



INFORME: INVERTIR EN SEGUNDA VIVIENDA PARA ARRENDAMIENTOS VACACIONALES



- Taller de trabajo es una metodología de trabajo en la que se integran la teoría y la práctica.
- Se caracteriza por la investigación, el aprendizaje por descubrimiento y el trabajo en equipo que, en su aspecto externo, se distingue por el acopio (en forma sistematizada) de material especializado acorde con el tema tratado teniendo como fin la elaboración de un producto tangible.
- Un taller es también una sesión de entrenamiento. Se enfatiza en la solución de problemas, capacitación, y requiere la participación de los asistentes.

13 de diciembre de 2019

[Inversor inmobiliario. Arrendamiento de viviendas turísticas y vacacionales.](#)

Según un estudio internacional elaborado por la consultora inmobiliaria Savills y HomeAway, plataforma global experta en alquiler vacacional, España es un destino atractivo para los propietarios nacionales y extranjeros de segunda vivienda.

La principal preocupación de los propietarios es la rentabilidad y, en estos momentos, la mayoría de los compradores tienen la intención de alquilar sus propiedades desde el primer momento. De hecho, las residencias pequeñas y con mayor rentabilidad son las más demandadas, lo que ha conllevado un crecimiento en las categorías inferiores del mercado.

Es posible que el cambio más importante haya venido acompañado del auge de la economía compartida y los avances en tecnología móvil. Así pues, todo ello ha permitido optimizar el proceso de alquiler, potenciando, a su vez, la demanda de alquileres vacacionales.

Como consecuencia, las expectativas de los inquilinos han aumentado, y ahora son más exigentes que nunca.

El 95% de los españoles encuestados tienen su segunda residencia en territorio nacional. Además, España también es un destino popular entre los propietarios europeos ya que el 16% de los británicos tienen su propiedad ubicada en territorio español (el segundo destino más popular después de Francia), así como el 3% de los propietarios franceses, el 2% de los italianos o el 1% de los propietarios portugueses.



RADIOGRAFÍA DE LA SEGUNDA RESIDENCIA EN ESPAÑA

Según el estudio de "Segundas Viviendas. Tendencias globales sobre propiedad y alquiler", los principales motivos de los propietarios españoles para alquilar su segunda vivienda cuando no hacen uso de ésta son: como fuente secundaria de ingresos (37%), para cubrir el coste de su mantenimiento (31%) y para ayudar a cubrir el pago de la hipoteca o impuestos de la misma (17%). Solo el 9% asegura alquilarla como fuente principal de ingresos.

Además, el informe señala que casi la mitad de los encuestados españoles financian su segunda propiedad con una hipoteca (45%), un 28% la financia personalmente y un 17% la hereda. De aquellos que poseen hipoteca, un 45% la cubren entre un 80%-100% de su pago alquilando su segunda propiedad a viajeros, un 18% cubre solo entre el 40%-60% y un 16% cubre menos del 20% del pago de la hipoteca.

En esta misma línea, la mayoría de los encuestados continuarán alquilando su casa a cinco años vista (83%) y no tienen previsto adquirir otra vivienda vacacional (79%).

Respecto a la duración media de la estancia de los viajeros, casi la mitad de los propietarios españoles encuestados (45%) afirma que es de entre una dos y semanas, un 13% afirma que la estancia es de 6 noches y un 12% se hospedan 2 noches.

FACTORES ESENCIALES A LA HORA DE ADQUIRIR OTRA PROPIEDAD

Si en un futuro se plantean adquirir otra propiedad para uso vacacional, la mayor parte de los encuestados (85%) optarán por aquella situada cerca de los principales puntos de conexión y transporte, un 67% con un buen acceso a servicios y, además, también considerarán el hecho de que se encuentre próxima a su lugar de residencia (59%).

FACTORES ESENCIALES A LA HORA DE ELEGIR UN ALQUILER VACACIONAL POR PARTE DE LOS VIAJEROS

El estudio también recoge factores importantes que el viajero tiene en cuenta a la hora de reservar una vivienda: que la vivienda esté próxima a restaurantes (84%) y tiendas de comestibles (82%), son servicios importantes para los viajeros españoles a la hora de alquilar una vivienda vacacional. Otros aspectos como ubicación de la propiedad en el centro de la ciudad (60%), cerca de una farmacia (53%) o con buena red de transporte, también son factores importantes en la decisión.



Por otro lado, respecto a políticas de reserva de la vivienda, el 93% de los viajeros españoles encuestados considera importante los comentarios de la propiedad, que tenga opción de reserva instantánea (85%) y la posibilidad de cancelar con 24 de antelación con el reembolso completo (72%). Estos indicadores permiten adecuar sus criterios a la hora de adquirir una segunda vivienda o mejorar sus servicios para cubrir las necesidades de los viajeros y obtener así más reservas.



World Research - 2019



INFORME

Savills Research

Segundas viviendas

TENDENCIAS GLOBALES SOBRE PROPIEDAD Y ALQUILER



Un mercado en evolución

El mercado de la segunda vivienda

ha experimentado un cambio significativo durante la última década. La principal preocupación de los propietarios es la rentabilidad y, en estos momentos, la mayoría de los compradores tienen la intención de alquilar sus propiedades desde el primer momento. De hecho, las residencias pequeñas y con mayor rentabilidad son las más demandadas, lo que ha conllevado un crecimiento en las categorías inferiores del mercado.

Es posible que el cambio más importante haya venido acompañado del auge de la economía compartida y los avances en tecnología móvil. Así pues, todo ello ha permitido optimizar el proceso de alquiler, potenciando, a su vez, la demanda de alquileres vacacionales. Como consecuencia, las expectativas de los inquilinos han aumentado, y ahora son más exigentes que nunca.

También está cambiando la forma en la que la gente disfruta de sus vacaciones. La posibilidad de realizar actividades físicas, como senderismo o deportes acuáticos, es un factor que los inquilinos tienen en cuenta, sobre todo los más jóvenes. Además, cada vez más gente viaja con sus mascotas, por

lo que poder alojarlas se está convirtiendo en un elemento clave en lo que respecta a la diferenciación dentro del sector orientado a las estancias cortas.

En este informe se pone de manifiesto aquello que los compradores consideran importante en una segunda vivienda, así como los elementos que los inquilinos buscan en los alquileres de corta duración.

Por último, valoramos los propósitos de cara al futuro de ambas partes y profundizamos en los patrones de compra y viajes de los próximos años.



Hugo Thistlethwayte

Jefe de operaciones
Global Residential

Contenido

Tendencias de compra

Mercado de la segunda vivienda en función de su uso previsto y rangos de precios en distintos países 4-5

Propiedad

Principales mercados nacionales y ubicaciones en las que los propietarios tienen intención de invertir 6-9

Servicios

Servicios y comodidades más importantes para compradores e inquilinos 10-11

Viaje activo

Actividades físicas que influyen en las decisiones de compra 12-13

Niños y mascotas

¿Qué buscan en sus propiedades los viajeros con niños y mascotas? 14-15

Ingresos e hipotecas

Tendencias sobre reservas e hipotecas dentro del mercado del alquiler vacacional 16-17

Tecnología

Servicios de gestión de propiedades, políticas de reserva e importancia de una buena valoración 18-19

Previsiones

Objetivos a largo plazo de los propietarios 20-21

Alquileres de corta duración

Auge de la competencia entre el sector hotelero y el alquiler vacacional 22

Contactos

23



El mercado global de la segunda vivienda está dirigido al retorno de la inversión

Intención de alquilar

Cada vez son más los propietarios que adquieren segundas viviendas a modo de inversión.

Aunque el mercado de la segunda vivienda solía sustentarse en la compra orientada principalmente al uso propio, en la actualidad el factor clave es la rentabilidad. De hecho, alrededor de la mitad de las personas que compraron una segunda vivienda en 2019 lo hicieron con la idea de dedicarla al alquiler de estancias cortas desde el principio, criterio que ya ha sobrepasado al uso propio como motivo principal de la adquisición de una propiedad.

Uso previsto de la propiedad al comprar

Hoy en día, la mitad de los compradores tiene la intención de alquilar su propiedad desde el principio, tendencia que ha ido de la mano de un crecimiento de las categorías de precio inferiores del mercado. Durante el período previo a la crisis económica mundial, los precios de la vivienda crecieron de forma estable en la mayoría de mercados globales, algo que se tradujo en un aumento de las compras de propiedades de mayor valor a lo largo de dicho período.

En 2007, el precio de un cuarto de las propiedades compradas (según nuestro estudio) fue superior a los 500 000 USD.

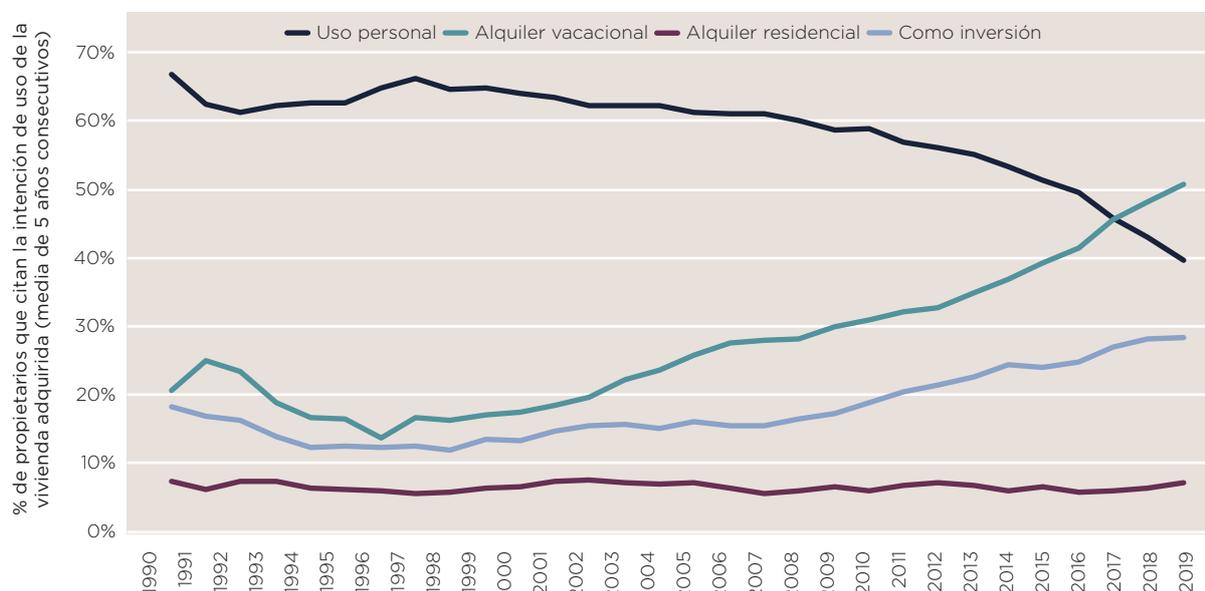
Sin embargo, ya en 2019, las compras en ese mismo rango de precios habían caído un 22 %. Las categorías de precios inferiores, en particular los segmentos entre los 100 000 USD y los 299 999 USD, se han expandido y representan el 44 % de las compras realizadas en 2019, debido a que los compradores se han centrado en las propiedades más pequeñas, fáciles de gestionar y con mayor rendimiento.

No obstante, no todos los países de destino han experimentado esta tendencia. En Portugal, los compradores han pasado a las categorías de precio más altas, ya que los precios del mercado han aumentado un 32 % en los últimos tres años. Aquí el rango de precios dominante es el que oscila entre los 100 000 USD y los 299 999 USD, aunque las propiedades de más de 500 000 USD conforman el 17 % de las compras en los últimos tres años, desde el 7 % de los tres años anteriores.

En el otro extremo tenemos Brasil, donde ahora predominan las compras por debajo de los 100 000 USD, que representan un 65 % del total de las compras incluidas en nuestra muestra durante los últimos tres años, en comparación con el 29 % entre 2014 y 2016.

Uso previsto de la propiedad al adquirirla

La mitad de los compradores tiene la intención de alquilar su propiedad desde el principio

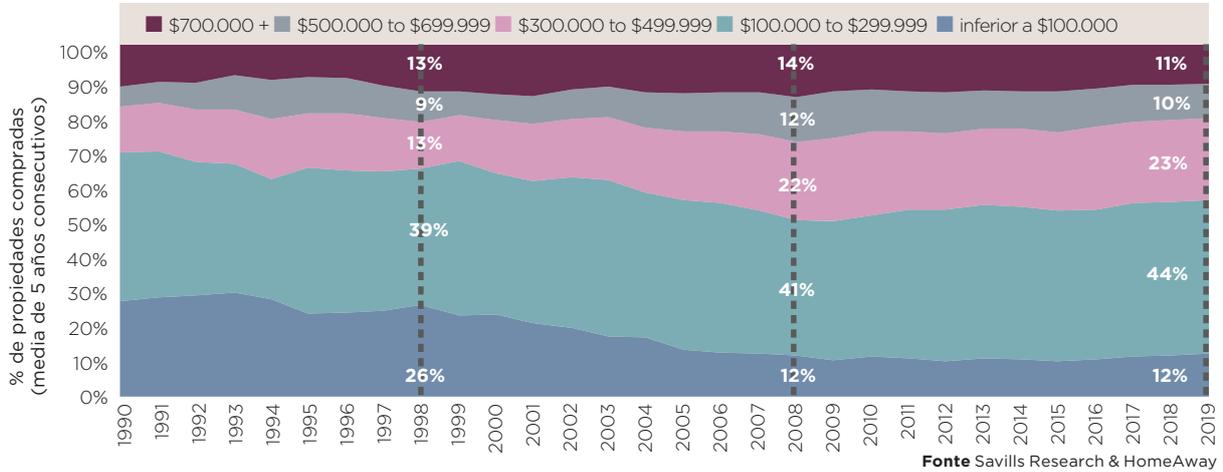


Fonte Savills Research & HomeAway (note that respondents could select multiple options)



El turismo procedente de China continúa estimulando el crecimiento de llegadas (+14% en los viajes al extranjero)

Precio de la compra por año Los niveles inferiores del mercado se han expandido



Contexto del mercado de alquiler de corta duración

El turismo sigue siendo la fuente de demanda más importante para el alquiler de corta duración, un sector que continúa creciendo con rapidez. A nivel mundial, las llegadas de turistas internacionales han aumentado un 4% en la primera mitad de 2019, en comparación con el mismo período de 2018, con Oriente Medio (+8%), Asia-Pacífico (+6%) y Europa (+4%) a la cabeza.

Por su parte, el turismo exterior en China sigue engrosando las cifras de llegadas (+14% en viajes al extranjero), a pesar de las tensiones comerciales y la ligera devaluación de la moneda nacional, el yuan. Asimismo, los viajes al extranjero desde EE. UU. permanecen estables (+7%), lo cual beneficia en concreto al Caribe, que ha disfrutado de un aumento de llegadas del 11% en comparación con el mismo período de 2018.

El cambio cultural y tecnológico también está teniendo una gran repercusión. El auge de la economía compartida y los avances de la tecnología móvil han impulsado la demanda

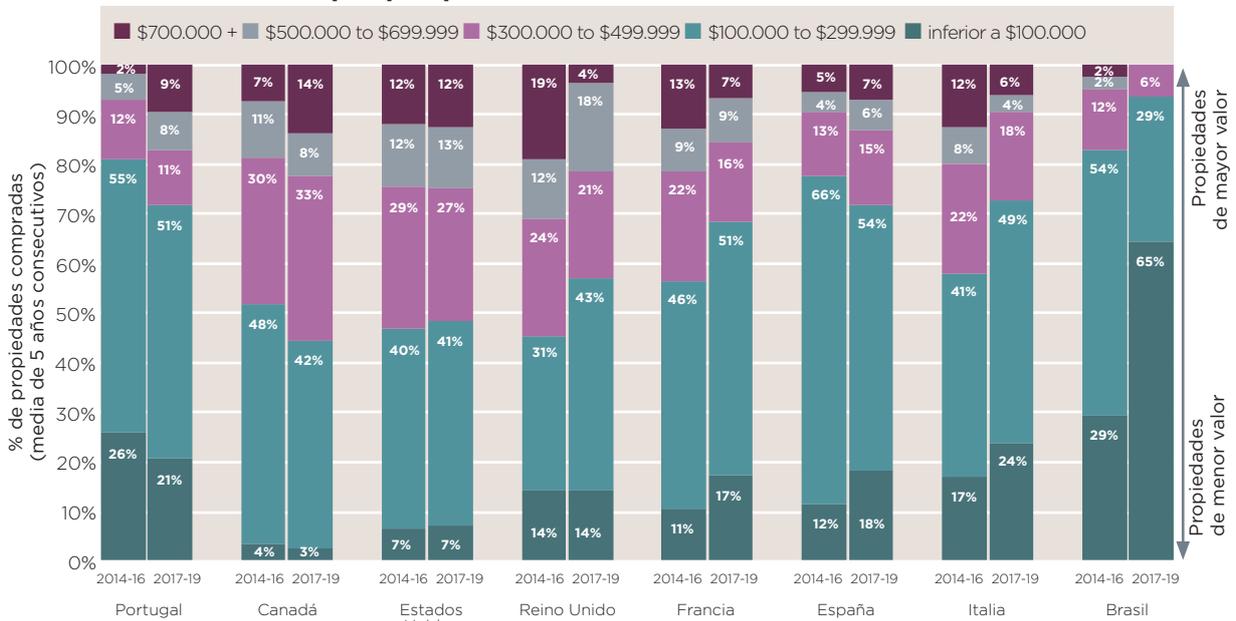
de alquileres vacacionales, además de simplificar todo el proceso de un modo desconocido hasta ahora. Concretamente, servicios como HomeAway han permitido y potenciado esta transformación, algo que ha supuesto un mayor volumen de inquilinos para los propietarios.

Acerca del estudio

En junio de 2019, Savills World Research encuestó a 7.800 propietarios que habían alquilado sus propiedades a través de HomeAway en diez de los mercados principales (EE. UU., Canadá, Reino Unido, Francia, España, Italia, Países Bajos, Portugal, Nueva Zelanda y Brasil).

Más tarde, se llevó a cabo un segundo estudio entre 6.800 inquilinos que utilizaban HomeAway en los mismos diez países. En los casos en los que ha sido aplicable, hemos comparado los resultados con los últimos estudios de Savills y HomeAway, realizados más recientemente, entre 2018 y 2011.

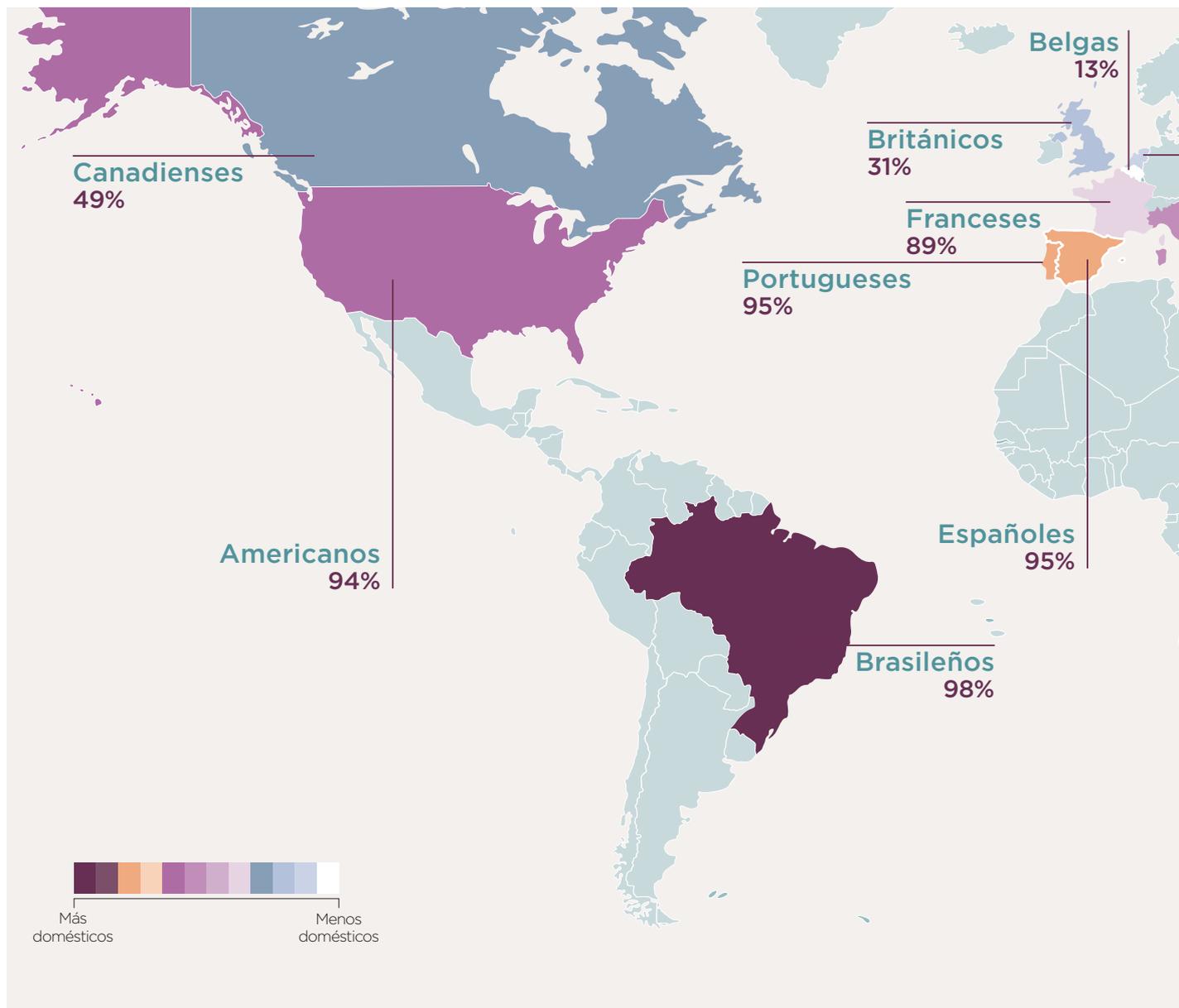
Precio de la compra por país de destino



Estancias en viviendas y escapadas

¿Qué mercado de la segunda vivienda es el más doméstico?

Proporción de propietarios que tienen su segunda vivienda en su propio país





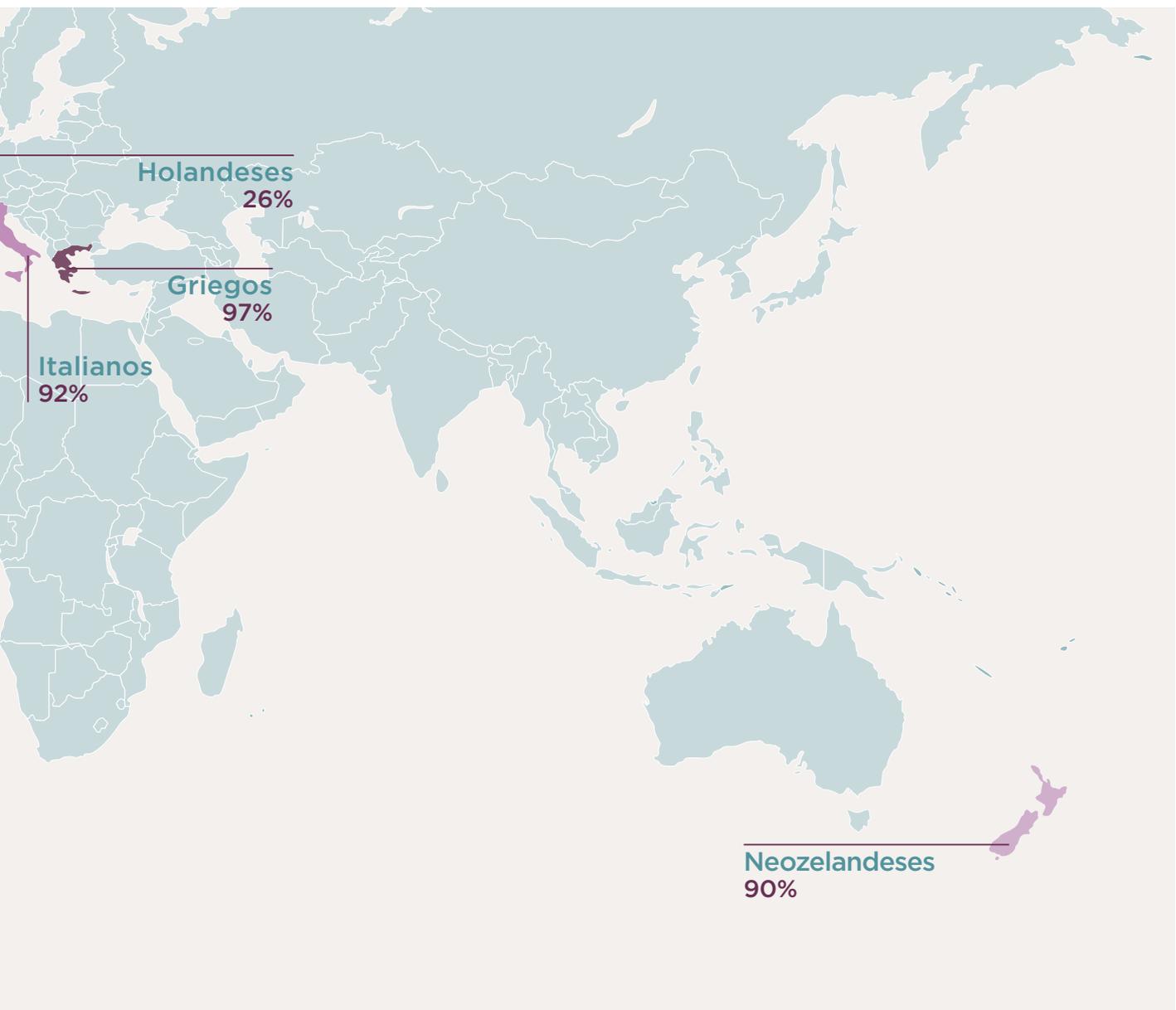
Brasileños

Prácticamente todos los propietarios brasileños encuestados poseían su propiedad en su país, siendo así la nacionalidad "más doméstica"



Belgas

Los propietarios belgas son los "menos domésticos", con tan solo un 13% con la propiedad en su país. Francia es el país de destino más popular para poseer una segunda vivienda, con algo más de un tercio de los belgas encuestados que poseen su propiedad en dicho país





El 45% de los británicos encuestados citaron un país de la UE como su primera opción para su próxima compra en comparación al 52% de la encuesta realizada en el 2018

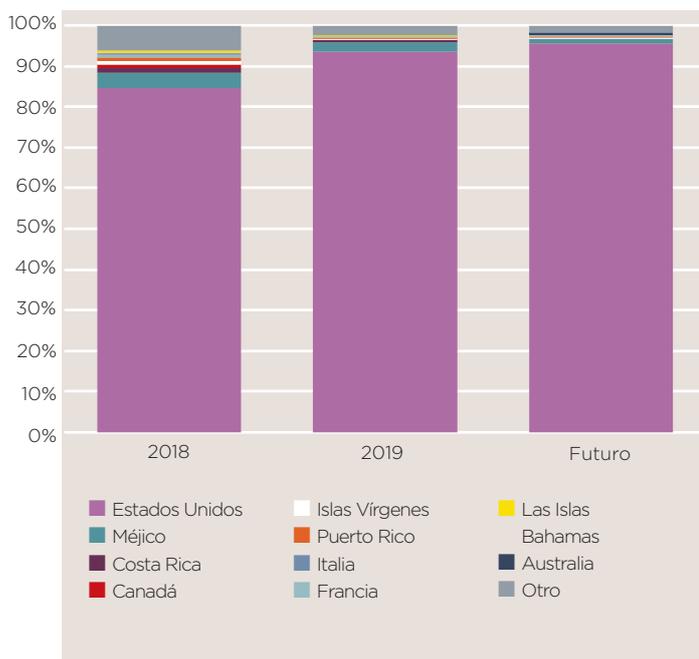
Diferencias nacionales

Los compradores de segundas viviendas del Reino Unido y Canadá suelen adquirir sus propiedades en el extranjero, mientras que los franceses y los estadounidenses prefieren quedarse en casa.

Estadounidenses

Los compradores estadounidenses de segundas viviendas tradicionalmente se han centrado en el ámbito nacional, tendencia que se está acelerando. En el estudio de 2018, el 16 % de estos propietarios tenían propiedades fuera de los Estados Unidos. Esta cifra cayó al 6 % en el estudio de 2019, y entre esos compradores interesados en hacerse con otra propiedad, solo el 4 % de ellos está pensando en hacerlo en el extranjero. Estos datos quizás no resulten sorprendentes dado el actual clima político, ya que EE. UU. ha incrementado los aranceles a determinados países.

6% Los propietarios de segundas viviendas americanos tienen una propiedad fuera de los Estados Unidos

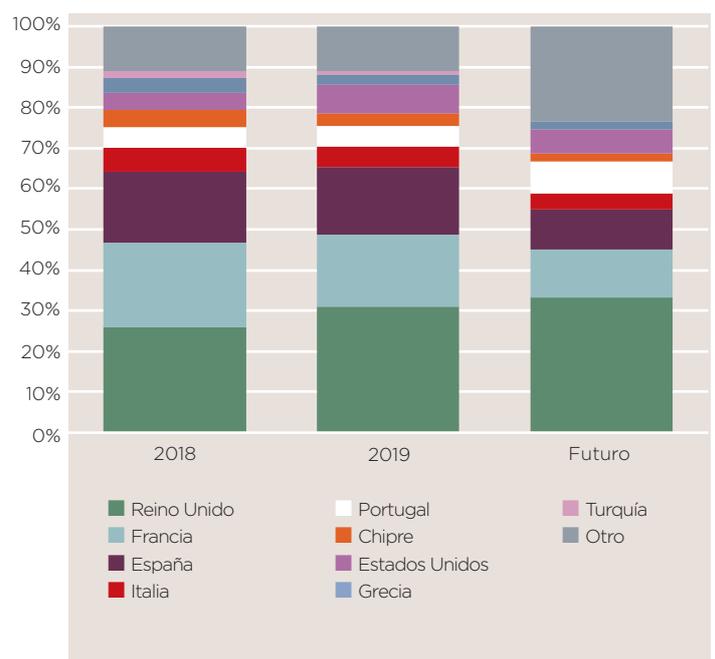


Fonte Savills Research & HomeAway

Británicos

Por su parte, los británicos presentan algunos de los hábitos de compra más diversos en comparación con cualquier otra nacionalidad. Solo el 31 % de las segundas viviendas se compraron en el Reino Unido, mientras que la Europa continental es una opción muy popular, ya que, a menudo, lo que se busca es un destino de sol. Francia continúa siendo la ubicación más popular, con España en segundo lugar. Sin embargo, los propósitos de cara al futuro son más diversos, con una mayor proporción de posibles compradores que valoran otras ubicaciones fuera de Europa, quizás como consecuencia del efecto del Brexit (ver nota arriba).

31% Las compras se realizan en el Reino Unido



Fonte Savills Research & HomeAway



Los propietarios de segundas viviendas americanos y franceses se centran en el mercado doméstico, reflejando la amplia oferta de localizaciones que proveen ambos países

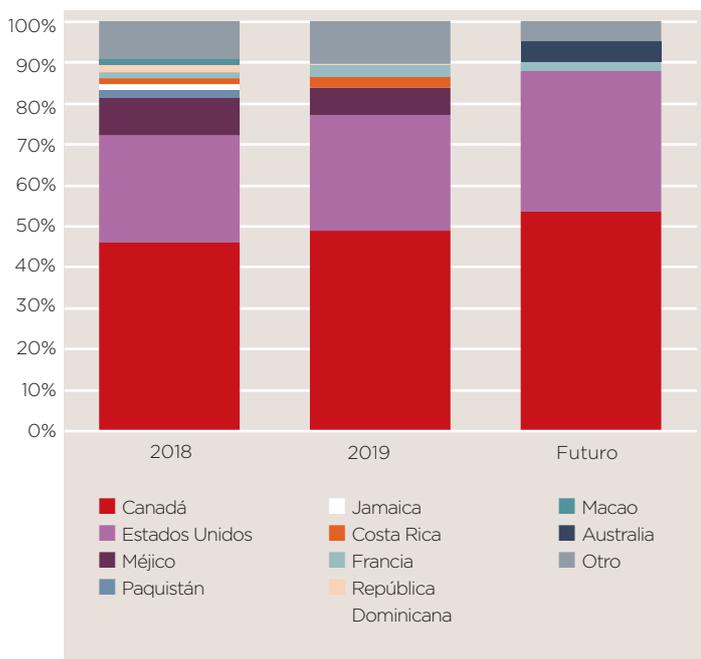
Canadienses

Al igual que los británicos, los canadienses suelen comprar propiedades en el extranjero. No obstante, al contrario que estos, las compras se centran en un único país: Estados Unidos. Sus propósitos de compra de cara al futuro son similares a los actuales, aunque algo más centrados en el mercado doméstico. Los canadienses que compraron una segunda vivienda en suelo nacional representan el 49 % en el estudio de 2019 y, de los compradores interesados en adquirir otra propiedad, el 54 % lo haría en Canadá.

Franceses

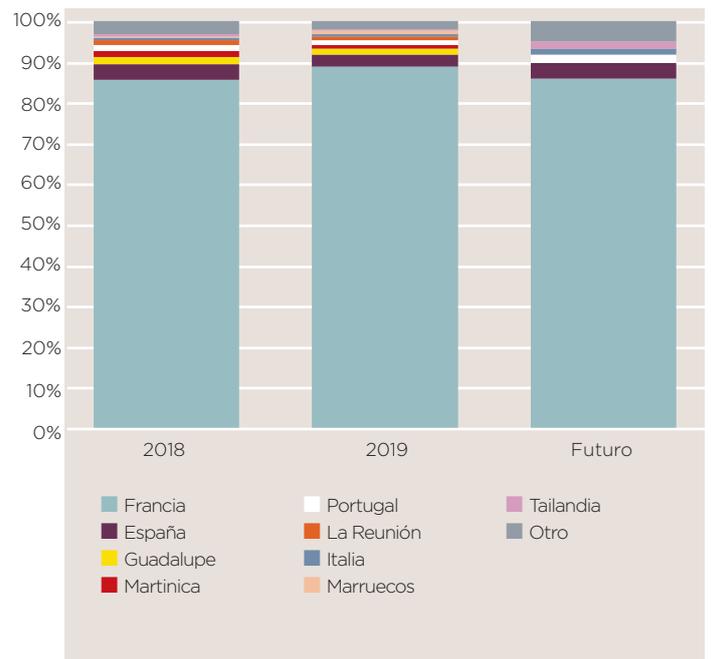
Al igual que los estadounidenses, los franceses tienden a comprar sus segundas viviendas en su propio país. Este factor pone de manifiesto la extensa oferta con la que cuenta Francia en lo que respecta a las ubicaciones para segundas viviendas, como ciudades, playas y zonas rurales o de esquí. Además de su propio país, España es la opción más popular, seguida de los territorios franceses de ultramar, como Guadalupe y Martinica. Finalmente, los planes de compra para el futuro siguen un modelo similar al de los patrones actuales de adquisición de propiedades.

49% Canadienses que compraron una segunda vivienda en su propio país



Fonte Savills Research & HomeAway

89% Los propietarios franceses de segunda vivienda las compraron en Francia



Fonte Savills Research & HomeAway



Factores esenciales

¿Qué servicios y comodidades son más importantes para los propietarios e inquilinos que estén valorando hacerse con una segunda vivienda?

Con independencia de la nacionalidad, los propietarios consideran indispensable el hecho de tener acceso a Internet en sus casas, y cualquier tipo de acceso a la red es más importante que disponer de una conexión de alta velocidad. Después de Internet, los factores que los propietarios consideran esenciales varían según la nacionalidad. Los griegos, italianos y portugueses consideran fundamental que el lugar cuente con un balcón o una terraza, mientras que los estadounidenses dan más importancia al aire acondicionado y los británicos valoran el hecho de poder disfrutar de una piscina, ya sea compartida o privada.

En comparación con los inquilinos, el acceso a Internet sigue siendo un factor esencial, pero para ellos tiene menos importancia que para los propietarios. Los siguientes factores más importantes para los inquilinos son el aparcamiento reservado, un patio o porche, y un balcón o terraza; un cuarto de los inquilinos los consideran absolutamente indispensables.

El gráfico refleja que los propietarios e inquilinos coinciden bastante con respecto a los servicios y comodidades y buscan una experiencia similar.

Propietarios e inquilinos: servicios y comodidades

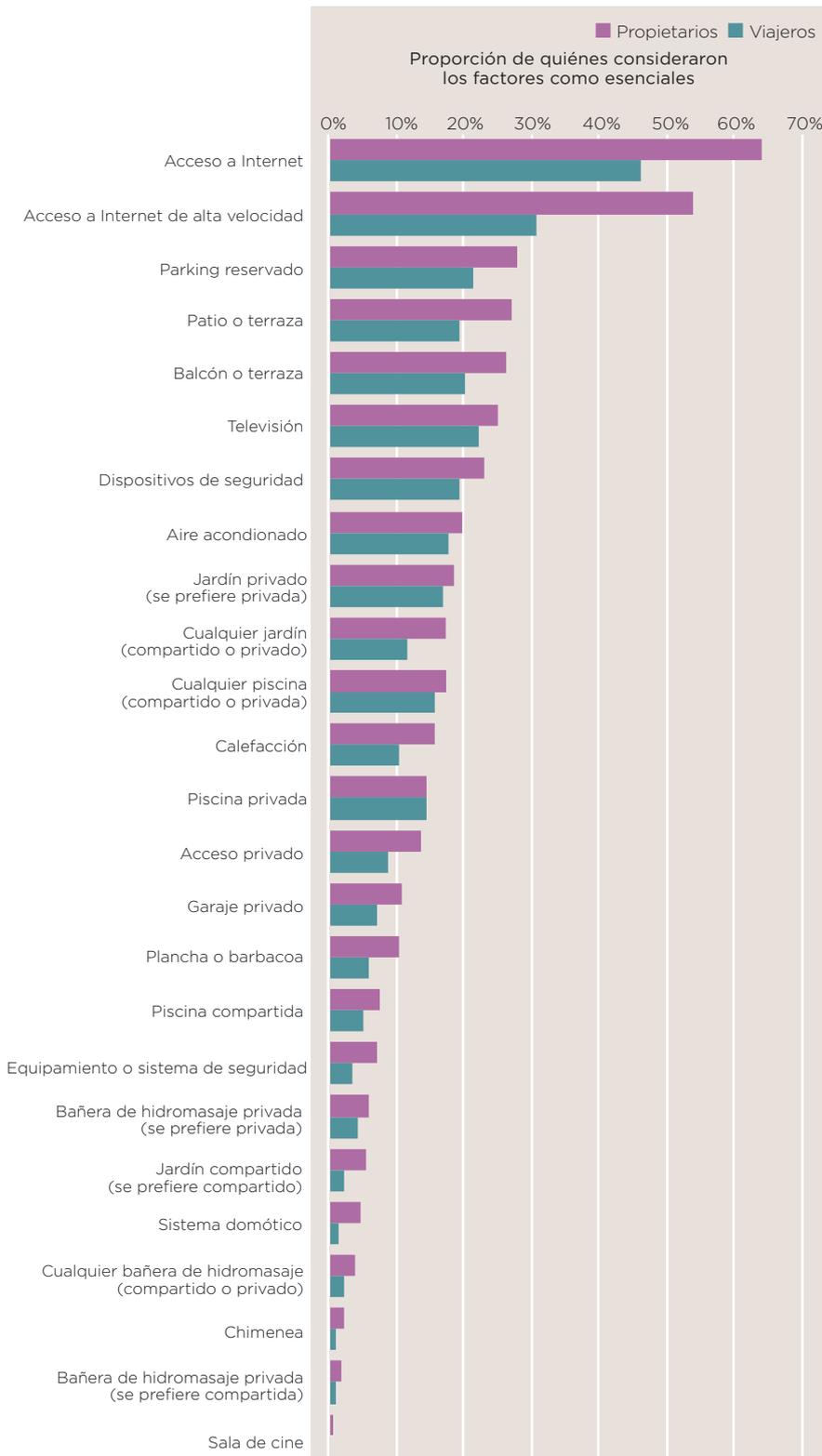
La importancia que los inquilinos dan a determinados servicios y comodidades también varía según la ubicación. En las zonas urbanas dan más importancia al aire acondicionado, seguido del acceso a Internet, con un 96 % de los inquilinos urbanos que lo consideran importante, en comparación con el 51 % de los inquilinos de las áreas rurales.

Por su parte, los inquilinos de las áreas rurales ponen mayor énfasis en tener un jardín, pues el 79 % de éstos lo considera importante, frente al 44 % de los inquilinos urbanos. En lo que respecta a la seguridad, el 44 % de estos últimos la consideran un factor importante, en comparación con los inquilinos de las ubicaciones rurales, que se quedan en el 24 %.



El 79% de los viajeros rurales pusieron más énfasis en tener un jardín en comparación al 44% de los viajeros urbanos

Propietarios vs viajeros Equipamiento y características consideradas absolutamente esenciales



Fonte Savills Research & HomeAway

Factores considerados como absolutamente esenciales por los propietarios por nacionalidad

Factor 1

Todas las nacionalidades
Cualquier acceso a Internet



Factor 2

Todas las nacionalidades
Acceso a Internet de alta velocidad



Factor 3

-  **Americanos**
Aire acondicionado
-  **Belgas**
Balcón o terraza
-  **Brasileños**
Garaje privado
-  **Británicos**
Cualquier piscina (compartida o privada)
-  **Canadienses**
Patio o terraza
-  **Franceses**
Parking reservado
-  **Griegos**
Balcón o terraza
-  **Italianos**
Balcón o terraza
-  **Portugueses**
Balcón o terraza
-  **Españoles**
Patio o terraza



Maravillas al aire libre

Las actividades deportivas están influyendo más que nunca en las decisiones de compra.

Las actividades físicas han conseguido colocarse como uno de los principales motores de las vacaciones, sobre todo, entre las generaciones más jóvenes. El hecho de poder practicar deportes acuáticos, senderismo, ciclismo, pesca y otras actividades es cada vez más importante a la hora de tomar decisiones en lo que respecta a la compra de una propiedad. Los deportes y el acceso a rutas de senderismo o ciclismo tienen al menos cierto grado de importancia para más del 60 % de los propietarios.

Estas actividades vienen seguidas de la pesca, el golf y los deportes de aventura, pues más del 40 % de los propietarios las consideran importantes a la hora de valorar comprar una propiedad en el futuro.

Muchos complejos turísticos orientados a compradores de segundas viviendas ya incorporan un campo de golf. Concretamente, el hecho de poder practicar este deporte sigue siendo un factor importante para los compradores, ya que un 44 % afirma que lo tendría en cuenta a la hora de comprar en el futuro. Sin embargo, se trata de una tendencia a la baja, pues el porcentaje de los propietarios que lo consideran importante o muy importante es un 4 % inferior a la cifra de nuestro estudio de 2018.

Algunas nacionalidades valoran más el golf que otras (ver gráfico); en particular, la proximidad a un campo de golf es esencial o muy importante para el 23 % de los propietarios canadienses y el 21 % de los estadounidenses. Además, la práctica de este deporte en EE. UU. se ha afianzado en los últimos años, registrando su primer aumento en la

participación en 14 años en 2018, en parte propiciado por la entrada de grandes grupos de baby boomers jubilados.

¿Qué nacionalidades valoran más las actividades deportivas?

Los canadienses son la nacionalidad más activa y valoran el golf, los deportes acuáticos y los deportes de invierno más que el resto. Los siguen de cerca los estadounidenses, entre los que cerca de un cuarto de los propietarios consideran importante poder practicar la pesca al escoger otra propiedad. Los portugueses también son un grupo nacional activo, con una preferencia superior a la media por los deportes de aventura y el tenis.

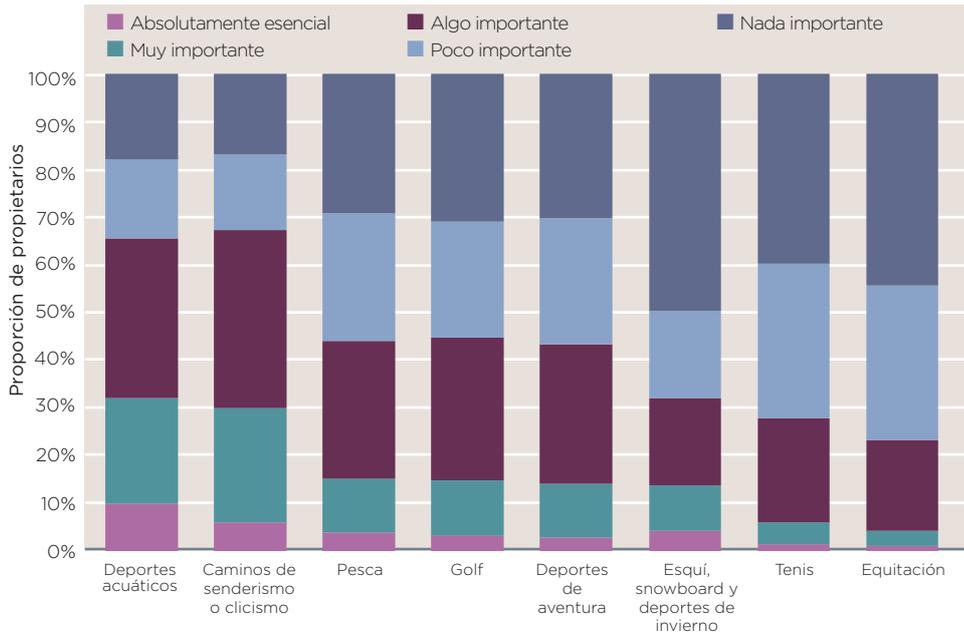
En cambio, los británicos destacan por ser la nacionalidad que menos valora las actividades deportivas a la hora de tomar decisiones relativas a la compra de una propiedad. Solo el 10 % de los propietarios británicos mencionaron como importante la cercanía a estas actividades, en comparación con el 20 % de canadienses y estadounidenses.

👉 La proximidad a un campo de golf es considerado como "esencial" or "muy importante" por el 23% de los propietarios canadienses y el 21% de los americanos 👈



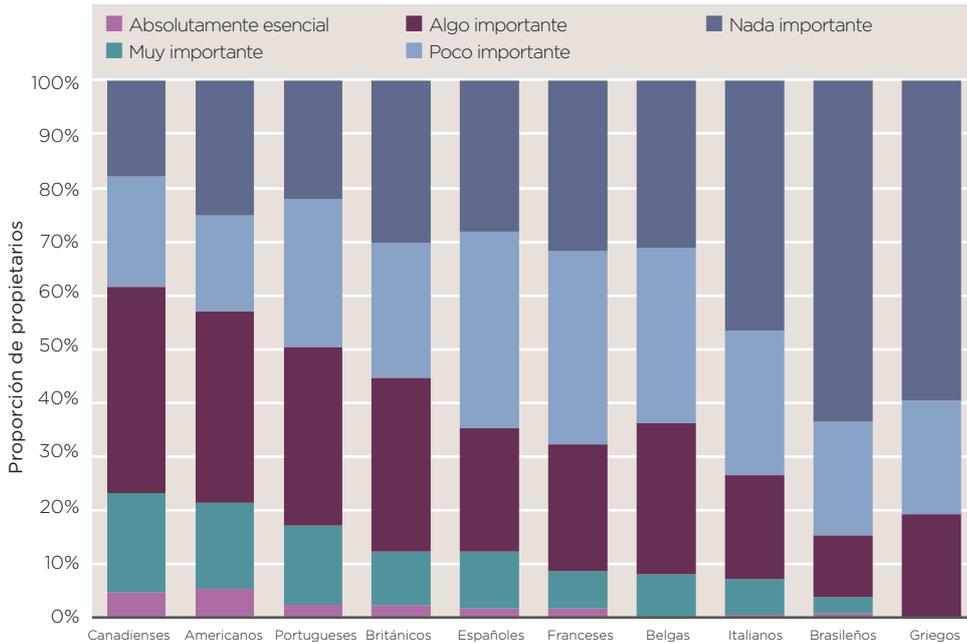
Los deportes acuáticos y los accesos para practicar senderismo o ciclismo son de al menos alguna importancia para el 60% del total de propietarios

La importancia de las actividades deportivas durante las vacaciones para los propietarios clasificados por la importancia a la hora de elegir otra propiedad



Fonte Savills Research & HomeAway

Nacionalidades considerando la proximidad a un campo de golf como una característica importante en la siguiente compra de una propiedad



Fonte Savills Research & HomeAway

Top de nacionalidades considerando la cercanía a las siguientes actividades como "absolutamente esencial" o "muy importante" al considerar la compra de una futura propiedad



Golf

1. Canadienses
2. Americanos
3. Portugueses



Deportes acuáticos

1. Canadienses
2. Americanos
3. Franceses



Deportes de aventura

1. Portugueses
2. Españoles
3. Americanos



Pesca

1. Americanos
2. Canadienses
3. Brasileños



Equitación

1. Italianos
2. Españoles
3. Franceses



Tenis

1. Portugueses
2. Brasileños
3. Canadienses

Las actividades deportivas más valoradas

1. Canadienses
2. Americanos
3. Portugueses

Las actividades deportivas menos valoradas

1. Británicos
2. Griegos
3. Brasileños



Las viviendas vacacionales ofrecen más espacio por dólar que otras formas de alojamiento, espacio exterior y amenities infantiles

Para familias

¿Qué buscan en sus propiedades los viajeros con niños y mascotas?

Los alquileres vacacionales pueden estar particularmente adaptados a las personas que viajan con niños y suelen ofrecer más espacio por USD que el resto de tipos de alojamiento, zonas al aire libre y servicios para niños. Las mascotas, que con cada vez más frecuencia forman parte del grupo de viaje, también tienen sus propias necesidades.

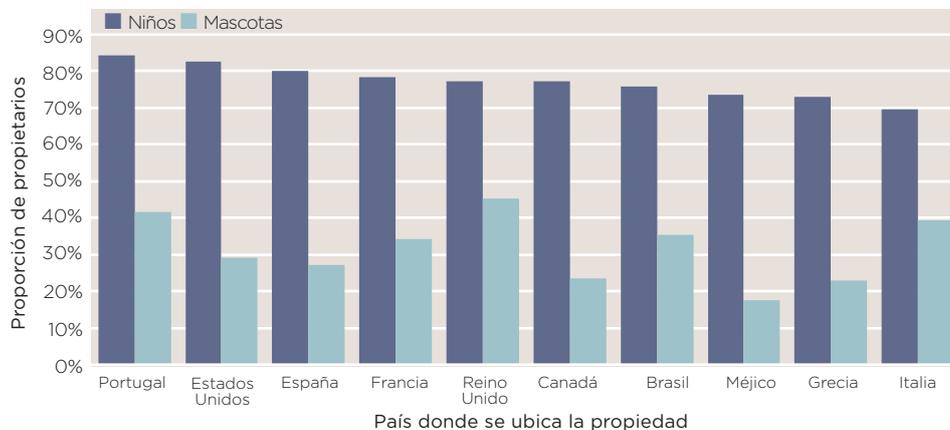
¿Qué países están mejor adaptados para niños y mascotas?

La gran mayoría de propietarios de segundas viviendas permiten niños en los alquileres vacacionales, un porcentaje que oscila entre el 73 % en Italia y el 83 % en Portugal.

Por su parte, las mascotas tienen menos aceptación, y las propiedades del Reino Unido son las más tolerantes: el 45 % de los propietarios las aceptan, seguidos de Portugal, con un 42 %. Aquellos que viajen a México pueden tener dificultades para encontrar alojamientos que admitan mascotas, pues solo el 18 % las aceptan.

Por su parte, los belgas son los que más suelen viajar con sus mascotas; el 19 % de los inquilinos se llevaron a sus mascotas en el último viaje, más que ninguna otra nacionalidad.

Proporción de propietarios que dan la bienvenida a niños y mascotas



Fonte Savills Research & HomeAway

Top 10 nacionalidades mas susceptibles a viajar con sus mascotas

Clasificación	Nacionalidad	% de viajeros que llevaron una mascota en su último viaje
1	Belgas	19%
2	Alemanes	18%
3	Suizos	16%
4	Austríacos	15%
5	Brasileños	14%
6	Franceses	14%
7	Británicos	12%
8	Italianos	11%
9	Americanos	11%
10	Portugueses	11%

Fonte Savills Research & HomeAway

Qué buscan los viajeros con niños en las propiedades

	Más importante para viajeros con niños (comparados a los que viajan sin niños)			Menos importantes para viajeros con niños (comparados a los que viajan sin niños)		
	1.	2.	3.	1.	2.	3.
Tipo de entorno	En o cerca de la playa 	Rural 	En el campo 	Urbano 	Dentro o en la periferia de una gran ciudad 	Dentro o en la proximidad de una pequeña ciudad
Equipamiento y características	Grill o barbacoa 	Piscina 	Jardín o huerto 	Calefacción 	Balcón o terraza 	Cualquier acceso a Internet
Características del alojamiento	Cocina espaciosa 	Cuarto de la limpieza 	Cocina bien equipada 	Buena cantidad de espacio en el armario 	Decoración con gusto 	Espacio de trabajo
Actividades, facilidades y entorno	Parque temático 	Deportes acuáticos 	Playa 	Gran ciudad 	Bodega de vinos o cervecería 	Atracciones culturales o históricas
Actividades principales	Playa u otras actividades acuáticas 	Pasar tiempo con otras personas en mi grupo de viaje 	Visitar un parque temático 	Experiencias gastronómicas 	Eventos 	Visitas guiadas por la ciudad
Actividades cercanas	Tienda de alimentación 	Hospital 	Farmacia 	Bar o pub 	Cerca de una estación de transporte 	Cercano a una parada de transporte local

Qué buscan los viajeros con mascotas en las propiedades

	Lo más importante para viajeros que viajan con mascotas (comparados con los que viajan sin ellas)			Menos importantes para viajeros con mascotas (comparados a los que viajan sin ellas)		
	1.	2.	3.	1.	2.	3.
Tipos de entornos	Rural 	En el campo 	En el pueblo o en las cercanías 	Urbano 	Dentro o en la periferia de una gran ciudad 	Dentro o en la proximidad de una pequeña ciudad
Equipamiento y características	Jardín o huerto 	Acceso particular 	Parking privado 	Aire acondicionado 	Dispositivos o sistema de seguridad 	Piscina compartida
Equipamiento del alojamiento	Cocina bien diseñada 	Cocina bien equipada 	Una cocina espaciosa 	Dormitorios espaciosos 	Espacio de trabajo 	Decoración de buen gusto
Actividades y entorno	Campo 	Pistas de senderismo o bicicleta 	Río o lago 	Gran ciudad 	Atracciones culturales o históricas 	Parque temático
Actividades principales	Naturaleza/excursiones 	Granja u otro tipo de visitas a zonas rurales 	Playa y otras actividades acuáticas 	Visitas urbanas guiadas 	Actividades culturales 	Experiencias gastronómicas
Actividades cercanas	Parque o espacio público verde 	Farmacia 	Hospital 	Cercano a una estación de transporte 	Cercano a una parada de transporte local 	Centro de la ciudad



En todos los países, un tercio de los propietarios vieron aumentar su tasa de reservas

Consideraciones del mercado

Estas son las últimas tendencias de los ingresos y los alquileres en el mercado del alquiler vacacional.

Mercado del alquiler

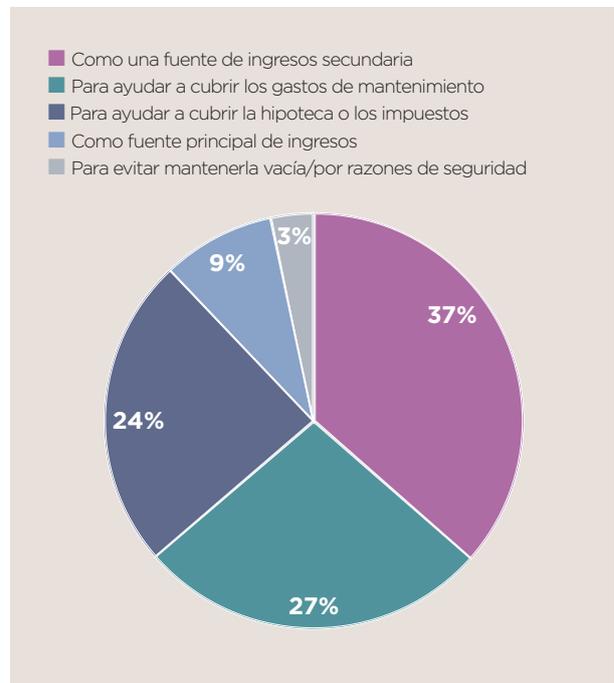
Los propietarios que deciden alquilar su segunda vivienda lo hacen por motivos muy diversos, pero disponer de una fuente de ingresos y cubrir gastos suelen ser los principales. Así pues, la buena salud del mercado del alquiler vacacional es cada vez más importante para estos propietarios.

El número de días que una propiedad está ocupada y cómo ha cambiado esto es una buena manera de medir el mercado. Un tercio de los propietarios de todos los países incluidos en el estudio vieron un aumento en el índice de reservas, mientras que un 45 % afirmó no haber notado cambios y un 22 % observó una reducción.

Según dónde se encuentre la propiedad también se dan diferencias. En Brasil, solo el 15 % de los propietarios observó un aumento en el índice de reservas, mientras que el 63 % notó una reducción. Por otra parte, en Canadá y EE. UU. sólo el 12 % y el 15 % de los propietarios, respectivamente, registraron una caída en los índices de reservas.

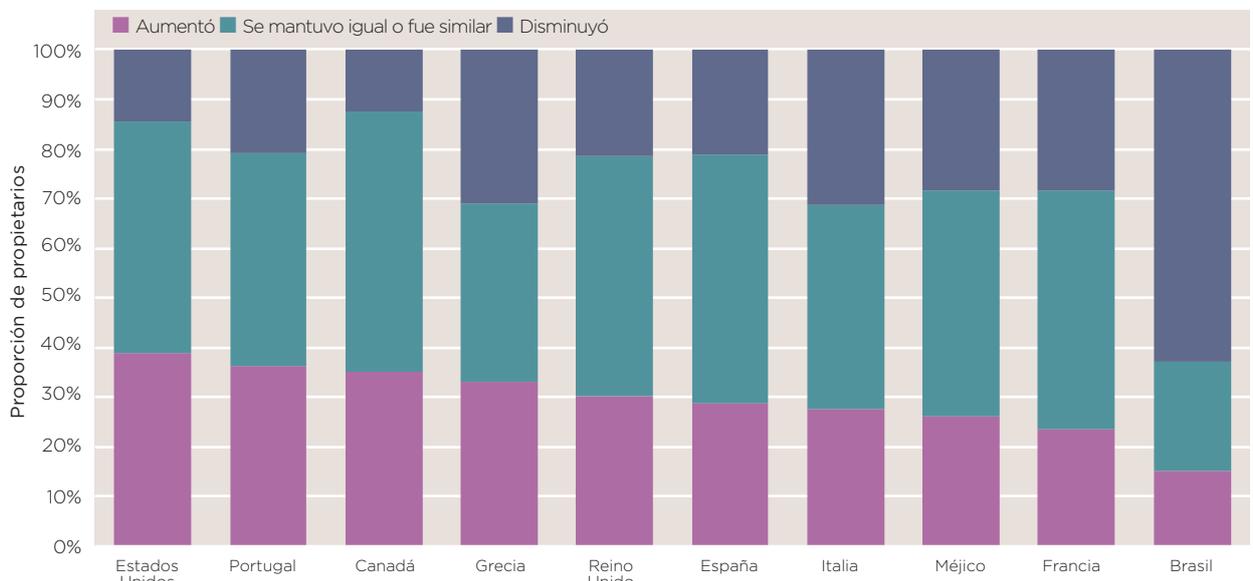
La diferencia puede ser un reflejo de la situación económica de cada país, además de las relaciones internacionales y, por consiguiente, de las cifras de turismo. Dicho esto, en todos los países hay propiedades que han notado el aumento en el índice de reservas, lo que demuestra que, incluso en un mercado difícil, ofrecer el producto adecuado en la ubicación adecuada sigue atrayendo a los visitantes.

La razón principal para alquilar la vivienda para uso turístico



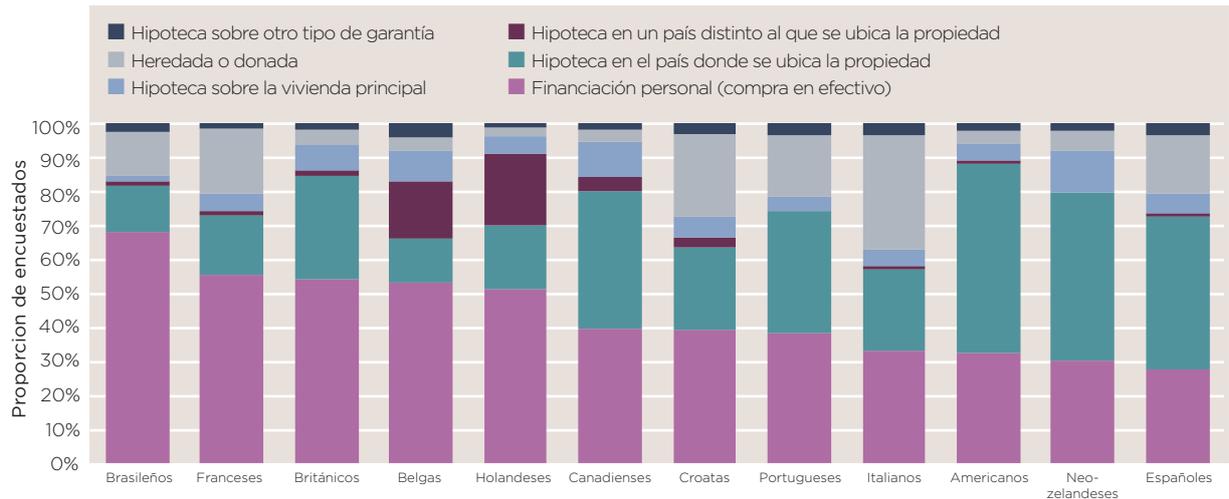
Fonte Savills Research & HomeAway

¿Cómo fue la tasa de reserva en los 12 últimos meses en comparación a los 12 meses anteriores?



Tasa de reserva: días alquilados por días ofrecidos en alquiler
Fonte Savills Research & HomeAway

Método de financiación por nacionalidad



Fonte Savills Research & HomeAway

Tendencias en las hipotecas

La forma de obtener financiación para adquirir una segunda vivienda ha cambiado drásticamente. Hace casi 50 años, en todos los países incluidos en el estudio, el 40 % de las segundas viviendas se heredaban o eran algún tipo de donación. Esta tendencia se ha reducido y ahora en el mercado predominan los compradores que realizan la transacción al contado y aquellos que piden hipotecas en los países donde se ubica la propiedad.

Lo que se esconde tras estas cifras son las diferencias entre nacionalidades. Hemos hablado con Miranda John, de SPF Private Clients, que nos ha contado más cosas sobre este asunto:

Existen diferencias considerables con respecto a la disponibilidad y flexibilidad de las hipotecas en Europa. El factor que determina en mayor medida las opciones de financiación hipotecaria suele ser la residencia, por ejemplo, el lugar donde se resida y se tribute.

El Reino Unido cuenta con uno de los mercados de préstamos más desarrollados, así que contar con financiación para la residencia principal u otra propiedad es relativamente sencillo. Por su parte, los bancos belgas y neerlandeses operan en mercados igual de competitivos y facilitan la obtención de préstamos para los clientes que ya tienen. Se trata de tipos de bancos poco comunes, ya que en muchos países europeos, como Portugal y España, solo se conceden las hipotecas en el momento de la compra. En estos países, conseguir financiación para una propiedad después de finalizar el proceso es poco probable, por lo que es importante informarse sobre las opciones disponibles durante la compra, ya que el capital utilizado no se podrá financiar más adelante.

En el pasado, las entidades de crédito hacían una distinción entre las propiedades para uso personal y de alquiler, pero esto ha desaparecido en su mayor parte y ya no hay diferencias en cuanto al tipo de interés de la hipoteca, con independencia de si la propiedad se va a alquilar o no. Ahora bien, los bancos solicitan a los prestatarios que sean capaces de sufragar la hipoteca sin recurrir a posibles ingresos por alquiler, así que no existen hipotecas orientadas a comprar para alquilar siguiendo el modelo del Reino Unido.

Para una hipoteca local, se iguala el importe del préstamo con la divisa del activo (en este caso, la propiedad), lo cual resulta ciertamente útil si se recibe algún tipo de ingreso derivado de un alquiler. Solicitar una hipoteca en el país donde se encuentra la propiedad también da seguridad al banco, ya que este tendrá acceso a la información sobre los constructores y promotores, y podrá llevar a cabo una tasación independiente.

Los compradores que realizan la transacción al contado notan cada vez más los beneficios que ofrece una hipoteca, ya que supone una solución de cara a convertir el saldo total en una inversión que pueda ser inestable o que genere una tasa de cambio poco favorecedora. Los tipos de interés en Europa siguen bajos y es poco probable que vean un aumento, así que seguramente esta tendencia continúe igual. Asimismo, muchos bancos europeos ofrecen productos fijos a largo plazo, por lo que el préstamo puede ser fijo durante 20 o incluso 25 años, y los prestatarios tienen la oportunidad de mantener estos tipos históricamente bajos. Una última conclusión sobre las hipotecas locales es que estas se pueden emplear para contrarrestar ciertas tasas, como el impuesto sobre el patrimonio vigente en Francia, una ventaja de la que no sería posible disfrutar si el préstamo se solicitara a una entidad radicada en otra ubicación.

Miranda John,
Directora
International Property Finance
SPF Private Clients



El 44% de los viajeros consideran la flexibilidad de las condiciones de pago y las cancelaciones "muy importantes"

Gestión de las expectativas

Los servicios modernos de gestión inmobiliaria y las políticas de reserva se consideran importantes, al igual que los comentarios positivos.

El crecimiento del sector del alquiler de corta duración ha dado alas a todo tipo de servicios de gestión inmobiliaria. Aunque los servicios más tradicionales, como el de limpieza, suelen ser los más comunes (el 52 % de los propietarios lo utilizan), hoy en día, más de un tercio de los propietarios emplean servicios derivados del uso de la tecnología, como el acceso con código. Esta cifra es incluso más alta en Norteamérica, donde el 66 % de los propietarios estadounidenses y el 55 % de los canadienses utilizan el acceso con código en sus propiedades, en comparación con solo el 16 % en Francia y el 6 % en Italia.

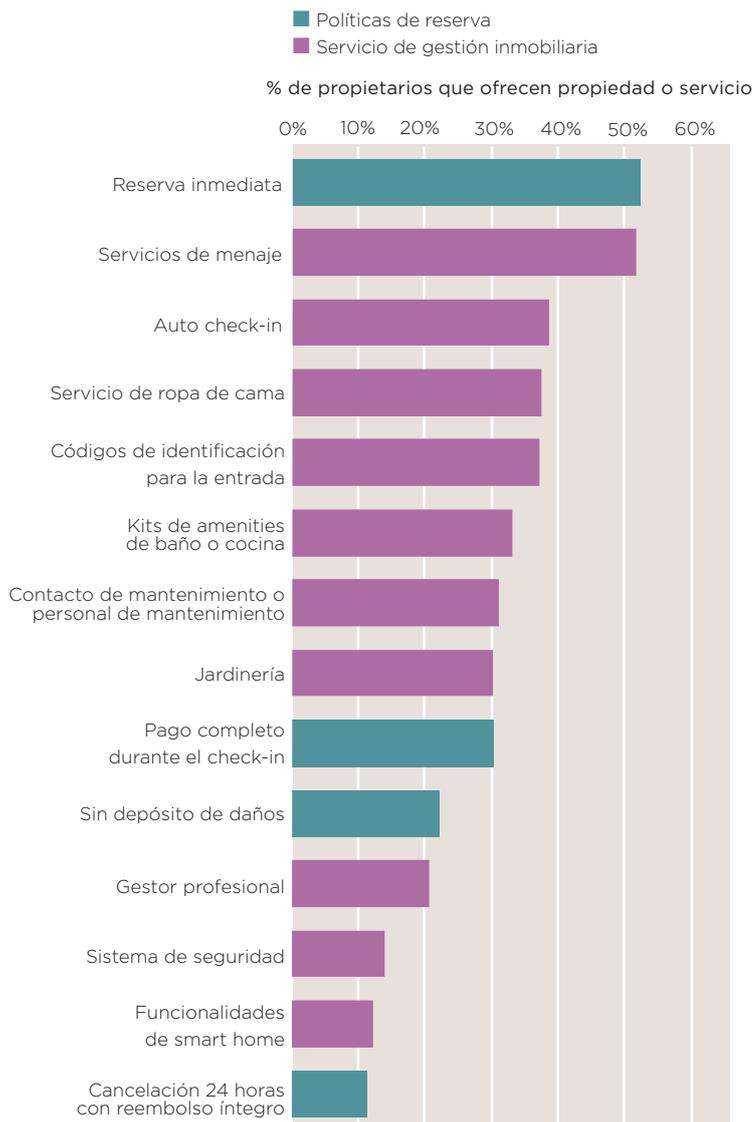
A medida que el sector se ha desarrollado para competir de forma directa con los hoteles, cada vez más propietarios ofrecen políticas de reserva similares a las de estos. Actualmente, más de la mitad de las propiedades de alquiler vacacional ofrecen la opción de reserva inmediata, es decir, permiten confirmar una reserva al instante y abonar el importe correspondiente.

La flexibilidad en cuanto a los términos de pago y las cancelaciones también está presente, pero se ofrece en un grado menor; solo el 11 % de los propietarios permiten cancelar una reserva en 24 horas con reembolso completo, por ejemplo. El 44 % de los viajeros consideran que esto es algo muy importante o esencial, lo que indica que los propietarios quizás deberían satisfacer estas demandas en mayor medida.

¿Es rentable aplicar estos servicios?

Los viajeros son más exigentes que nunca, y nuestro estudio refleja que los propietarios que incluyen estos servicios han experimentado un aumento mayor en las reservas que en el caso de los que no lo hacen. El 31 % de los propietarios que ofrecen la opción de reserva inmediata han aumentado sus reservas en los últimos 12 meses, en comparación con el 24 % entre los que no ofrecen esos servicios.

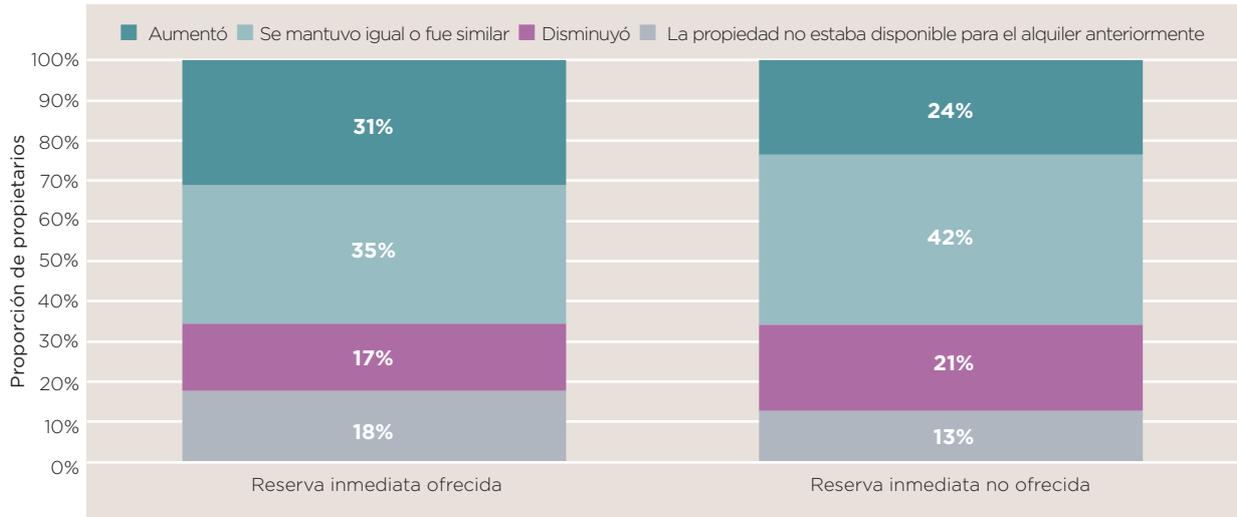
Servicios de gestión inmobiliaria o políticas de reserva empleadas por los propietarios



Fonte Savills Research & HomeAway

Los propietarios que ofrecen reserva inmediata y aquellos que no

Cambios en la tasa de reserva en los 12 últimos meses



Fonte Savills Research & HomeAway

Importancia de los comentarios positivos

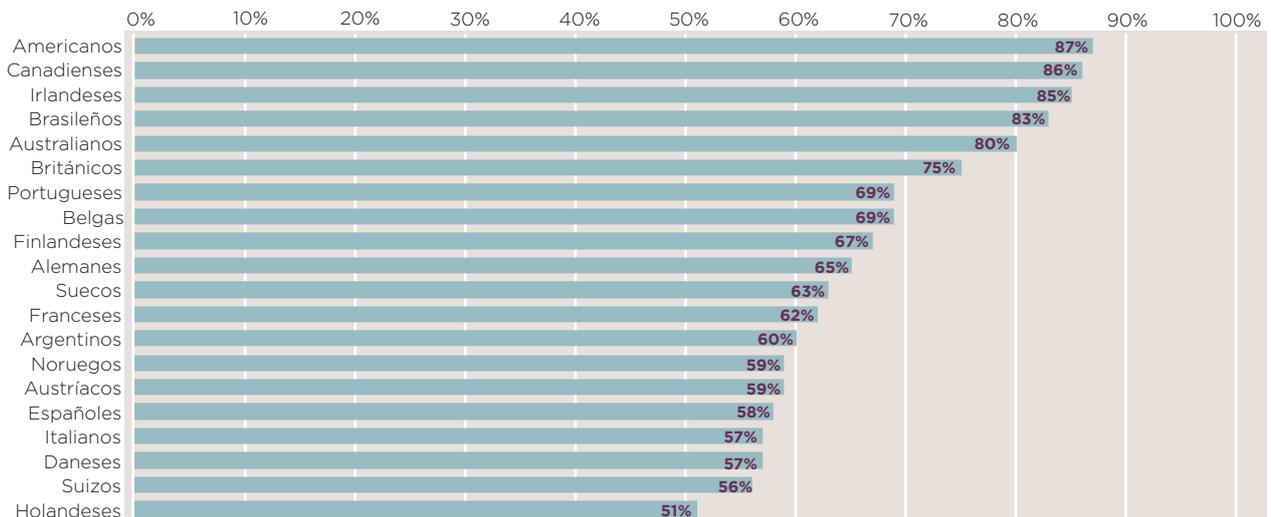
Una gran ventaja para los inquilinos que utilizan plataformas de alquiler vacacional como HomeAway es la inclusión de sistemas de comentarios y valoración. Nuestro estudio demuestra que la presencia de comentarios positivos influye enormemente en el proceso de decisión del inquilino. En general, el 69 % de los inquilinos dice

que los comentarios positivos fueron muy importantes o esenciales a la hora de elegir un alojamiento. Sin embargo, esto varía significativamente según el país (ver gráfico), como, por ejemplo, en lo que respecta a la valoración que los países anglófonos dan a los comentarios positivos, que es especialmente importante.



Importancia de las opiniones a la hora de alquilar una propiedad

% de encuestados que afirmaron que era "muy importante" o "absolutamente esencial"



Fonte Savills Research & HomeAway



Solamente el 13% de los encuestados planea vender su propiedad en los 5 próximos años

Propósitos para el futuro

Objetivos a largo plazo de los propietarios.

Objetivos a largo plazo

Durante los próximos cinco años, el 85 % de los encuestados tiene intención de seguir alquilando su propiedad, es decir, la gran mayoría de ellos. Solo el 13 % quiere vender la propiedad en este período de tiempo y, de esta cifra, el 31 % afirma que el motivo principal de hacerlo es conseguir beneficios.

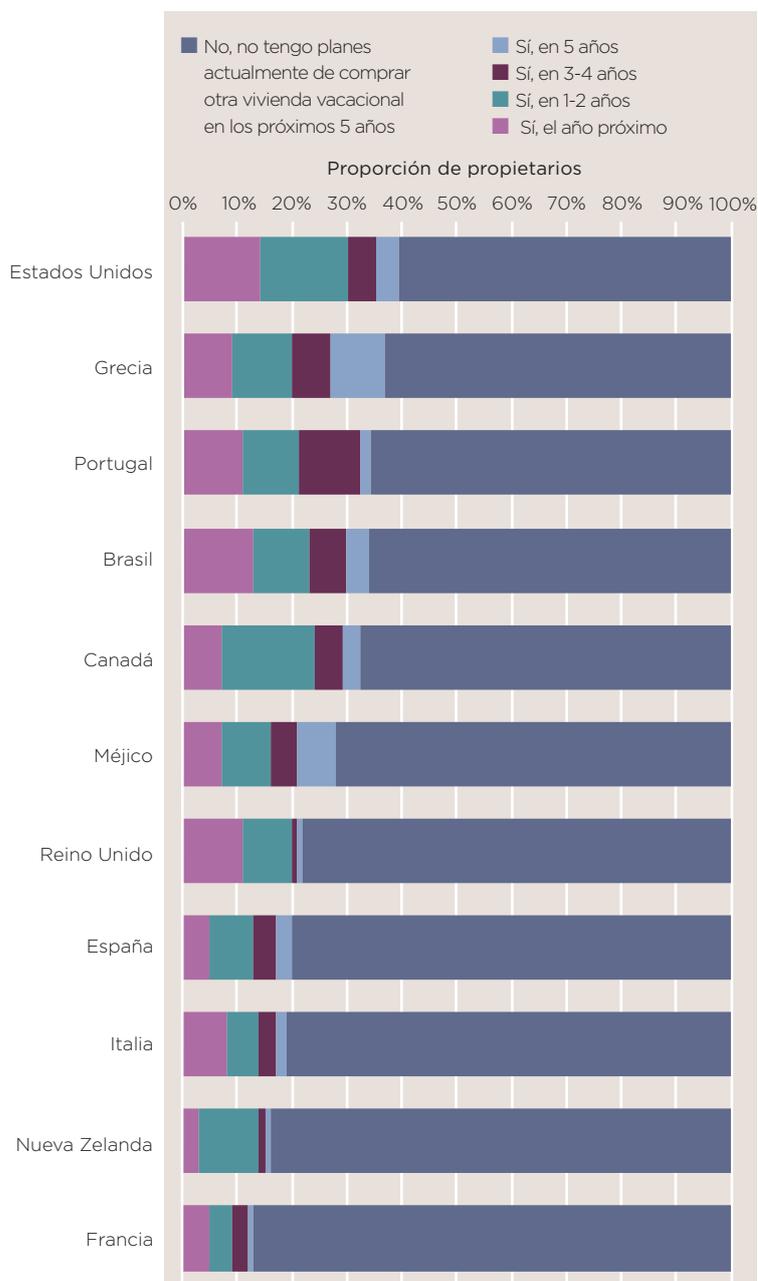
Los propietarios de Brasil son los que más probabilidad tienen de vender, pues el 27 % de encuestados ha afirmado querer hacerlo. En cambio, los propietarios del Reino Unido son los que menos probabilidad de vender tienen, ya que solo el 6 % tiene previsto efectuar la transacción. Como reflejo de los problemas económicos de Brasil, cerca de la mitad (48 %) de los propietarios afirmó haber sufrido una disminución en las reservas durante el último año, en comparación con el 18 % de los del Reino Unido.

Mientras tanto, el 71 % de los propietarios encuestados no tiene planes de comprar otra propiedad de alquiler vacacional en los próximos cinco años. Entre los que sí tienen pensado realizar otra adquisición, la mayoría quiere hacerlo a corto plazo, y son casi tres cuartos (73 %) los que quieren realizar la transacción en los próximos dos años, en comparación con el 27 %, que pretende efectuarla en entre tres y cinco años.

Los propietarios de EE. UU. son los que más probabilidad tienen de comprar en los próximos cinco años, ya que el 40 % afirma tener planes de hacerlo. En cambio, los propietarios de Francia son los que menos probabilidad de comprar tienen, ya que solo el 13 % afirma querer hacerlo en los próximos cinco años.

En el caso de los futuros compradores, el deseo de conseguir ingresos derivados de alquilar la propiedad que vayan a comprar es el principal factor determinante a la hora de decidir dónde realizar la adquisición. Más de un cuarto (27 %) de los encuestados lo considera absolutamente esencial, mientras que un 59 % adicional cree que es importante.

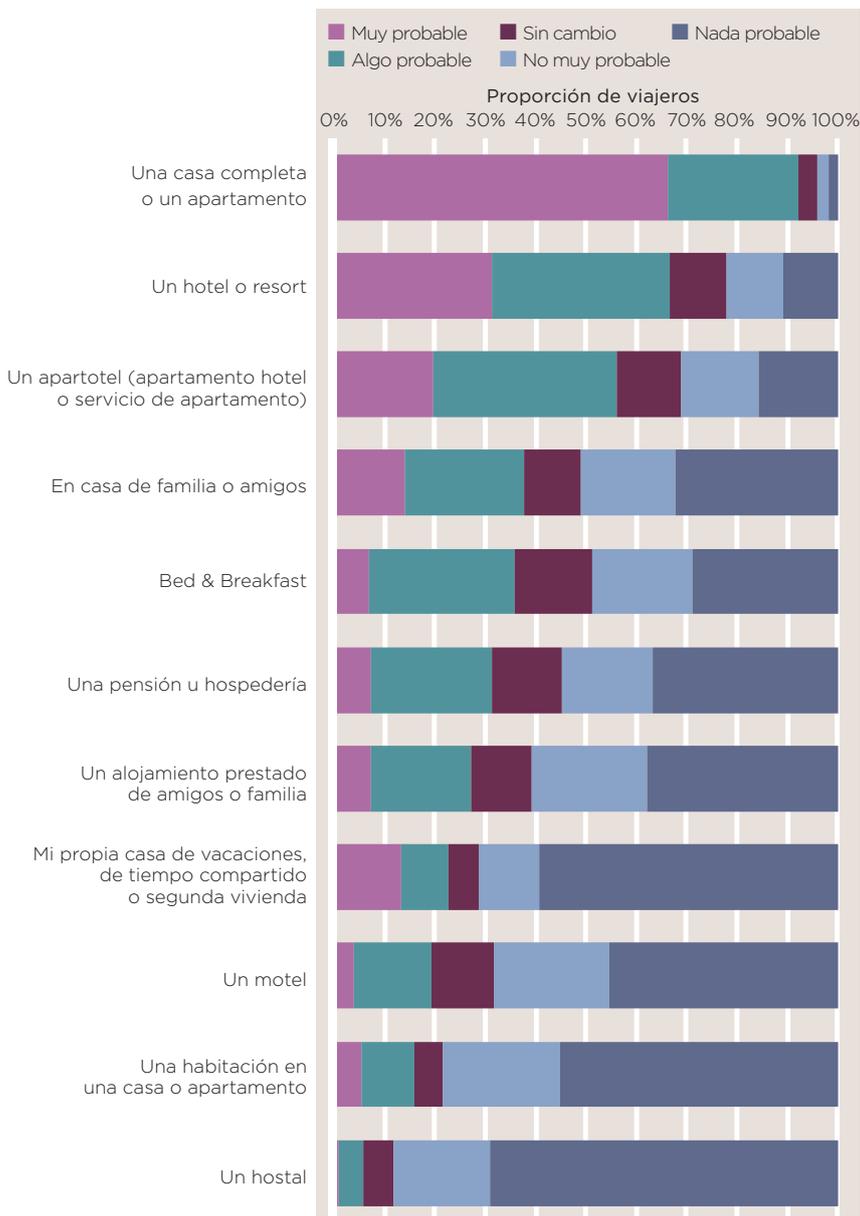
Planes para comprar otra propiedad de alquiler vacacional por país



Fonte Savills Research & HomeAway



Probabilidad de elegir los siguientes alojamientos en los próximos tres años



Fonte Savills Research & HomeAway

Inquilinos en busca de un espacio propio

Para los inquilinos que han participado en el estudio, la forma de alojamiento más popular durante los próximos tres años es una casa entera o un apartamento; el 66 % afirma que es muy probable que use este tipo de alojamiento, y el 28 % dice que es más probable que lo use ahora en comparación con hace tres años.

En cambio, los alquileres vacacionales que ofertan una habitación dentro de una casa o apartamento son menos populares. El 55 % de los encuestados afirma que no es probable que escoja este tipo de alojamiento durante los próximos tres años, y el 38 % dice que es menos probable que lo use ahora en comparación con hace tres años.

Viajes nacionales, los preferidos entre los británicos

Al preguntar a los británicos sobre sus destinos preferidos para su próximo viaje, cerca de la mitad (46 %) eligió el Reino Unido como destino principal, en comparación con el 13 % de 2018. Este aumento sugiere que la situación de debilidad de la libra frente a otras monedas y el buen clima del que han disfrutado en verano durante los últimos años están consiguiendo que más británicos se queden en casa. España sigue siendo un destino muy atractivo, y el 17 % de los británicos lo mencionan como primera opción, frente al 27 % de 2018.



El 92% afirmaron que probablemente se alojarían en una casa completa o apartamento en los próximos tres años frente al 67% que eligió un hotel o resort

Alquiler vacacional, al alza

Auge de la competencia entre el sector hotelero y el alquiler vacacional.

En los últimos años, los alquileres vacacionales se han convertido en el tipo de alojamiento más habitual para los turistas. Como consecuencia de ello, cada vez más viajeros consideran los alquileres de corta duración como una alternativa a los hoteles.

La amplia mayoría de los encuestados (92 %) afirma que es probable que se hospede en una casa entera o apartamento durante los próximos tres años, frente al 67 % que elegiría un hotel o complejo turístico. Además, el 49 % dice que es más probable que elija este tipo de alojamiento en comparación con los últimos tres años, frente al 29 % que elegiría un hotel o complejo turístico. Sin embargo, los encuestados también afirman que ven con peores ojos alquilar una habitación en una casa o apartamento.

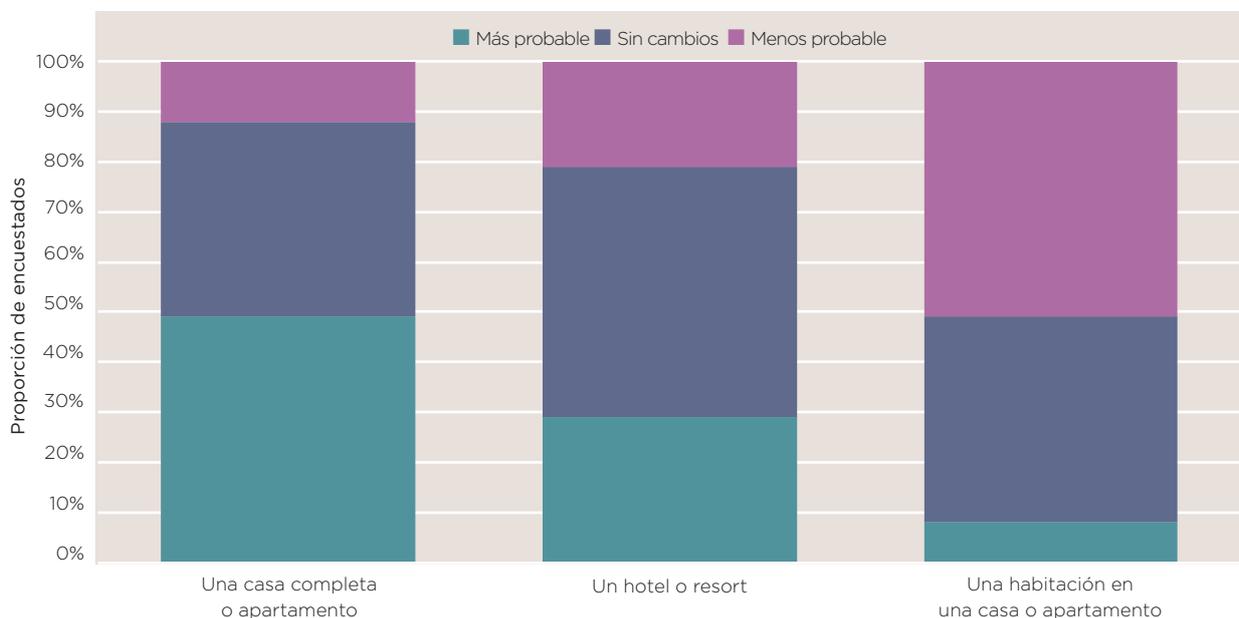
Atractivo de los hoteles para quienes que buscan un mejor

A pesar del aumento de los alquileres de corta duración, los hoteles siguen ofreciendo, por regla general, un mayor nivel de servicios que el que se puede encontrar en la mayoría de alquileres vacacionales, y los clientes de los hoteles dan mucha importancia a estos factores.

Entre los encuestados, aquellos que se han alojado recientemente en un hotel o complejo turístico dieron mucha más importancia a estos servicios personalizados, como el hecho de disponer de un restaurante o spa, que aquellos que alquilaron una propiedad durante su último viaje.

Asimismo, aquellos que se han alojado en un hotel o complejo turístico dieron algo más de importancia a la disponibilidad de servicios tales como guardería, limpieza y otros de carácter especial, ya que un 25 % de los encuestados lo consideran importante, frente al 20 % que alquilaron recientemente una propiedad.

Probabilidad de elegir la forma de alojamiento en comparación a los tres últimos años



Fonte Savills Research & HomeAway

Savills World Research

Como organización, nos dedicamos a supervisar los mercados inmobiliarios globales y los factores que los condicionan. Nuestro equipo se encuentra repartido por todo el mundo y, mediante el análisis de la información de la inteligencia de mercado y los datos publicados, confeccionamos todo tipo de publicaciones líderes, además de ofrecer a nuestros clientes estudios personalizados.

Sophie Chick

Directora
+44 (0)20 7535 3336
sophie.chick@savills.com

Paul Tostevin

Director
+44 (0)20 7016 3883
ptostevin@savills.com

Sean Hyett

Analista
+44 (0)20 7409 8017
sean.hyett@savills.com

Savills Global Residential

Hugo Thistlethwayte

Jefe de operaciones
Global Residential
+44 (0)20 7409 8876
hthistlethwayte@savills.com

Jelena Cvjetkovic

Directora
Global Residential Network
+44 (0)20 7016 3754
jcvjetkovic@savills.com

Savills International Development Consultancy

Riyan Itani

Director y responsable adjunto
+44 (0)20 7016 3759
ritani@savills.com

Alexandros Moulas

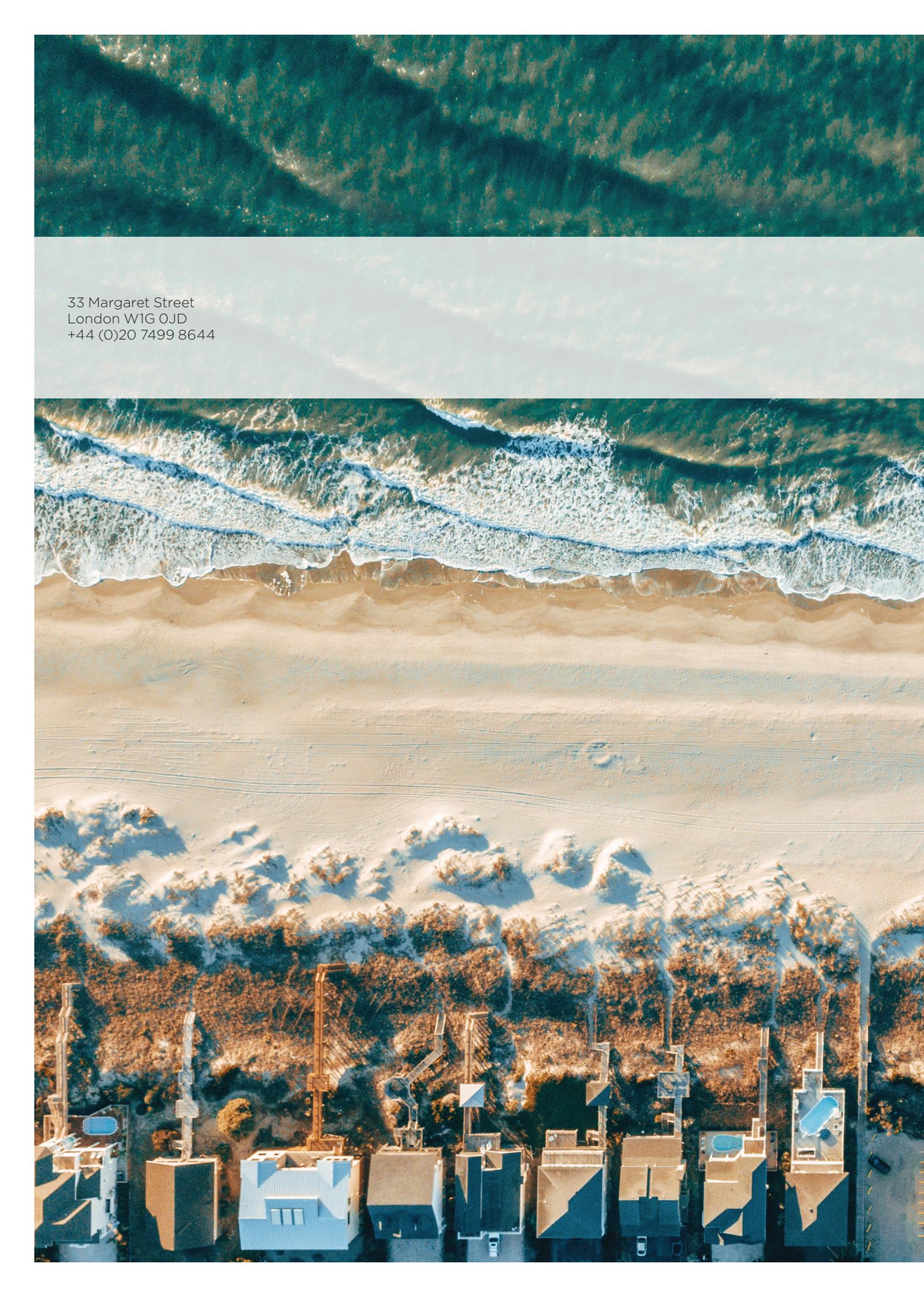
Director y responsable adjunto
+44 (0)20 7016 3872
almoulas@savills.com

Savills plc es un proveedor de servicios inmobiliarios global que cotiza en la Bolsa de Londres. Contamos con una red internacional de más de 600 oficinas y socios repartidos en el continente americano, el Reino Unido, Europa continental, Asia-Pacífico, África y Oriente Medio, y ofrecemos todo tipo de asesoramiento especializado, además de servicios de gestión y transacciones a clientes de todo el mundo. La finalidad de este informe es meramente informativa. No se permite su publicación, reproducción o citación, ya sea de forma total o parcial, así como tampoco su uso como base de ningún contrato, propuesta comercial, acuerdo ni cualquier otro documento, sin consentimiento previo. A pesar de haber dedicado todos los esfuerzos posibles para garantizar su fiabilidad, Savills no asume ninguna responsabilidad en el caso de pérdidas que sean consecuencia directa o indirecta de su uso. El contenido está protegido por derechos de autor, y se prohíbe la reproducción total o parcial en cualquier formato sin el consentimiento por escrito de Savills Research.

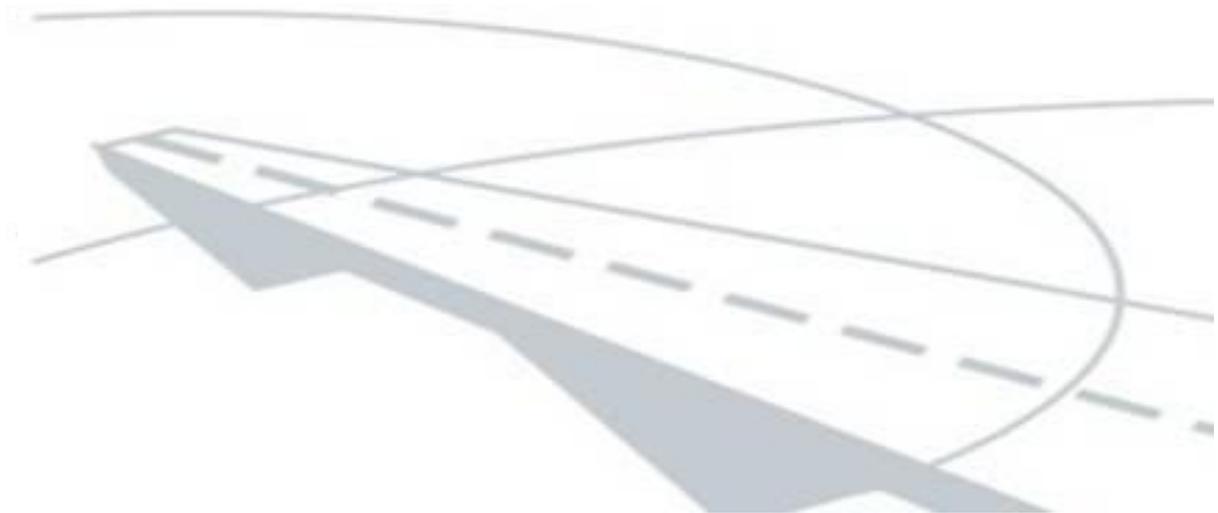


Sobre HomeAway HomeAway, una marca de Vrbo, es una plataforma online experta en alquiler vacacional con una red de webs que representan más de dos millones de propiedades y forma parte de Expedia Group. A través de HomeAway, propietarios y gestores profesionales ofrecen una amplia selección de casas de alquiler vacacional que brindan a los viajeros experiencias memorables y beneficios, incluyendo más espacio para relajarse y más privacidad. La compañía también facilita a los propietarios y gestores profesionales anunciar y gestionar online sus propiedades. Para más información sobre HomeAway, por favor visite <http://www.homeaway.es>.

© 2019 Vrbo. Todos los derechos reservados. Vrbo, HomeAway, el logo de Vrbo y el logo de HomeAway son marcas registradas de HomeAway.com, Inc. Todas las demás marcas comerciales son propiedad de sus respectivos dueños. Para más información sobre HomeAway, visita www.homeaway.es.

An aerial photograph showing a coastal scene. At the top, there is a dense forest of green trees. Below the forest, the ocean waves are breaking onto a wide, sandy beach. The waves are white and foamy. In the foreground, there is a row of modern, multi-story houses with flat roofs and large windows. The houses are arranged in a line, and there are some trees and a parking lot visible between them.

33 Margaret Street
London W1G 0JD
+44 (0)20 7499 8644



CURSO/GUÍA PRÁCTICA ARRENDAMIENTO DE VIVIENDAS TURÍSTICAS

Viviendas vacacionales





Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?	16
Introducción	17
PARTE PRIMERA.	20
Arrendamiento de viviendas vacacionales o de uso turístico.	20
Capítulo 1. La nueva realidad de internet en el alquiler de vivienda turística.	20
1. Plataformas p2p del turismo colaborativo (turismo p2p).	20
2. Plataformas de internet para el alquiler de viviendas turísticas (Airbnb, Wimdu o HomeAway).	21
TALLER DE TRABAJO	24
El alquiler de vivienda turística en internet. HomeAway, Airbnb, Alterkeys, Housetrip, Knok.	24
TALLER DE TRABAJO	26
Críticas del sector turístico hotelero a las viviendas turísticas.	26
1. Críticas del sector hotelero por competencia desleal.	26
2. Intrusismo.	30
3. Propuestas limitadoras: fiscalidad y autorización de las comunidades de vecinos.	30
TALLER DE TRABAJO	32
Valoración de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) sobre la vivienda turística.	32
1. La denominada economía colaborativa.	32
2. Internet en el alquiler de vivienda turística.	32
Capítulo 2. Arrendamiento de viviendas vacacionales o de uso turístico.	47
1. Restricción legal del arrendamiento turístico en España frente a la libertad en Europa.	47
a. Modelo francés de alquiler de vivienda turística.	47
b. Modelo británico de alquiler de vivienda turística.	47
c. Posible limitación al derecho de la competencia.	48
TALLER DE TRABAJO	50
El arrendamiento turístico vacacional será regulado por la Unión Europea.	50
2. Régimen español. Arrendamiento de viviendas vacacionales o de uso turístico.	51
a. Régimen Civil.	51
Código Civil. El arrendamiento de vivienda por cortos periodos de tiempo.	51
b. Régimen administrativo.	52
Antecedentes del régimen estatal de alojamientos similares de carácter turístico.	52
Régimen autonómico.	52
TALLER DE TRABAJO	54
El arrendamiento de viviendas turísticas en el Real Decreto-ley 7/2019, de 1 de marzo, de medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler.	54
1. Las viviendas turísticas quedan excluidas de la Ley de arrendamientos urbanos.	54
Supresión referencia a los canales de oferta turística.	55
2. Limitaciones a las viviendas turísticas en las comunidades de vecinos. Ley de	



Propiedad horizontal.	55
Capítulo 3. ¿Qué es una vivienda turística?	57
1. Antecedentes históricos de la "Vivienda Turística Vacacional".	57
3. Competencia para calificar la vivienda como "turística".	58
TALLER DE TRABAJO	59
¿Puede el estado poner orden en las viviendas turísticas?	59
TALLER DE TRABAJO	61
Exclusiones al concepto de vivienda de uso turístico.	61
TALLER DE TRABAJO	62
Características, servicios y requisitos legales de las viviendas turísticas.	62
1. Requisitos de habitabilidad y seguridad.	62
2. Clasificación de las viviendas de uso turístico.	62
3. Servicios mínimos que deben ofrecer.	63
4. Superficie mínima de la vivienda.	63
TALLER DE TRABAJO	65
Procedimiento de inicio y ejercicio de la actividad.	65
1. Declaración responsable.	65
2. Requisitos especiales.	66
TALLER DE TRABAJO	67
El problema de las viviendas turísticas y las comunidades de vecinos.	67
TALLER DE TRABAJO	71
El problema de la compatibilidad del uso terciario en una vivienda de uso turístico.	71
TALLER DE TRABAJO	74
Inspección y régimen sancionador. La inspección turística de viviendas turísticas.	74
TALLER DE TRABAJO	77
Recomendación para el anuncio de vivienda no turística para que no sea sancionado por la Comunidad Autónoma por publicidad engañosa.	77
PARTE SEGUNDA	78
Régimen legal autonómico de las viviendas de uso turístico.	78
Capítulo 4. Régimen legal autonómico de las viviendas de uso turístico.	78
TALLER DE TRABAJO	78
El alquiler de viviendas turísticas limitado en las grandes ciudades	78
Barcelona	79
Madrid	79
Palma de Mallorca.	79
Valencia	80
Andalucía	81
Decreto 28/2016, de 2 de Febrero, de viviendas turísticas de Andalucía.	81
a. Concepto de viviendas con fines turísticos.	82



b. Habitualidad en el ofrecimiento de la vivienda a turistas. _____	82
c. Viviendas excluidas. _____	83
d. La declaración responsable. _____	84
e. Precios. _____	85
f. Requisitos de la vivienda turística. _____	85
g. Responsabilidad. _____	86
TALLER DE TRABAJO _____	87
Decreto 28/2016, de 2 de febrero, de las viviendas con fines turísticos y de modificación del Decreto 194/2010, de 20 de abril, de establecimientos de apartamentos turísticos. _____	87
Responsabilidad _____	92
Clasificación de viviendas turísticas. _____	92
Requisitos y servicios comunes. _____	92
Régimen del contrato _____	94
Precio y reserva. _____	94
Inscripción en el Registro de Turismo de Andalucía _____	95
Inspección y régimen sancionador. _____	96
Aragón _____	103
Decreto 80/2015, de 5 de mayo, por el que se aprueba el reglamento de las viviendas de uso turístico en la región. _____	103
a. Declaración responsable. _____	104
b. Régimen sancionador. _____	104
TALLER DE TRABAJO _____	109
Tramitación de la declaración responsable. _____	109
TALLER DE TRABAJO _____	111
Modelo de declaración responsable en Aragón. _____	111
TALLER DE TRABAJO _____	114
Decreto 80/2015, de 5 de mayo, del Gobierno de Aragón, por el que aprueba el Reglamento de las viviendas de uso turístico en Aragón. _____	114
Reglamento de las viviendas de uso turístico en Aragón. _____	118
Características, requisitos, servicios y prohibiciones de las viviendas de uso turístico _____	120
Habitabilidad y seguridad _____	120
Accesibilidad y supresión de barreras arquitectónicas _____	120
Capacidad _____	120
Precios y reservas _____	121
Prohibiciones _____	121
Identificación de las viviendas de uso turístico _____	122
Procedimiento de inicio y ejercicio de la actividad _____	122
Declaración responsable _____	122
Inscripción en el Registro de Turismo de Aragón _____	123
Régimen sancionador. _____	124
Anexo Identificación de las viviendas de uso turístico (artículo 13) _____	125
Asturias _____	126
Decreto 48/2016, de 10 de agosto, de viviendas vacacionales y viviendas de uso turístico. _____	126
1. ¿Qué es una vivienda de uso turístico en Asturias? _____	126
2. ¿Qué requisitos debe cumplir una vivienda de uso turístico? _____	126
3. ¿Por qué es necesario regular este tipo de alojamientos? _____	127
4. Procedimiento de inscripción en el Registro de Empresas y Actividades Turísticas del Principado de Asturias _____	127
Ley del Principado de Asturias 7/2001, de 22 de junio, de Turismo. _____	139



Baleares	144
Ley 8/2012, de 19 de julio del turismo de las Illes Balears.	144
Ley 6/2017, de 31 de julio, de modificación de la Ley 8/2012, de 19 de julio, del turismo de las Illes Balears, relativa a la comercialización de estancias turísticas en viviendas	145
1. Inclusión de las viviendas residenciales sometidas al régimen de propiedad horizontal o edificios plurifamiliares.	145
2. Cambio del concepto mismo de empresas comercializadoras de estancias turísticas en viviendas.	145
3. Límite máximo de plazas turísticas.	145
4. Delimitación de zonas aptas para poder llevar a cabo la comercialización turística.	147
6. Posible prohibición en los estatutos de propiedad horizontal.	149
7. Declaración responsable y régimen de sanciones.	151
Decreto ley 3/2017 de 4 de agosto, de modificación de la Ley 8/2012, de 19 de julio, del turismo de las Illes Balears, y de medidas para afrontar la emergencia en materia de vivienda en las Illes Balears.	176
Decreto 20/2015, de 17 de abril, de principios generales y directrices de coordinación en materia turística.	179
Reglamento 1/2015 por el que se regula la comercialización de estancias turísticas en viviendas en la isla de Formentera.	179
TALLER DE TRABAJO	183
Inscripción inicio de actividad turística de estancias turísticas en viviendas.	183
TALLER DE TRABAJO	185
Decreto 20/2015, de 17 de abril, de principios generales y directrices de coordinación en materia turística; de regulación de órganos asesores, de coordinación y de cooperación del Gobierno de las Illes Balears, y de regulación y clasificación de las empresas y de los establecimientos turísticos, dictado en desarrollo de la Ley 8/2012, de 19 de julio, de Turismo de las Illes Balears.	185
Viviendas objeto de comercialización de estancias turísticas.	187
Requisitos mínimos.	189
Placa identificativa.	189
Requisitos mínimos para la inscripción de viviendas objeto de comercialización turística. Modelo de plan de modernización y calidad para viviendas turísticas de vacaciones, como también para viviendas objeto de estancias turísticas.	190
TALLER DE TRABAJO	193
Régimen fiscal de las viviendas turísticas de vacaciones conforme a la ley 2/2016, de 30 de marzo, que crea el impuesto sobre estancias turísticas en Illes Balears.	193
Canarias	200
1. Decreto 113/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de las viviendas vacacionales de la Comunidad Autónoma de Canarias.	200
2. Tipologías extra hoteleras: viviendas vacacionales.	200
3. Obligaciones que deben cumplir las viviendas vacacionales.	200
4. Prohibiciones	202
TALLER DE TRABAJO	203
Decreto 113/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de las viviendas vacacionales de la Comunidad Autónoma de Canarias.	203
1. Nulidad parcial del Reglamento de viviendas vacacionales de Canarias por vulnerar la libre competencia.	203



Sentencia del TSJC recurrida por la que se anula parte del decreto que regula el alquiler vacacional en Canarias en base a un recurso de la Asociación Canaria del Alquiler Vacacional (Ascav). _____ 203

2. Reglamento de las viviendas vacacionales de la comunidad autónoma de Canarias.	208
Prohibiciones	212
Placa-distintivo	212
Información y publicidad	212
Condiciones de uso, requisitos y equipamientos de las viviendas vacacionales	213
Precios	215
Régimen de explotación, procedimiento de inicio y ejercicio de la actividad.	216
Reclamaciones, inspección y régimen sancionador.	217

TALLER DE TRABAJO _____ 223

Anteproyecto de modificación del Decreto 113/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de las viviendas vacacionales de la Comunidad Autónoma de Canarias. _____ 223

TEXTO COMPLETO DEL ANTEPROYECTO _____ 223

1. Necesidad de reforma por la sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Canarias a petición de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.	223
2. Más competencias a Cabildos y ayuntamientos.	223
3. Se permitirá alquilar habitaciones siempre que el propietario resida en la vivienda turística.	224
4. Reacción de la patronal hotelera.	224

TALLER DE TRABAJO _____ 252

Las viviendas vacacionales en el urbanismo de Canarias (Ley 4/2017, de 13 de julio, del Suelo y de los Espacios Naturales Protegidos de Canarias). _____ 252

Competencias municipales para estimar la capacidad de carga turística y/o residencial de las distintas partes del territorio y de la isla en su conjunto. _____ 252

TALLER DE TRABAJO _____ 254

Críticas al Decreto 113/2015, de 22 de mayo, que regula las viviendas vacacionales. 254

1. Definición detallada de vivienda vacacional.	255
2. Ámbito de aplicación y exclusión.	255
3. Normativa reguladora.	256
4. Placa-distintivo de vivienda vacacional: "Vv".	256
5. Superficie, equipamiento mínimo y ocupación máxima.	256
6. El régimen de explotación.	256
7. La contratación.	256
8. Régimen sancionador.	257

TALLER DE TRABAJO _____ 258

El consentimiento de la comunidad de propietarios para alquilar una vivienda vacacional en Canarias. _____ 258

1. Prohibiciones	259
2. Placa-distintivo	259
3. No prohibición en los estatutos de la Comunidad de propietarios.	259



TALLER DE TRABAJO	260
Orden de 13 de octubre de 2017, por la que se modifica el Anexo 2 del Reglamento de las viviendas vacacionales de la Comunidad Autónoma de Canarias, aprobado por el Decreto 113/2015, de 22 de mayo. _____ 260	
TALLER DE TRABAJO	264
Fiscalidad de los alquileres de viviendas turísticas en Canarias para personas físicas. _____ 264	
1. Impuesto General Indirecto de Canarias (IGIC).	264
2. Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE).	264
TALLER DE TRABAJO	265
Análisis doctrinal del arrendamiento de viviendas turísticas en Canarias. _____ 265	
Cantabria	364
Decreto 225/2019, de 28 de noviembre, por el que se regulan las viviendas de uso turístico en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Cantabria. _____ 364	
Castilla-La Mancha	368
Decreto 36/2018, de 29 de mayo, por el que se establece la ordenación de los apartamentos turísticos y las viviendas de uso turístico en Castilla-La Mancha _____ 368	
Requisitos mínimos y condiciones _____	368
Placa distintiva _____	369
Recepción y entrega de llaves en las viviendas de uso turístico _____	369
Régimen de reservas, cancelaciones y precios de los apartamentos turísticos y de las viviendas de uso turístico _____	370
Reservas _____	370
Anticipo _____	370
Cancelación de las reservas _____	371
Mantenimiento de la reserva _____	371
Precios _____	371
Comienzo y terminación del servicio de alojamiento _____	372
Recepción del cliente _____	372
Facturación _____	372
Pago _____	373
Modelos _____	373
Declaración responsable de inicio de actividad como vivienda de uso turístico. _____	373
Declaración responsable relativa a la modificación de la capacidad de la vivienda de uso turístico. _____	373
Comunicación de cambio de titularidad, cambio de denominación o cese de actividad como vivienda de uso turístico. _____	373
Placa identificativa de viviendas de uso turístico. _____	373
Castilla y León	404
Decreto 3/2017, de 16 de febrero, por el que se regulan los establecimientos de alojamiento en la modalidad de vivienda de uso turístico en la Comunidad de Castilla y León. _____ 404	
1. Las viviendas de uso turístico. _____	404
2. Contenido de la norma. _____	406
3. Requisitos de los establecimientos de alojamiento en la modalidad de vivienda de uso turístico. _____	407
4. Régimen de acceso y ejercicio de la actividad de alojamiento en la modalidad de vivienda de uso turístico. _____	408
Cataluña	428
Decreto 159/2012, de 20 de noviembre, de establecimientos de alojamiento turístico y de	



viviendas de uso turístico.....	428
Viviendas de uso turístico	432
Requisitos y servicios de las viviendas de uso turístico.....	433
Régimen jurídico	433
Categorización de las viviendas de uso turístico	435
Registro de ocupantes.....	435
Régimen sancionador	435
TALLER DE TRABAJO	437
Decreto 141/2017, de 19 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento del impuesto sobre las estancias en establecimientos turísticos en Cataluña.....	437
Régimen jurídico del impuesto sobre las estancias en establecimientos turísticos	441
Responsables solidarios.....	443
Auditorías	444
Periodo de liquidación	447
Forma y plazo de presentación e ingreso de la autoliquidación	447
Obligaciones del sustituto del contribuyente en relación con los ingresos efectuados por el asistente en la recaudación del impuesto.	447
Forma y plazos de presentación e ingreso de las autoliquidaciones agregadas	448
Forma y plazos del ingreso por parte del asistente en la recaudación del impuesto.....	448
Identificación de los establecimientos y equipamientos turísticos.....	449
TALLER DE TRABAJO	451
Proyecto de Reglamento de Turismo en Cataluña.	451
Viviendas: Viviendas de uso turístico y habitaciones en vivienda compartida.	454
TALLER DE TRABAJO	484
El problema de las viviendas vacacionales y las comunidades de vecinos. Lo que dicen los jueces.....	484
TALLER DE TRABAJO	487
La regulación municipal del alquiler de viviendas turísticas. El PEUAT: la normativa para obtener licencias de pisos turísticos de Barcelona.	487
1. Limitación de zonas por el Plan Especial Urbanístico de Alojamientos Turísticos (PEUAT)	487
2. Viviendas de uso turístico (HUT).....	489
3. Proceso de obtención de licencias en Barcelona y licencia de uso de la comunidad de vecinos.....	489
Extremadura	491
Galicia	492
Decreto 12/2017, de 26 de enero, por el que se establece la ordenación de apartamentos turísticos, viviendas turísticas y viviendas de uso turístico en la comunidad autónoma de Galicia.....	492
La CNMC cuestiona la ley de viviendas turísticas de Galicia	493
Cuestiones de competencia en el Decreto 12/2017, de 26 de enero, por el que se establece la ordenación de apartamentos turísticos, viviendas turísticas y viviendas de uso turístico en la comunidad autónoma de Galicia.	493
Concepto y clasificación de los apartamentos turísticos	498
Concepto y clasificación de las viviendas turísticas.....	499
Concepto de vivienda de uso turístico.....	499
Régimen de funcionamiento, distintivos y publicidad	500
Requisitos específicos de las viviendas turísticas	507
TALLER DE TRABAJO	523
Claves del Decreto 12/2017, de 26 de enero, por el que se establece la ordenación	



de apartamentos turísticos, viviendas turísticas y viviendas de uso turístico en la Comunidad Autónoma de Galicia.	523
1. Viviendas de uso turístico	524
2. Viviendas y apartamentos turísticos	526
3. Régimen jurídico para el ejercicio de actividades en apartamentos y viviendas turísticas	527
4. Disposiciones Transitorias	529
Madrid	530
Decreto 29/2019, de 9 de abril, del Consejo de Gobierno, por el que se modifica el Decreto 79/2014, de 10 de julio, por el que se regulan los Apartamentos Turísticos y las Viviendas de Uso Turístico de la Comunidad de Madrid	530
a. Justificación de la reforma tras varias sentencias en su contra.	530
b. Se elimina el plazo de tres meses (90 días) para que un inmueble sea considerado Vivienda de Uso Turístico (VUT).	533
c. Obligación para los propietarios de los establecimientos turísticos de remitir a la Policía y Guardia Civil la información relativa a la identidad de las personas alojadas.	534
d. Seguro de responsabilidad civil y hojas de reclamación.	534
e. Ratios de personas por m ² .	534
f. ¿Cómo conseguir el CIVUT?	534
g. Veto de las comunidades de vecinos en caso de estar previsto en los estatutos.	535
Decreto 79/2014, de 10 de julio, por el que se regulan los apartamentos turísticos y las viviendas de uso turístico de la Comunidad de Madrid.	543
Disposiciones comunes a apartamentos turísticos y viviendas de uso turístico	547
Precios	547
Placa distintiva	547
Modelo de declaración responsable de apartamentos turísticos	548
Declaración responsable de viviendas de uso turístico.	552
Modelo de placa de viviendas de uso turístico	556
Murcia	558
Decreto 256/2019, de 10 de octubre, por el que se regulan las viviendas de uso turístico en la Región de Murcia	558
1. Concepto de viviendas de uso turístico	558
2. Contenido	558
3. Ámbito de aplicación	560
4. Viviendas de uso turístico	560
5. Prescripciones técnicas	560
6. Funcionamiento y precios	561
7. Procedimiento de clasificación	562
Navarra	564
Orden Foral 80/2014, de 25 de septiembre, del Consejero de Cultura, Turismo y Relaciones Institucionales por la que se establece la obligación de hacer constar el código de inscripción en el Registro de Turismo de Navarra en las acciones de promoción, publicidad y comercialización que realicen las empresas, establecimientos y actividades turísticas en medios on line.	564
País Vasco	566
Decreto 101/2018, de 3 de julio, de viviendas y habitaciones de viviendas particulares para uso turístico.	566
1. Las viviendas y las habitaciones de viviendas particulares para uso turístico son empresas turísticas de alojamiento	566
2. Requerimientos exigibles a las viviendas, en relación con sus características edificatorias y su capacidad máxima.	567



3. Posibilidad que tienen las comunidades de propietarios de prohibir la actividad alojativa. _____	567
5. Concepto de alquiler turístico diferente del arrendamiento urbano. _____	569
6. Proceso para la obtención de la licencia de la actividad turística. _____	570
7. Declaración responsable para iniciar actividad. _____	571
8. Ratio de ocupantes y edificatorios. _____	573
9. Potestad de la comunidad de vecinos a vetar la actividad. _____	574
10. Distintivos en el portal de edificio. _____	574
11. Identificaciones en la publicidad. _____	575
12. Requisitos para el alquiler por habitaciones. _____	576
13. Accesibilidad y señalización de emergencia. _____	577
14. Seguro obligatorio de responsabilidad civil. _____	578
15. Comunicación a la Ertzaintza. _____	578
16. Residencia efectiva y empadronamiento. _____	578
Ley 13/2016, de 28 de julio, de Turismo. _____	615
Las viviendas para uso turístico y el alojamiento en habitaciones de viviendas particulares para uso turístico. _____	615
Las viviendas para uso turístico: concepto y ámbito de aplicación. _____	616
El alojamiento en habitaciones de viviendas particulares para uso turístico. _____	617
1. ¿Qué es una vivienda para uso turístico? _____	618
2. La Ley 13/2016, de 28 de julio, de Turismo del País Vasco regula las viviendas para uso turístico. _____	619
3. Competencia urbanística municipal de las viviendas para uso turístico en el País Vasco. _____	620
4. Requisitos medioambientales de las viviendas para uso turístico. _____	623
5. Requisitos de accesibilidad de las viviendas para uso turístico. _____	624
TALLER DE TRABAJO _____	626
Las viviendas vacacionales en el urbanismo municipal. _____	626
Ordenanza municipal reguladora del uso de vivienda turística y de alquiler de habitaciones en vivienda habitual para uso turístico. San Sebastián (País Vasco). _____	626
1. Las viviendas vacacionales y las ordenanzas municipales. _____	626
2. Ordenanza municipal reguladora del uso de vivienda turística y de alquiler de habitaciones en vivienda habitual para uso turístico. San Sebastián (País Vasco). _____	626
a. Condiciones de habitabilidad establecidas en las Ordenanzas Complementarias de Edificación. _____	626
b. Espacios diferenciados dentro de la vivienda vacacional. _____	627
c. Zonificación de la ciudad _____	627
3. Articulado de la vivienda vacacional en la ordenanza de San Sebastián. _____	628
Concepto de alquiler de habitaciones en vivienda habitual para uso turístico. _____	628
Requisitos técnicos. _____	628
Habitaciones, estancias y recintos de la vivienda destinados al uso turístico _____	629
Concepto de uso urbanístico de vivienda turística. _____	629
Condiciones del inmueble. _____	629
Presunción de uso turístico. _____	630
Sujeción a la normativa turística y a la correspondiente normativa sectorial. _____	630
Régimen general de implantación del uso urbanístico de vivienda turística y alquiler de _____	



habitaciones en vivienda habitual para uso turístico	630
Zonificación de la ciudad	631
Implantación y desarrollo del uso urbanístico de vivienda turística y alquiler de habitaciones en vivienda habitual para uso turístico	631
Prelación en la concesión de licencias de obras/ registro de comunicaciones previas.	632
Disciplina urbanística y ambiental	632
Uso urbanístico clandestino y/o actividad no comunicada.	632

Rioja **644**

Decreto 10/2017, de 17 de marzo. Por lo tanto, en esta Comunidad Autónoma es una actividad regulada.	644
Definición de viviendas turísticas	645
Prohibiciones	645
Gestión	645
Publicidad	646
Régimen de precios	646
Prohibiciones a los usuarios	646

Comunidad Valenciana **647**

Decreto 75/2015, de 15 de mayo, del Consell, regulador de los establecimientos hoteleros de la Comunitat Valenciana.	647
Disposición adicional primera. Modificación del artículo 10 del 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 su uso y disfrute en el ámbito territorial de la Comunitat Valenciana, aprobado por Decreto 92/2009, de 3 de julio, del Consell.	648
Publicidad, la oferta y la gestión de las viviendas turísticas.	648
DECRETO 92/2009, de 3 de julio, 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 su uso y disfrute, en el ámbito territorial de la Comunitat Valenciana.	649
ANEXO	653
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 su uso y disfrute, en el ámbito territorial de la Comunitat Valenciana.	653
Definición de vivienda turística	654
Clasificación y distintivos de las viviendas turísticas.	658
Categorías y requisitos.	658
Clasificación turística, inscripción y baja en el Registro.	659
Obligación de comunicar modificaciones.	659
Distintivos.	659
Precios y reservas. Especificaciones	660
ANEXO I	662
Requisitos técnicos de clasificación exigibles a las viviendas turísticas.	662
ANEXO II	665
Modelo de comunicación/declaración responsable relativa a la actividad de las viviendas turísticas de la Comunitat Valenciana.	665

TALLER DE TRABAJO **673**

¿Qué es una "vivienda turística" en la Comunidad Valenciana? **673**

El Decreto 92/2009, de 3 de julio, del Consell, aprobó un nuevo 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 su uso y disfrute, en la Comunitat Valenciana. 673

1. ¿Qué es una vivienda turística en la Comunidad Valenciana? **673**

2. Clases de viviendas turísticas. **674**

3. Categorías y requisitos de las viviendas turísticas. **675**

4. Obligaciones y los deberes de los propietarios de las viviendas turísticas. **675**



a. Inscripción de las viviendas turísticas en el Registro de viviendas turísticas. _____	675
b. Publicidad y distintivos de la vivienda turística. _____	676
5. Entrega de las viviendas turísticas a sus usuarios. _____	677
6. Eficiencia energética _____	677
7. Derechos del consumidor. Libros de reclamaciones, etc. _____	677
TALLER DE TRABAJO _____	679
La imposibilidad práctica de limitar la publicidad en internet de viviendas turísticas en la Comunidad Valenciana. _____	679
TALLER DE TRABAJO _____	683
El polémico caso del informe de compatibilidad urbanística y la inscripción de las viviendas turísticas de Valencia. _____	683
TALLER DE TRABAJO _____	685
Guía de la Vivienda de Uso Turístico para Propietarios en la Comunidad Valenciana. _____	685
1. ¿Qué es una vivienda de uso turístico? _____	685
2. Quiero alquilar a turistas mi vivienda, ¿qué obligaciones tengo que cumplir? _____	685
a. Registro _____	685
b. Publicidad _____	686
c. Control de viajeros _____	686
d. Cumplimiento de las Normas de la Comunidad de Vecinos _____	687
e. Protección de Datos personales _____	687
3. ¿Qué derechos tengo como propietario de la vivienda de uso turístico? _____	687
a. Precio _____	687
b. Reserva _____	688
c. Anulación de contrato _____	688
4. ¿Puedo ser sancionado? _____	688
TALLER DE TRABAJO _____	709
Proyecto de decreto del Consell de la Generalitat, por el que se aprueba el Reglamento regulador del alojamiento turístico en la Comunitat Valenciana. _____	709
Viviendas de uso turístico y empresas gestoras _____	709
Artículo 46. Definiciones. _____	709
Artículo 47. Documento de autorización y responsabilidad. _____	710
Artículo 48 Clasificación en categorías y requisitos. _____	710
TALLER DE TRABAJO _____	711
Diferencias entre las regulaciones de viviendas turísticas de las Comunidades Autónomas. _____	711
TALLER DE TRABAJO _____	713
Esquemas comparativos de los regímenes legales autonómicos en materia de alquiler de vivienda turística vacacional. _____	713
PARTE TERCERA _____	761
Fiscalidad del alquiler de viviendas con fines turísticos. _____	761
Capítulo 5. Fiscalidad del alquiler de viviendas con fines turísticos. _____	761
1. Diferencias en la tributación entre arrendamiento de temporada y arrendamiento de vivienda turística. _____	761
2. Tributación en el IRPF del alquiler de una vivienda de uso turístico. _____	761
Supuesto excepcional para que los rendimientos podrán ser clasificados como rendimientos	



derivados del arrendamiento de bienes inmuebles o como Rendimientos de actividades económicas. _____ 762

3. Impuesto de Sociedades. Supuesto de "contrato de gestión de viviendas de uso turístico" con sociedades. _____ **764**

4. Tributación en el IVA del arrendamiento de vivienda turística. _____ **764**

a. Arrendamiento de temporada a persona física. _____ 765

b. Arrendamiento de vivienda turística (apartamento turístico). _____ 765

TALLER DE TRABAJO _____ **767**

¿Cómo declarar los ingresos del alquiler turístico? _____ **767**

1. ¿Qué es una vivienda vacacional a efectos fiscales? _____ **767**

2. Impedimentos para desgravaciones por vivienda habitual. _____ **767**

3. Las deducciones para el período en que la vivienda vacacional está alquilada. _____ **767**

4. ¿Cómo declarar los días alquilados? _____ **768**

5. ¿Cómo declarar por los días que no ha estado alquilada? _____ **768**

6. Inspecciones y declaraciones paralelas por no declaración de las viviendas vacacionales. _____ **768**

TALLER DE TRABAJO _____ **769**

Los ingresos obtenidos por un alquiler turístico hay que declararlos en el impuesto sobre la renta. _____ **769**

TALLER DE TRABAJO _____ **771**

El IRPF por los rendimientos obtenidos por la cesión de viviendas de uso turístico o vacacional. _____ **771**

TALLER DE TRABAJO _____ **772**

El IRPF en el alquiler de viviendas turísticas vacacionales. Caso práctico. _____ **772**

1. Los de la vivienda alquilada deben figurar en la Declaración de la Renta como "rendimientos del capital inmobiliario". _____ **772**

2. Ejemplo del cálculo del rendimiento neto de una vivienda de alquiler vacacional. **773**

3. La amortización. _____ **774**

4. Tributación de segunda residencia. Meses en los que no ha estado alquilada la vivienda. _____ **774**

TALLER DE TRABAJO _____ **776**

El IVA del intermediario y del propietario en el alquiler de viviendas turísticas o vacacionales. _____ **776**

TALLER DE TRABAJO _____ **778**

La colaboración fiscal de las web de arrendamiento de viviendas turísticas. _____ **778**

1. Obligación de las plataformas colaborativas e intermediarios en la cesión del uso de viviendas turísticas de trasladar a la Administración Tributaria la información de las personas que desarrollen esta actividad _____ **778**

2. Sujetos obligados: personas y entidades intermediarias entre los cedentes y cesionarios del uso de viviendas con fines turísticos. _____ **780**

3. Datos que deberá proporcionar a la intermediaria a los efectos de la declaración informativa. _____ **780**

a. Identificación del cedente de la vivienda. _____ 780

b. Referencia catastral del inmueble o datos que permitan su identificación. _____ 781



c. Número de días de disfrute de la vivienda con fines turísticos _____	781
d. Importe a percibir por el titular cedente del derecho o, en su caso, especificar si este es realizado de forma gratuita _____	781
e. Número de contrato de intermediación en la cesión de la vivienda. _____	781
4. Obligaciones formales de la declaración. Copia del contrato. _____	781
5. Modelo 179 _____	781
TALLER DE TRABAJO _____	782
Régimen fiscal de las viviendas turísticas de vacaciones conforme a la ley 2/2016, de 30 de marzo, que crea el impuesto sobre estancias turísticas en Illes Balears. 782	
TALLER DE TRABAJO _____	789
Fiscalidad de los alquileres de viviendas turísticas en Canarias para personas físicas. _____	
1. Impuesto General Indirecto de Canarias (IGIC). _____	789
2. Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE). _____	789
PARTE CUARTA _____	790
Seguros obligatorios. _____	790
Capítulo 6. _____	790
El seguro de responsabilidad civil obligatorio en los arrendamientos de viviendas vacacionales de uso turístico. _____	
1. Obligación legal de contratar un seguro de responsabilidad civil obligatorio en los arrendamientos de viviendas vacacionales de uso turístico en el derecho autonómico. _____	790
a. ¿Es obligatorio disponer de un seguro de responsabilidad civil en los arrendamientos de viviendas vacacionales de uso turístico? _____	790
b. Autonomías donde es obligatorio el seguro de responsabilidad civil de viviendas turísticas y vacacionales. _____	791
2. Es necesario un seguro para vivienda vacacional y no basta con el seguro de vivienda. _____	793
• Un seguro de vivienda turística es un seguro de responsabilidad civil. _____	793
3. Es un seguro de negocios ya que cubre la responsabilidad derivada de un cliente. _____	794
4. Precio del seguro de vivienda vacacional o turística en función de la facturación. _____	794
5. Garantías cubiertas del seguro de vivienda vacacional o turística. _____	794
6. No cobertura en caso de avería que impida alquilar la vivienda turística o vacacional. _____	794
PARTE QUINTA _____	796
Formularios _____	796
1. Contrato de arrendamiento vivienda por temporada. _____	796
Modelo a _____	796
Modelo b _____	799
2. Modelo de contrato de alquiler de vivienda turística (alquiler vacacional diferente a arrendamiento de temporada. _____	803
Requisitos en un contrato de alquiler vacacional. _____	803
Modelo a _____	805
Modelo b _____	809
Modelo c _____	811
3. Acta de inventario de entrada _____	814



4. Modelos de notificaciones.	819
a. Modelo de restitución del depósito de garantía.	819
b. Restitución del depósito de garantía en su totalidad con solicitud de apreciación en página web del sector de alquiler vacacional.	821
c. Modelo de restitución parcial del depósito de garantía.	822
d. Notificación de no haber lugar a restitución del depósito de garantía en su totalidad.	823

¿QUÉ APRENDERÁ?



- **La nueva realidad de internet en el alquiler de vivienda turística.**
- **Arrendamiento de viviendas vacacionales o de uso turístico.**
- **Régimen legal autonómico de las viviendas de uso turístico.**
- **Fiscalidad del alquiler de viviendas con fines turísticos.**
- **El consentimiento de la comunidad de propietarios para alquilar una vivienda vacacional.**
- **Requisitos en un contrato de alquiler vacacional.**



Introducción



Se considera arrendamiento para uso distinto de vivienda, aquel arrendamiento que, recayendo sobre una edificación, tenga como destino primordial uno distinto que el de satisfacer la necesidad permanente de vivienda del arrendatario.

Cuando se produzca 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 se tratará de un alquiler turístico, que se someterá a un régimen específico, derivado de su normativa sectorial, según establece el art.5 e) de la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos.

Los contratos de arrendamiento de vivienda para uso turístico o vacacional pueden venir regulados por la normativa específica de cada comunidad autónoma o por la ley estatal (la ley de arrendamientos urbanos): dependerá de si se cumple con los requisitos estipulados en el artículo 5.e) de la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos (LAU).

El artículo 5 e) de la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos (LAU), establece que se excluye del ámbito de aplicación de la LAU los alquileres que comprendan:

- **La cesión temporal (alquiler) de una vivienda amueblada y equipada para uso inmediato**
- **A su vez, esa vivienda ha sido comercializada/promocionada en canales de oferta turística o por cualquier otro modo de comercialización o promoción**
- **A su vez, dicha vivienda es promocionada con finalidad lucrativa (el propietario se lucra con el alquiler)**
- **A su vez, la vivienda se encuentra sometida a una normativa sectorial específica (ej: normativa autonómica en materia de viviendas de uso turístico)**



Por lo tanto, si se cumplen los tres primeros puntos, y además, la comunidad autónoma donde se encuentra la vivienda tiene regulada la cesión de viviendas turísticas (es decir, tiene normativa sectorial específica), entonces en dicho alquiler se aplicará la norma de la comunidad autónoma, y no la LAU. Es imprescindible que se cumplan todos los anteriores puntos, puesto que en caso contrario, se seguirá aplicando la LAU.

Las comunidades autónomas que tienen normativa sectorial específica son las siguientes: Andalucía, Aragón, Principado de Asturias, Islas Baleares, Canarias, Castilla y León, Castilla La Mancha, Cataluña, Comunidad Valenciana, Galicia, La Rioja, Comunidad de Madrid, Murcia, y el País Vasco.

En los últimos años se viene produciendo un aumento cada vez más significativo del uso del alojamiento privado para el turismo que es lo que se denomina alquiler turístico y hay que diferenciarlo de los servicios que presta la industria hotelera.

Con carácter general, los rendimientos derivados del alquiler de apartamentos turísticos tendrán la consideración de rendimientos del capital inmobiliario.

Para que proceda esa calificación, el alquiler se tiene que limitar a la mera puesta a disposición de un inmueble durante un periodo de tiempo, sin que vaya acompañado de la prestación de servicios propios de la industria hotelera. A modo de ejemplo, no se consideran como tales: los servicios de limpieza realizados antes de la llegada de los inquilinos o tras la salida de éstos o la entrega y recogida de llaves en el momento de la entrada y salida de los clientes.

Los rendimientos obtenidos por el arrendamiento se declararán por el titular del inmueble o del derecho que le habilita para la cesión (por ejemplo, en el caso de un usufructuario del inmueble que cede el mismo) por la diferencia entre los ingresos íntegros y los gastos fiscalmente deducibles.

Al rendimiento neto resultante de esa operación no le resultará aplicable la reducción del 60% prevista en el artículo 23.2 de la Ley de IRPF, ya que los apartamentos de uso turístico no tienen por finalidad satisfacer una necesidad permanente de vivienda sino cubrir una necesidad de carácter temporal.

Los periodos de tiempo en los que el inmueble no haya sido objeto de cesión, generan la correspondiente imputación de renta inmobiliaria, al igual que cualquier otro inmueble, cuya cuantía sería el resultado de aplicar el porcentaje de imputación que corresponda (1,1% ó 2%) al valor catastral del inmueble, y en función del número de días que no haya estado cedido con fines turísticos (o, en su caso, arrendado).

No obstante, el arrendamiento se puede entender como una actividad empresarial y los rendimientos derivados de la misma tendrán la consideración de rendimientos de actividades económicas cuando, además de poner a disposición el inmueble, se ofrezcan, durante la estancia de los arrendatarios, servicios propios de la industria hotelera como pueden ser: servicios periódicos



de limpieza, de cambio de ropa, de restauración, de ocio u otros de naturaleza análoga o cuando, sin prestar tales servicios, se disponga de una persona con contrato laboral y jornada completa para la ordenación de la actividad.



PARTE PRIMERA.

Arrendamiento de viviendas vacacionales o de uso turístico.

Capítulo 1. La nueva realidad de internet en el alquiler de vivienda turística.



1. Plataformas p2p del turismo colaborativo (turismo p2p).