonas turísticas, sino también en lugares donde no existe una oferta de alojamiento desarrollada ni servicios complementarios, dando con ello la oportunidad al turista de hospedarse en sitios en los que era imposible al carecer de alojamiento tradicional. Esto también implica, que los turistas puedan distanciarse de los lugares donde existe la masificación turística y conseguir así, la experiencia o sensación de integración con la cultura local.
- Expansión de la economía colaborativa: la crisis económica y la aparición de las plataformas P2P, ha impulsado la expansión de la economía colaborativa. La población tiende a un patrón de consumo donde le da más importancia al uso de las cosas que a su propiedad. Además, la conexión directa entre productor y consumidor, al margen de las estructuras tradicionales de oferta y comercialización, traslada la sensación de ahorro y mejora en el reparto de la riqueza

4. LA OFERTA DE VIVIENDAS VACACIONALES EN TENERIFE.

Para la cuantificación y descripción de la oferta de las viviendas vacacionales en la isla de Tenerife, a falta de registros oficiales, se ha creado una base de datos a partir de la información obtenida de una de las principales plataformas de comercialización de este tipo de alojamientos: “Homeaway”. Se trata de una plataforma tecnológica basada en modelos de intermediación entre particulares, también llamados “peer to peer” (P2P).

Además de Homeaway, también existen otras plataformas importantes como Airbnb, Homelidays entre otras. Sin embargo, se ha seleccionado Homeaways para crear la base de datos debido a que es la que mayor número de viviendas oferta en la isla de Tenerife. Se descartó la opción de agregar la información de varias plataformas, ya que la mayoría de las viviendas anunciadas se repiten en todas ellas.

La plataforma elegida incorpora un total de 2.692 viviendas. La primera tarea consistió en depurar dicha base de datos para eliminar aquellas viviendas que aparecían duplicadas. El resultado final fue una base de datos con 1.798 registros.

Cada vivienda vacacional ha sido clasificada atendiendo a: su localización, naturaleza, tipología edificatoria, capacidad, precio, tipo de oferente y estancia mínima exigida.

Respecto a la localización de las viviendas vacacionales se ha diferenciado entre:

- Zona Metropolitana: Santa Cruz de Tenerife, San Cristóbal de La Laguna, El Rosario, Tegueste, Candelaria y Güímar.
- Zona Norte: Tacoronte, El Sauzal, La Matanza de Acentejo, La Victoria de Acentejo, Santa Úrsula, La Orotava, Puerto de la Cruz, Los Realejos, San Juan de la Rambla, La Guancha, Icod de los Vinos, Garachico, El Tanque, Los Silos y Buenavista del Norte.
- Zona Sur: Santiago del Teide, Guía de Isora, Adeje, Arona, San Miguel de Abona, Granadilla de Abona, Vilaflor de Chasna, Arico, y Fasnia.

Atendiendo a su naturaleza se diferencian entre:

- Urbanas: considerándose de dicho ámbito, todas las viviendas vacacionales que se encuentren en los núcleos urbanos de Santa Cruz y La Laguna.
- Costeras: incorpora las viviendas que están ubicadas en zonas turísticas y muy próximas a la costa, salvo las localizadas en la Isla Baja, que se consideran rurales.
- Rurales: se consideran tal al resto.

Sobre la tipología edificatoria se ha distinguido entre:

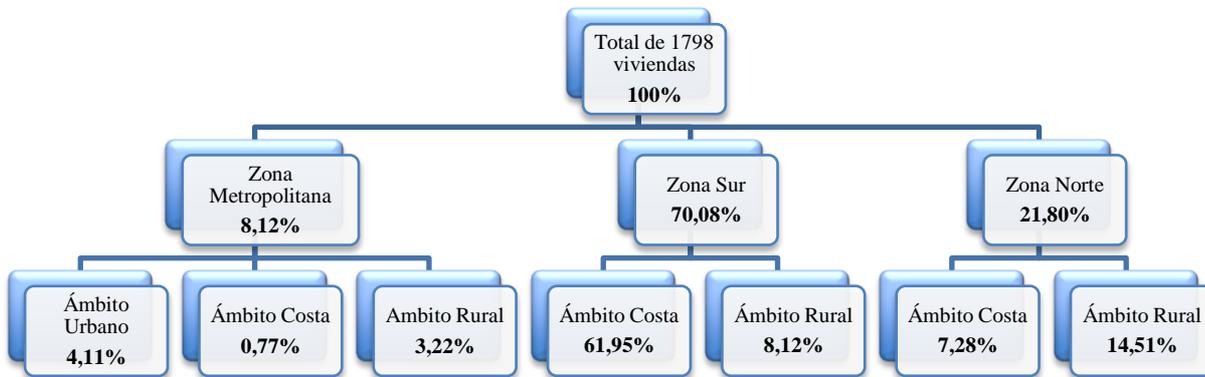
- Pisos: hace referencia a las viviendas situadas en un bloque con división horizontal.
- Casas adosadas: casas en la que algunas de sus paredes colindan con otra vivienda de las mismas o similares características.
- Casas aisladas: casas en las que sus paredes no colindan con ninguna otra vivienda.
- Apartamentos: viviendas que aparentemente no se tratan de casas adosadas ni aisladas, y tienen apariencia de complejo de apartamentos tradicional.

En cuanto al precio, se expresa en euros noche por vivienda y se divide por la capacidad máxima, lo que nos da el precio por persona y noche. También se hace referencia a la capacidad de cada vivienda, como el número máximo de personas que pueden alojarse.

También se ha considerado el tipo de oferente, distinguiendo entre las viviendas ofertadas por un particular o por una agencia. En ocasiones, ha sido complicado diferenciar entre particular y agencia, por lo que a la hora de tratar los datos si se ha repetido el mismo nombre de un particular en viviendas distintas se ha considerado agencia. Por último, otro aspecto que aparece en la base de datos es la estancia mínima requerida.

Finalmente, se seleccionó una muestra representativa para estimar la ocupación por establecimiento a partir de los datos del mes de junio.

Figura 4.1: Distribución, en porcentajes, de las viviendas vacacionales ofertadas en Tenerife a través de Homeaway, atendiendo a las zonas y a su naturaleza.

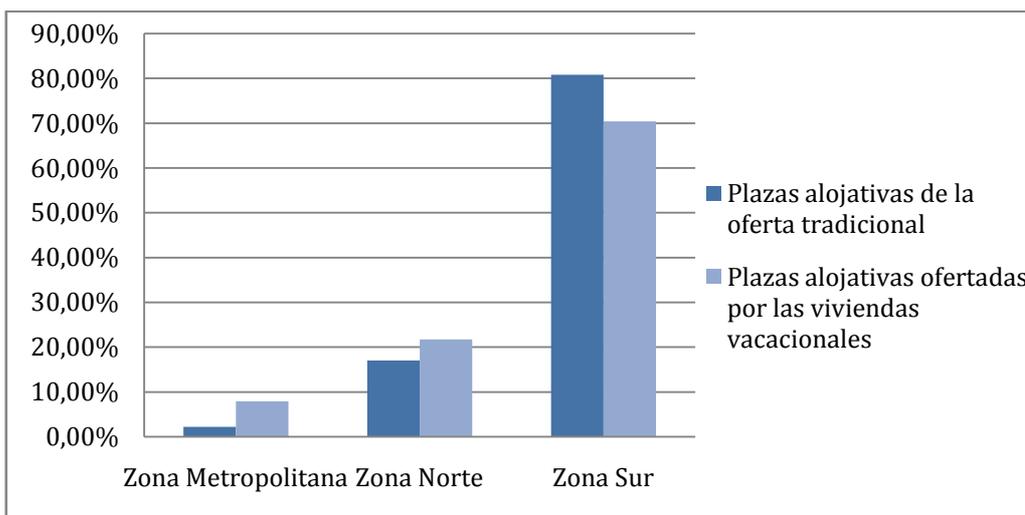


Fuente: Base de datos propia. Elaboración propia.

4.1 CLASIFICACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA DE LA VIVIENDA VACACIONAL CON RESPECTO A LA OFERTA TRADICIONAL.

En el siguiente gráfico se comparan los porcentajes de las plazas ofertadas de las viviendas vacacionales por zonas frente a los porcentajes de las plazas alojativas estimadas de la oferta hotelera y extrahotelera en la isla de Tenerife, destacar que dentro de la oferta hotelera y extrahotelera se encuentran los hoteles y casas rurales.

Gráfico 4.1: Distribución de las plazas alojativas de las viviendas vacacionales con respecto a las plazas alojativas de la oferta tradicional en Tenerife por zonas, expresado en porcentajes.



Fuente: Indicadores de turísticos de Tenerife y base de datos propia. Elaboración propia.

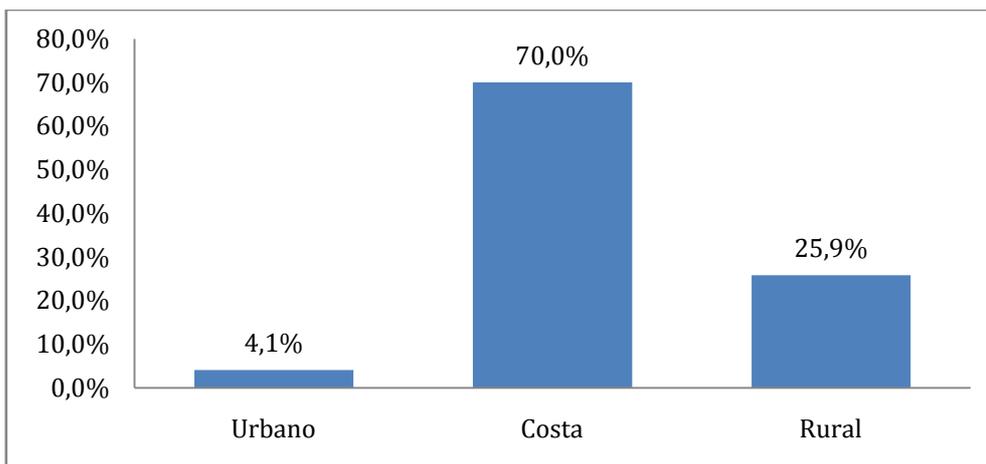
En la Zona Metropolitana se observa que existe un mayor porcentaje de plazas alojativas de viviendas vacacionales, dicho porcentaje incluso duplica al de las plazas ofertadas por oferta tradicional, 7,90% y 2,20% respectivamente. Lo mismo ocurre en la

Zona Norte, donde predominan las plazas de las viviendas vacacionales con un 21,70% con respecto al 17% de las plazas hoteleras y extrahoteleras. Esto indica que entre la oferta de las viviendas vacacionales y la tradicional en las Zona Norte y Metropolitana existe una cierta complementariedad. Precisamente en aquellas zonas donde el desarrollo de la oferta tradicional es escaso, la vivienda vacacional cumple de mayor manera esa función de complementariedad.

Por el contrario en la Zona Sur, se observa un comportamiento distinto al existente en las otras zonas, con 80,80% de plazas alojativas de la oferta tradicional frente al 70,40% de plazas de la modalidad de viviendas vacacionales. La localización mayoritaria de ambas modalidades en la Zona Sur, supone considerar que la oferta tradicional y la oferta de las viviendas vacacionales en la Zona Sur son competitivas. Por lo tanto, ambos usuarios poseen motivaciones similares, es decir, los usuarios de la vivienda vacacional buscan lo mismo que un usuario de la oferta tradicional.

Para reforzar esta hipótesis podemos contrastarlo atendiendo a la distribución de plazas alojativas en las viviendas vacacionales según su naturaleza.

Gráfico 4.2: Distribución de las plazas alojativas de las viviendas vacacionales en Tenerife, atendiendo a su naturaleza.



Fuente: Base de datos propia. Elaboración propia.

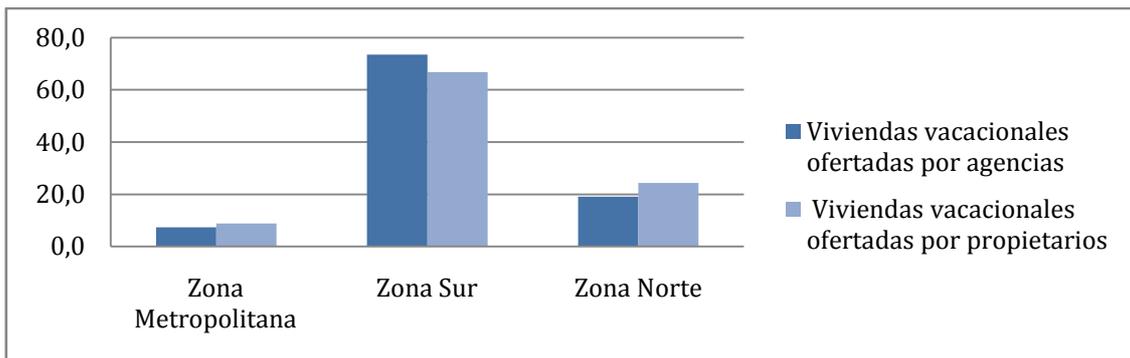
Como se aprecia en el gráfico 4.2, la mayor parte de las plazas alojativas de las viviendas vacacionales ofertadas en Tenerife pertenecen al ámbito costero, por lo tanto se refuerza la hipótesis de que los usuarios de la oferta tradicional y vivienda vacacional presentan básicamente motivaciones parecidas y a consecuencia de ello son modalidades competitivas. Tras esta conclusión resulta lógica la singularidad existente en la regulación de las viviendas vacacionales en Canarias en cuanto al ámbito de aplicación. El decreto excluye a las viviendas ubicadas en suelos turísticos, ya que como se ha observado, se podría tratarse de competencia desleal.

La situación en Canarias es diferente a la que se registra en el resto de España, donde las plazas ofertadas por parte de la vivienda vacacional ha obtenido un nivel muy relevante alcanzando los 2,7 millones al cierre de 2014, superando así a las 2,5 millones de plazas ofertadas por la industria hotelera y extrahotelera. (Exceltur. 2015)

4.2 DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA DE LAS VIVIENDAS VACACIONALES EN TENERIFE, ATENDIENDO AL TIPO DE OFERENTE Y TIPOLOGÍA EDIFICATORIA.

Las viviendas vacacionales atendiendo al tipo de oferente se diferencian en agencias y propietarios. En la isla de Tenerife las viviendas ofertadas por propietarios representan un 51,4% y las ofertadas por agencias el 48,6%. Atendiendo a las zonas, la distribución sería la siguiente:

Gráfico 4.3: Porcentaje de viviendas vacacionales ofertadas en Tenerife, atendiendo a su tipo de oferente.

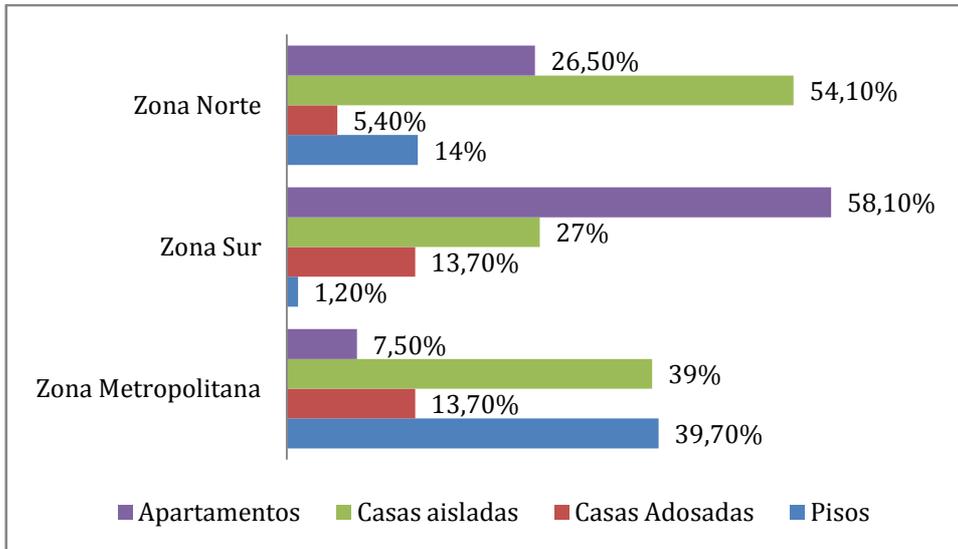


Fuente: Base de datos propia. Elaboración propia.

En la Zona Metropolitana y Zona Norte, se ofertan más viviendas por parte de los propietarios que por las agencias. Sin embargo en la Zona Sur, existe una mayor proporción de viviendas ofertadas por agencias frente a las ofertadas por propietarios, 73,6 % y 66,8% respectivamente. Este aspecto puede afectar a la esencia que dio origen a las plataformas P2P, ya que éstas se crearon con la intención de poner en contacto a propietarios y consumidores, suprimiendo el papel de intermediarios como son las agencias.

En cuanto a la tipología de la edificación y atendiendo a la zona la oferta se distribuye de la siguiente manera:

Gráfico 4.4: Porcentajes de viviendas ofertadas en Tenerife, atendiendo a la tipología de edificatoria y zonas.



Fuente: Base de datos propia. Elaboración propia.

En general, existe una heterogeneidad de la composición atendiendo a las zonas. Los perfiles de tipología de las viviendas vacacionales se adaptan a las diferentes tipologías que se dan en la oferta tradicional como se muestra en, la presencia de apartamentos en la Zona Sur, la mayor importancia de los pisos en la Zona Metropolitana y en la Zona Norte predominan las casas aisladas, que podrían considerarse casas rurales.

Se observa que lo predominante en la Zona Sur son los apartamentos, ya que la mayor parte de ésta es zona turística, siguiéndole las casas aisladas, las casas adosadas y por último los pisos. En la Zona Norte la mayor parte de la oferta se trata de casas aisladas, debido a que pueden ser casas rurales, luego se encuentran los apartamentos considerándose así a las viviendas ofertadas en el Puerto de la Cruz, y con menos porcentaje les siguen las casas adosadas y los pisos.

En cuanto a la Zona Metropolitana como era de esperar, la tipología edificatoria de la gran parte de la oferta son los pisos debido a que esta zona está compuesta en mayor medida por núcleos urbanos. Después de los pisos encontramos a las casas aisladas, adosadas y los apartamentos cuyo porcentaje pertenece a la oferta existente en Bajamar y Punta del Hidalgo. Destacar que en las plataformas P2P cada vez con mayor frecuencia se ofertan tanto apartamentos como casas rurales que según su apariencia se tratan de establecimientos de oferta tradicional, en cierta medida esta situación puede ser causada por el auge existente de estas plataformas.

4.3. CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE ESTA OFERTA.

Los rasgos principales de esta oferta son las pocas barreras de entradas y una oferta carente de las funciones típicas de empresas. Antes de la modificación de la LAU en junio de 2013, para ejercer esta actividad existían pocas barreras de entrada, acogiéndose simplemente a la normativa de arrendamientos urbanos y declarando sus ingresos mediante los rendimientos inmobiliarios, ya que no se obligaba a tener la condición de empresario ni inscribirse en ningún registro. Lo cual supone una forma de

obtención de rentas complementarias como inversión inmobiliaria, favoreciendo una mayor distribución de la renta.

Sin embargo, después de la modificación de la LAU y la aparición de las regulaciones sectoriales, existen mayores barreras de entrada para esta actividad. En la actualidad se considera una actividad empresarial, y en consecuencia se obliga a que el propietario tenga que darse de alta en actividades económicas. Estas mayores barreras de entrada exigen que esta oferta turística haya de dotarse de una capacidad empresarial, lo cual reduce la capacidad de distribución de renta. Así mismo, las barreras de entrada tienen un efecto de expulsión de los menos preparados en el sector, que en este caso son las familias que alquilaban sus propiedades para obtener rentas complementarias.

5. SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN DE LAS VIVIENDAS VACACIONALES.

El sistema habitual de comercialización de esta modalidad de establecimiento turístico suele ser a través de Internet. El turismo es un sector intensivo en información y el canal más adecuado para el intercambio de la misma, a nivel mundial, es Internet, además facilita la promoción y la distribución de productos turísticos. (Avantur, 2000)

En el caso de la oferta alojativa tradicional, el desarrollo de plataformas independientes de forma paralela a los canales propios de los titulares de dichas plazas junto a los canales de los comercializadores tradicionales, tanto mayoristas como minoristas, ha supuesto un proceso de competencia y de facilidad para el consumidor. Esta circunstancia es infinitamente mayor para el caso de las viviendas vacacionales, ya que se trata de una oferta tremendamente dispersa, sin apenas capacidad de poder llegar al consumidor final. Las plataformas de comercialización en Internet son la única forma de poder hacer llegar al consumidor final esta modalidad de alojamiento.

Por tanto, las viviendas vacacionales se comercializan, casi exclusivamente, a través de internet mediante plataformas “peer to peer” (P2P), cuyo significado es el intercambio entre iguales, sin la intervención de una estructura comercial/empresarial que actúe de intermediario. Además, este término está relacionado con el consumo colaborativo o economía colaborativa, que fue introducido por Rachel Botsan en su libro “*What it’s mine is yours: the rise of collaborative consumption*”. Dicha autora afirma que en el futuro la población dará menos importancia a la propiedad de las cosas y más a su acceso, implicando un cambio en el patrón de consumo de la sociedad debido a que en vez de acumular posesiones se optará por compartirlas. (Hinojosa ,V., Cargas, A., Porras, C., Vilarasau, D., Rosa, J., y Canalis, X, 2014)

A diferencia del modelo tradicional de comercialización, en las plataformas de P2P no existe el papel de intermediarios ya que el contacto es entre particulares, pero actualmente en esas plataformas están apareciendo el papel de las agencias, es decir, una persona física o jurídica que se encarga de inscribir y gestionar la propiedad en múltiples plataformas, por lo tanto aparece nuevamente el intermediario.

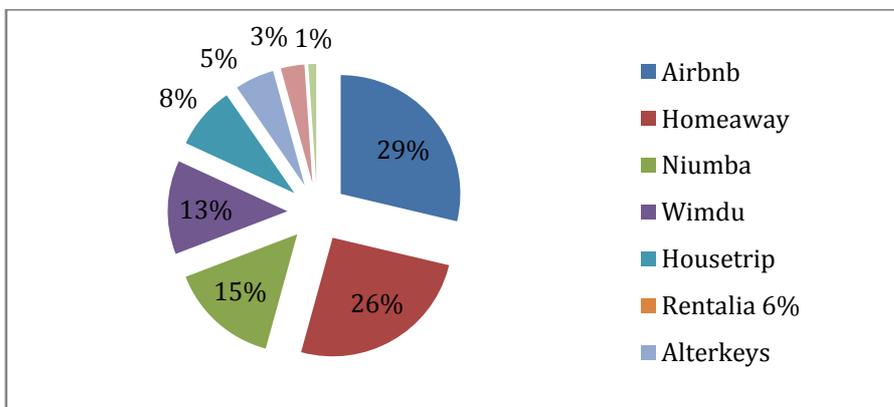
Como ya se ha mencionado en el punto 4.2, en el caso de las viviendas ofertadas en Tenerife el 48,6% son mediante agencias, apenas una diferencia de 2,8% con el porcentaje de viviendas ofertadas por propietarios. En cambio en la Zona Sur esa diferencia desaparece, siendo la mayoría de las viviendas vacacionales ofertadas por agencias.

Cabe destacar que el consumo o economía colaborativa, puede apoyarse en una estructura con fines o sin fines lucrativos. Sin embargo, el estudio de Exceltur pone en entredicho la economía colaborativa afirmando que el 93% de las viviendas anunciadas en las plataformas P2P en diciembre de 2014 se ofertaban a cambio de contraprestaciones económicas, siendo solamente el 7% las propiedades que manifestaban economía colaborativa. Además el 44% de esas viviendas, se gestionaban por empresas o titulares con más de una vivienda ofertada y la mayor parte de dichas propiedades no corresponden con la residencia habitual del anfitrión. (Exceltur. 2015). Este argumento puede reforzarse en el caso de Tenerife, ya que como se ha indicado anteriormente el 48,6% de las viviendas son ofertadas por agencias.

Cada vez más en esta plataforma, se ofrecen plazas de alojamiento extrahotelero o de casas rurales de oferta tradicional. Aproximadamente el 46% del total de establecimientos ofertados en Tenerife pertenecen a la tipología edificatoria de apartamentos, no se sabe a ciencia cierta si se trata de complejos pero la apariencia es que son plazas dentro de complejos extrahoteleros tradicionales.

En la actualidad existe amplia variedad de plataformas P2P de alojamiento, entre las más destacadas se encuentran “Airbnb” y “Homeaway” que entre las dos ofertan aproximadamente el 50% de los alojamientos totales a nivel nacional, como se puede ver en el siguiente gráfico:

Gráfico 5.1: Porcentaje de viviendas ofertadas a nivel nacional, en las distintas plataformas P2P.



Fuente: Estudio Exceltur (2015). Elaboración propia.

Sin embargo del estudio realizado en Tenerife, se puede afirmar que existen muchas plazas repetidas en varias y múltiples plataformas, por lo que el número total de establecimientos o plazas no puede extraerse de la suma de los establecimientos o plazas ofertados en cada plataforma.

En cuanto al modelo de negocio de estas plataformas, por norma general se basa en el cobro de comisiones al propietario de la vivienda ofertada que oscila entre el 6 y el 15% del precio de la reserva. La plataforma “Airbnb” concretamente, basa su modelo de negocio en el cobro de comisiones del 3% al propietario de la vivienda y entre el 6-12% sobre el precio de la reserva al huésped. Por otro lado “Homeaway” tiene un modelo de negocio distinto, basado en las suscripciones que pagan los propietarios por anunciarse en la plataforma siendo esta cantidad aproximadamente 120 euros.

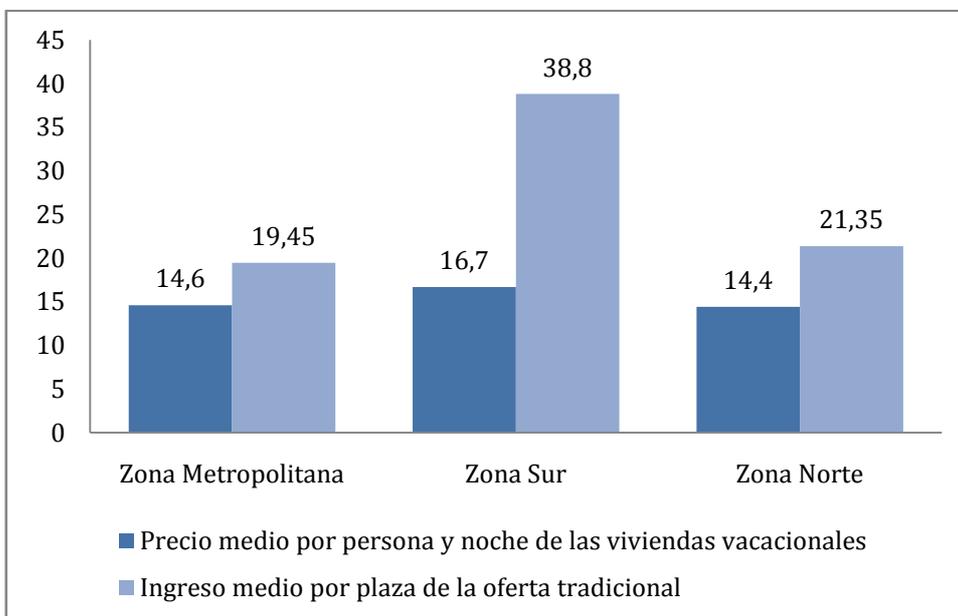
Homeaway además ofrece un seguro para el caso de que las características de la vivienda vacacional ofertada no correspondan con la realidad. (Hinojosa, V. et. al. 2014)

6. PRECIOS Y NIVEL DE OCUPACIÓN DE LAS VIVIENDAS VACACIONALES OFERTADAS EN TENERIFE.

6.1 ANÁLISIS DE PRECIOS.

A continuación se procede a la comparativa entre los precios medios por persona y noche de las viviendas vacacionales ofertadas en la plataforma “Homeaway” en Tenerife con los ingresos medios por habitación disponible de la oferta tradicional del año 2014 en la isla de Tenerife. Para ello se ha utilizado el ingreso medio por habitación disponible (RevPAR).

Gráfico 6.1: Precios medios de las viviendas vacacionales frente a los ingresos medios de los establecimientos tradicionales, por zonas (€).



Fuente: Base de datos propia y Exceltur (2015). Elaboración propia.

A falta de los precios de la oferta tradicional, se ha utilizado el ingreso medio, los cuales no son exactamente comparables. En el caso de los ingresos medios de los establecimientos tradicionales, no se incluyen los impuestos ni los márgenes de comercialización.

Como se observa en el gráfico anterior, los precios medios de las viviendas son inferiores a los ingresos medios de los establecimientos tradicionales. Existe una diferencia muy significativa en la Zona Sur, donde el precio medio de la vivienda vacacional es casi la mitad del de la oferta tradicional, en cierta manera se puede ver reflejada la relación de competitividad existente entre ambas modalidades en esta zona de Tenerife. Además, en esta zona se encuentran tanto los precios medios como los ingresos medios más altos. En la Zona Metropolitana y Norte, se aprecian diferencias entre ambas modalidades aunque no son tan significativas como en la Zona Sur.

6.2 NIVEL DE OCUPACIÓN.

En cuanto a la metodología, para analizar el nivel de ocupación de las viviendas vacacionales ofertadas en la isla de Tenerife del mes de junio y en la plataforma “Homeaway” se ha realizado un muestreo probabilístico estratificado por zonas, debido a la complicación de analizar 1798 viviendas vacacionales para hallar su ocupación.

Primero se ha seleccionado el tamaño de la muestra, con un nivel de confianza de 95,5% y un error de 3%. La elección de este nivel de error se debe a que hay que escoger una muestra suficientemente grande para que al dividir en categorías el error de cada estrato sea aceptable. El total de viviendas extraídas de “Homeaway” es inferior a 100.000, por lo tanto:

$$n = \frac{Z^2 \cdot pq \cdot N}{e^2 \cdot (N - 1) + 4pq}$$

Considerándose $p=0,5$ y $q=0,5$ y recordando que el total de viviendas vacacionales ofertadas en Tenerife a través de la plataforma “Homeaway” son 1798.

$$n = \frac{4 \times 0,5 \times 0,5 \times 1798}{(0,03)^2 \cdot (1797) + 1} = 686 \text{ viviendas}$$

El tamaño de la muestra es de 686 viviendas, para comprobar que ésta es representativa utilizamos χ^2 , realizando la siguiente tabla:

Tabla 6.1: Estudio de la representatividad de la muestra (χ^2)

	Frecuencias empíricas	Viviendas	%viviendas /total	Frecuencias teóricas	(fe-ft)	$\chi^2 = (fe-ft)^2/ft$
Zona Metropolitana	56	146	8,12	55,70	0,30	0,001581422
Zona Sur	150	392	21,80	149,55	0,45	0,001366143
Zona Norte	480	1260	70,08	480,75	-0,75	0,001166309
Σ	686	1798	100	686		0,004113873

Elaboración propia.

Por tanto la χ^2 tiene un valor de 0,004113873, que comparándola con la $\chi^2_{2;0,05}$ que aparece en las tablas cuyo valor es 5,9915, se puede afirmar que la muestra es representativa. Cabe destacar, que son dos categorías en χ^2 debido a que, se halló la representatividad para realizar dos estratificaciones: por zonas y ámbitos. Sin embargo, por motivos de espacio, no se procedió al análisis de la segunda estratificación por ámbitos. Una vez hallada la muestra y su representatividad se realiza la estratificación por zonas, que consiste en hallar la distribución de las 686 viviendas de la muestra, según las zonas:

- La muestra de viviendas de la Zona Metropolitana será el 8,12% de las 686 viviendas, es decir, 56 viviendas que pertenecen a esta zona.
- La muestra de viviendas de la Zona Sur corresponde al 70,08% de las 686 viviendas, concretamente 480 viviendas.

- La muestra de viviendas de la Zona Norte pertenecen al 21,90% de las 686 viviendas de la muestra, por lo tanto 150 viviendas se consideran de la zona norte.

En resumen, el tamaño de la muestra tras la estratificación se compone de la siguiente manera:

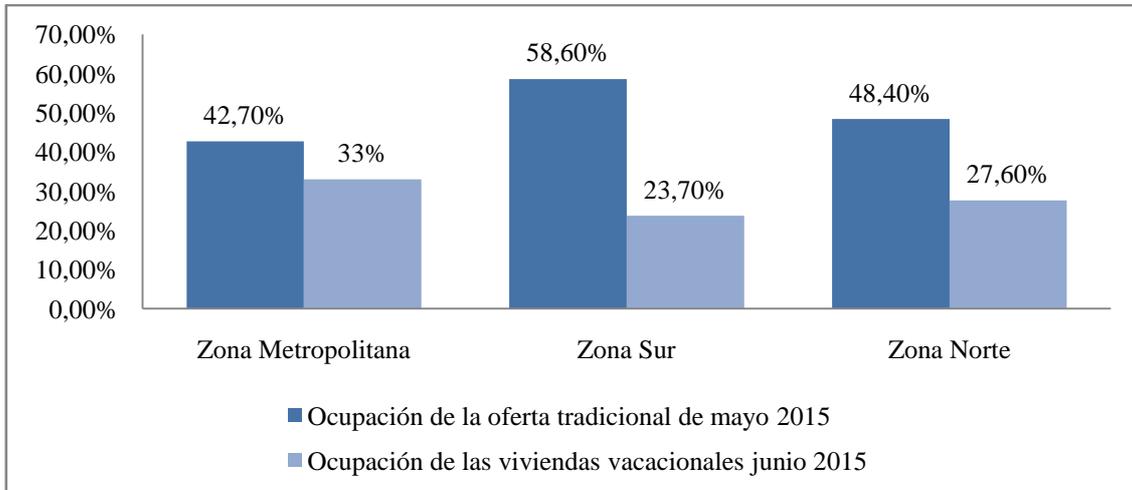
Figura 6.1: Distribución de la muestra seleccionada por zonas.



Elaboración propia.

El nivel de ocupación de las viviendas vacacionales se expresa como la relación entre el total de pernoctaciones y el total de oferta disponible, en este caso se trata de la ocupación del mes de junio, por lo tanto será el total de la oferta en dicho mes. Para conocer la ocupación hemos utilizado la información obtenida en la base de datos, que se comparará con el nivel de ocupación de los establecimientos tradicionales. Debido a la falta de los índices de ocupación del mes de junio de la oferta tradicional en Tenerife, se han utilizado los datos de mes de mayo. Para realizar la comparación de meses distintos, se han contrastado los pasajeros que han entrado en los aeropuertos de Tenerife en junio y mayo, concluyéndose la inexistencia de diferencias significativas en cuanto a pasajeros llegados. Por tanto, aproximamos la ocupación de junio en la oferta tradicional extrapolando la ocupación de mayo.

Gráfico 6.2: Distribución de los porcentajes de ocupación de las viviendas vacacionales del mes de junio y de la oferta tradicional en mayo, por zonas.



Fuente: Indicadores turísticos y pasajeros llegados a Canarias (Turismo de Tenerife).
Elaboración propia.

Como se aprecia en el gráfico 6.2, por lo general, la ocupación de la oferta tradicional es mayor que la de las viviendas vacacionales, concretamente en la Zona Sur. En esta zona, el porcentaje de ocupación de los establecimientos hoteleros y extrahoteleros duplica al de las viviendas vacacionales. En la Zona Norte ocurre un comportamiento similar, pero en menor medida, la ocupación de las viviendas vacacionales supera a la mitad de ocupación de la oferta tradicional. En cambio en la Zona Metropolitana, aunque el nivel de ocupación de los establecimientos tradicionales supere a la de las viviendas vacacionales, solo existe un 9,7 % de diferencia entre ambas ocupaciones. Incluso es la zona que posee el nivel de ocupación más alto de las viviendas vacacionales.

No deja de sorprender como a pesar, de la diferencia de precios entre ambas modalidades visto en el apartado anterior, los niveles de ocupación no responden a esa diferencia de competitividad. Lo cual, podría indicar la alta calidad de la oferta tradicional frente a la vivienda vacacional, y la valoración que se hace de los servicios que incorporan los establecimientos tradicionales.

Con la múltiple información obtenida en la base de datos, se ha realizado una estimación del ingreso medio anual por establecimiento, utilizando el porcentaje de ocupación, el precio medio por persona y noche y el número medio de plazas.

Tabla 6.2: Estimación del ingreso medio anual por vivienda vacacional.

Zonas	Porcentaje de ocupación	Precio medio por persona/ noche	Número medio de plazas	Ingreso medio anual estimado por establecimiento
Zona Metropolitana	33%	14,6	4,8	8.325€
Zona Sur	23,70%	16,7	5	7.124€
Zona Norte	27,60%	14,4	4,9	7.010€

Fuente: Base de datos propia. Elaboración propia.

Como se aprecia en la tabla anterior, los establecimientos que mayores ingresos medios obtienen son los de la Zona Metropolitana, debido fundamentalmente a la mayor ocupación. La segunda zona con mayores ingresos medios por establecimientos estimados es la Zona Sur, a pesar de la baja ocupación tiene el precio medio por persona y plaza más elevado. Por último la Zona Norte es la que menores ingresos medios estimados obtiene.

7. CONCLUSIONES.

La demanda de las viviendas vacacionales a nivel insular entre el periodo 2010-2014 presenta un crecimiento del 23,44%. Sin embargo, en los primeros años, se observa un comportamiento irregular que ha podido ser a consecuencia de una perturbación estadística. En cuanto al nivel nacional, existe una tendencia clara y sostenida de crecimiento de la demanda de viviendas vacacionales, que en los últimos años, su tasa de crecimiento es superada por las registradas en Tenerife.

Entre los factores que han contribuido al crecimiento de esta demanda se encuentra la fácil comercialización que hace referencia al auge de las plataformas P2P. Estas plataformas se crearon para potenciar el contacto entre particulares, sin embargo durante estos años ha aparecido la figura de las agencias, pasando de una actividad particular a otra más profesionalizada y perdiendo así la función por la cual fueron creadas. Otros factores importantes son la crisis económica y la expansión de la economía colaborativa, que ambos están relacionados entre sí, ya que a consecuencia de la crisis actual ha cambiado el patrón de consumo de la población en el cual le dan menos importancia a la adquisición de bienes y más al uso de ellos. También el mayor desarrollo de la conectividad del transporte aéreo se considera un factor determinante para dicha demanda, concretamente la expansión de los vuelos “low cost”, que permite al turista huir de los tradicionales paquetes turísticos (vuelo mas alojamiento tradicional), eligiendo otros tipos de alojamiento como pueden ser las viviendas vacacionales. Por último, otro factor es el desarrollo de nuevos destinos turísticos sin oferta desarrollada, ya que los turistas al no existir oferta tradicional, pueden optar por las viviendas vacacionales como alojamiento.

Sobre el perfil de los usuarios de las viviendas vacacionales, se ha concluido que se tratan de personas jóvenes, concretamente menores de 45 años, con hijos a su cargo,

personas que disponen de rentas inferiores a 2500 euros cuyas estancias son largas (superando las siete noches) y que viajan en grupo o familia de cuatro o más personas.

Uno de los apartados claves de este trabajo era el análisis de la oferta, ya que uno de los objetivos era investigar si la modalidad de la vivienda vacacional era una alternativa complementaria a la oferta tradicional, o por el contrario, si se trata de una modalidad competitiva a dicha oferta. Tras analizar la distribución de las plazas alojativas tanto en viviendas vacacionales como en las ofertadas por el sector hotelero y extrahotelero, se ha concluido que tanto en las Zonas Metropolitana y Norte la vivienda vacacional tiene un mayor carácter complementario a la oferta tradicional, ya que en ambas zonas existen más plazas ofertadas por las viviendas vacacionales que por los establecimientos reglados.

En cambio en la Zona Sur, se considera que la oferta de vivienda vacacional y la oferta tradicional son competitivas y por lo tanto ambos usuarios tienen motivaciones similares. Esta conclusión se ha reforzado analizando la oferta de las viviendas vacacionales atendiendo a la naturaleza, apreciándose que la mayor parte de las plazas pertenecen al ámbito costero.

Teniendo en cuenta que en la Zona Sur ambas modalidades tienen una relación de competencia, además de ser ésta la zona en la que mayor número de viviendas vacacionales existe, parece lógico que en el Decreto 113/2015 por el que se aprueba el Reglamento de las viviendas vacacionales de la Comunidad Autónoma de Canarias, excluya del ámbito de aplicación a las edificaciones ubicadas en suelos turísticos, debido a que las viviendas vacacionales en comparación con la oferta reglada, tienen menos obligaciones de exigencias en cuanto a normativas y en cierta forma se puede considerar competencia desleal.

Como afirma Exceltur (2015), los establecimientos tradicionales tienen que cumplir 244 normativas diferentes, en los que se encuentran los marcos legales de las comunidades autónomas y de los municipios, frente a las cinco normativas que deben acatar las viviendas vacacionales. Sin embargo, en dicho estudio, Exceltur considera que las normativas tanto de Baleares como de Canarias son adecuadas, calificando a las del resto de comunidades como “laxas y dispares”.

Si bien ambas modalidades compiten entre sí, especialmente en la Zona Sur, del análisis de precios y ocupación que se ha realizado, se puede concluir que siendo muy superior los precios medios por persona y noche en la oferta tradicional respecto a las viviendas vacacionales, los índices de ocupación son muy superiores en la primera con respecto a las viviendas vacacionales. Por tanto, la “batalla” entre ambas modalidades pone de manifiesto que, a pesar de los precios competitivos de las viviendas vacacionales, los clientes hoy por hoy valoran los servicios que ofertan los alojamientos tradicionales en la Zona Metropolitana. El escaso desarrollo de la oferta tradicional en la Zona Metropolitana junto a la complementariedad de ambas modalidades, puede ser la consecuencia del mayor ingreso medio que registran las viviendas vacacionales de esta zona con respecto al resto de zonas de la isla.

8. BIBLIOGRAFÍA.

Avantur (2000). Análisis: Posibilidades del turismo en internet. Recuperado de http://avantur.com/espanol/documentos/download/Comercializacion%20del%20turismo%20en%20Internet_oct-2000.pdf

Botsan, R. (2010). *What it's mine is yours: the rise of collaborative consumption*. Nueva York: Harper Collins.

Canalis Xavier (4 de septiembre de 2013). Alquiler vacacional: fenómeno al alza fuera de control. Recuperado de http://www.hosteltur.com/181700_alquiler-vacacional-fenomeno-al-alza-fuera-control.html

Canarias. Decreto 113/2015, de 22 de mayo de 2015, por el que se aprueba el Reglamento de las viviendas vacacionales de la Comunidad Autónoma de Canarias. (BOC núm.101, 28 de mayo de 2015).

Canarias. Decreto 142/2010, de 4 de octubre de 2010, 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. (BOC núm.204, 15 de octubre de 2010).

Canarias. Decreto 56/2011, de 4 de marzo de 2011, por el que se aprueba la Revisión Parcial del Plan Insular de Ordenación de Tenerife (PIOT) para su adaptación a las Directrices de Ordenación General, para la racionalización del planeamiento territorial de desarrollo del PIOT y para la puesta de manifiesto de la complementariedad de las infraestructuras portuarias insulares. (BOC núm. 058, 21 de marzo de 2011).

Canarias. Ley 2/2013, de 29 de mayo de 2013, de renovación y modernización turística de Canarias. (BOC núm.103, 31 de mayo de 2013).

Cataluña. Decreto 159/2012, de 20 de noviembre de 2012, de establecimientos de alojamiento turístico y de viviendas de uso turístico. (DOGC núm 6268, 5 de diciembre de 2012).

Dirección General de Ordenación del Territorio, de 19 de julio de 2005, por la que se hace público el Acuerdo de la Comisión de Ordenación del Territorio y Medio Ambiente de Canarias, en sesión de 6 de abril de 2005, que aprueba definitivamente y de forma parcial, el Plan Territorial Especial de Ordenación Turística Insular de Tenerife. (BOC núm.168, 26 de agosto de 2005).

España .Constitución Española, de 27 de diciembre de 1978. (BOE núm.311, 29 de diciembre de 1978).

España .Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos. (BOE núm. 282, 25 de noviembre de 1994).

España. Ley 8/2012, de 19 de julio de 2012, del Turismo de las Illes Balears. (BOE núm.189, 8 de agosto de 2012).

España. Real Decreto 2877/1982, de 9 de noviembre de 1982, de ordenación de apartamentos turísticos y de viviendas turísticas vacacionales. (BOE núm. 269, 9 de noviembre de 1982).

Exceltur. (2015). Alojamiento turístico en viviendas de alquiler: Impactos y retos asociados. Recuperado de <http://www.exceltur.org/wp-content/uploads/2015/06/Alojamiento-tur%C3%ADstico-en-viviendas-de-alquiler-Impactos-y-retos-asociados.-Informe-completo.-Exceltur.pdf>

Exceltur. (2015). Barómetro de la rentabilidad y el empleo de los destinos turísticos españoles. Balance de 2014. Recuperado de <http://www.exceltur.org/wp-content/uploads/2015/03/Bar%C3%B3metro-Rentabilidad-y-el-Empleo-Balance-2014-marzo-2015.pdf>

Hinojosa, V., Cargas, A., Porras, C., Vilarasau, D., Rosa, J. y Canalis, X. (2014). Turismo p2p: ¿Nuevos intermediarios o negocios sin control? Recuperado de <http://www.hosteltur.com/edicion-imprensa/turismo-p2p-nuevos-intermediarios-o-negocios-sin-control>.

Homeaway (2015) recuperado de <http://www.homeaway.es/alquilervacaciones/canarias/tenerife/r740>

Instituto de Estudios Turísticos (2015). Encuesta de movimientos turísticos en fronteras (Frontur). Recuperado de http://www.iet.tourspain.es/WebPartInformes/paginas/rsvisor.aspx?ruta=%2fFrontur%2fSerie%2fMensual%2fEntradas+de+turistas+seg%C3%BAAn+tipo+de+alojamiento.+Ref.2216&par=1&idioma=es-ES&anio_ini=1995&anio_fin=2015

ISTAC (2015). Estadística de Movimientos Turísticos en Fronteras de Canarias (FRONTUR-Canarias). Recuperado de <http://www.gobiernodecanarias.org/istac/jaxi-istac/tabla.do?uripx=urn:uuid:0a3b5b57-3e2d-425f-b311-cb550f1dbc10&uripub=urn:uuid:6b42b90e-b71f-41a5-b2e6-363e854bfdc9>

Madrid. Decreto 79/2014, de 10 de julio de 2014, del Consejo de Gobierno, por el que se regulan los apartamentos turísticos y las viviendas de uso turístico de la Comunidad de Madrid. (BOCM núm.180, 31 de julio de 2014).

Turismo de Tenerife (2015). Indicadores turísticos de Tenerife. Recuperado de <http://www.webtenerife.com/investigacion/situacion-turistica/indicadores-turisticos/>

Turismo de Tenerife (2015). Pasajeros llegados a Canarias e islas. Recuperado de <http://www.webtenerife.com/investigacion/situacion-turistica/trafico-aereo/>

Valencia. Decreto 92/2009, de 3 de julio de 2009, del Consell, por el que aprueba el reglamento regulador de las viviendas turísticas denominadas apartamentos, villas, chalés, bungalows y similares, y de las empresas gestoras, personas jurídicas o físicas, dedicadas a la cesión de uso y disfrute, en el ámbito territorial de la Comunitat Valenciana. (DOCV núm.6051, 7 de julio de 2009).