



**Universitat de les
Illes Balears**

Facultat de Turisme

Memòria del Treball de Fi de Grau

Allotjaments turístics en vivendes de lloguer

Laura Monserrat Munar

Grau de Turisme

Any acadèmic 2015-16

Allotjaments turístics en vivendes de lloguer

DNI de l'alumne: 43198563D

Treball tutelat per Francisco Sastre

Departament de Economia

S'autoritza la Universitat a incloure el meu treball en el Repositori Institucional per a la seva consulta en accés obert i difusió en línea, amb finalitats exclusivament acadèmiques i d'investigació

Paraules clau del treball:

Airbnb, Vivenda vacacional, Arrendament, Oferta reglada, economia col·laborativa.

INDEX

1.RESUM	5
2.INTRODUCCIÓ	7
3.LEGISLACIÓ	9
4. COMERCIALITZACIÓ	10
4.1.Comercialització lleial.....	10
4.1.1.Procediment d'inscripció.	11
4.2.Comercialització pràctica	11
4.3.L'altra cara de la moneda.....	13
5.OFERTA.....	14
5.1.Oferta reglada	15
6.DEMANDA	18
7.CONCLUSIÓ	20
8.METODOLOGIA.....	21
9.BIBLIOGRAFIA	22

INDEX DE TAULES I FIGURES EMPRADES

- Taula 1: Comparativa de preus..... 15
- Taula 2: Evolució modalitats d'oferta..... 18
- Taula 3: Nacionalitat i tipus de la demanda..... 19

- Figura 1: Placa identificativa..... 11

1. RESUM

Les Balears és una de les principals destinacions turístiques nacionals e internacionals, per tant va evolucionant amb els canvis socials, econòmics, i tecnològics. Els canvis del model de turisme ha anat canviant recíprocament, és a dir, els turistes de cada cop demanden més vivendes per llogar durant les seves vacances, però això també és possible gràcies al gran augment d'oferta de cases, apartaments o finques que la gent local ofereix. Amb això vol dir, que no només ha canviat la mentalitat del turista, sinó també la dels nous propietaris d'aquestes vivendes.

Un factor molt important que ha ajudat i ha fet possible aquests canvis, és el tecnològic, a través del qual propietaris i hostes es posen en contacte, la majoria de vegades a través d'un intermediari. A aquest punt es on apareix la nostra empresa objectiu, Airbnb, que és un pàgina web online on tothom té l'oportunitat d'oferir la seva vivenda per arrendar o bé trobar el tipus d'allotjament perfecte per a les teves properes vacances.

Airbnb, entre altres webs similars, ha aconseguit que uns dels principals problemes a les illes, la estacionalitat es difumini un poc gràcies a la gran varietat d'oferta que fa possible gaudir de les illes durant tot l'any. I a més des de l'aparició de les vivendes turístiques vacacionals, l'oferta també s'ha descentralitzat degut a la distribució arreu de l'illa, que ha fet possible que a llocs on abans els turistes no hi arribaven, ara hi estan pernoctant i a més donen vida als pobles, com pot ser un exemple en els casos de pobles petits del pla de Mallorca on hi ha poca oferta hotelera o d'allotjament tradicional.

ABSTRACT

The Balearic Islands are one of the principals national and international tourist destinations, so it evolves with the changing social, economic, and technological. Changes in tourism model has been changing each other, that is, tourists increasingly demand more housing for rent during your vacation, but this is also possible thanks to the large increase in supply of houses, apartments or properties that offers local people. This means that not only changed the minds of tourists, also the new owners of these houses.

A very important factor that has helped and made possible these changes is the technology, through which owners and guests come into contact, most often through an intermediary. At this point it appears on our company goal, Airbnb, a website online where everyone has the opportunity to offer your property for rent or find the perfect type of accommodation for your next holiday.

Airbnb, among other similar websites, has made one of the main problems in the islands, seasonality, blurring a little, thanks to the variety of offer that makes it possible to enjoy the islands throughout the year. And since the advent of the tourist holiday homes, the offer also due to the decentralized distribution all over the island, which has made it possible to places where tourists before arriving there, now there are overnight and also make village life, such as an

Allotjaments turístics en vivendes de lloguer

example in the case of small towns in the plain of Mallorca where there is little choice of hotels or traditional accomodation.

2. INTRODUCCIÓ

Les circumstàncies actuals i dels darrers anys han fet que el lloguer de vivendes amb fins vacacionals siguin d'especial interès. L'elecció personal d'aquest tòpic ve donada per la curiositat personal per a conèixer i analitzar un poc més sobre aquesta nova moda d'allotjament, que no és que hagi sorgit ara, però sí que diria que actualment es troba en el punt àlgid, tant amb popularitat de demanda i oferta, com en mitjans de comunicació, canvis en la legislació i sobretot un gran augment de la seva presència a pàgines web.

El turisme és la nostre principal font econòmica, el que vol dir que una gran part de les nostres illes viuen gràcies a ell. Per tant considero que és o hauria de ser un tema que preocupés o generés un interès a la majoria de ciutadans. Cal remarcar que no només en surten beneficiats amb el turisme els hotelers o els propietaris de les residències que ara estudiarem, o les agències de viatges; sinó que tots els comerços com tèxtils, petites botigues de menjar, restaurants, taxis, ... també hi treuen bona part dels seus beneficis a través d'ells.

Com ja he comentat és un tema d'actualitat, però no ve d'ara aquesta modalitat d'allotjament sinó de molts d'anys enrere i el que ha afavorit el seu augment ha estat la crisi actual que va començar 8 anys enrere, i per la saturació del turisme tradicional de sol i platja.

Molta de la població mallorquina tenia com a costum tenir dues vivendes, una per passar la majoria de l'any, per ciutat o al seu poble natal, i l'altre per passar els 3 o 4 mesos d'estiu, vacances i caps de setmana.

Moltes de les famílies que tenien dues residències varen haver d'optar entre una de les seves dues vivendes per aconseguir un objectiu: o bé vendre-la, que en aquest cas el més probable seria un estranger qui la compraria ja que a Espanya tothom estava amb la mateixa mala situació o pitjor que nosaltres, o llogar-la tant a gent local com a estrangers, en ambdós casos, la casa que s'oferia solia ser la de segona residència, situada a la costa o al camp.

Però no tothom té la sort de disposar de dues vivendes, el que ha arribat fins un punt que algunes famílies li compensava més convertir la seva vivenda en vacacional i poder-hi treure benefici i anar-se'n de lloguer a una altra casa.

Per tant, en el cas del lloguer de les seves vivendes, la gent es va començar a espavilar i cercà alternatives per oferir el seu apartament, la caseta que va heretar del padrí, treure profit a la finca que només aprofitava per conrear... i es varen començar a reformar cases, però conservant l'encant de cada construcció antiga, façanes, portalades,... i cercant informació de com es pot dur a terme aquest tipus d'activitat.

Però també hem d'analitzar l'altre costat del "joc", les famílies, grups d'amics o parelles que en cert moment varen canviar de preferències i preferien aquest tipus d'allotjament a anar a hotels o apart-hotels. El canvi de preferències ve donat a la llibertat, certa comoditat i possibilitats que et dona el

Allotjaments turístics en vivendes de lloguer

estar a una casa com si fos teva, amb un gran grup d'amics, entrant i sortit quan et ve de gust i en la majoria de casos surt més econòmic d'aquesta forma.

Per tant, el principal objectiu d'aquest treball de fi de grau, és analitzar aquesta nova modalitat, com afecta a l'oferta i la demanda, però prenent com a punt de referència el boom online de **Airbnb**, un pàgina online on comercialitzar la teva vivenda, o on contractar la teva casa o habitació per a les teves pròximes vacances.

Airbnb forma part d'una de les branques de l'economia col·laborativa (interacció entre dues o més parts, que satisfà les necessitats reals o potencials a un o més persones). Aquesta sorgeix degut a la crisi i al boom de les xarxes socials.

A les illes el turisme és el sector que té més usuaris a les webs d'economia col·laborativa amb quasi un 70%, seguit per el finançament amb 25% i el transport amb un 23% .

Luis Tamayo, que és analista de consum i tendències de Ouishare una empresa destinada a construir i consolidar una societat col·laborativa mitjançant la connexió de les persones, societats, entitats amb el fi de aconseguir transparència, igualtat i confiança, va fer la següent aportació:

"La situació actual de producció i consum és totalment insostenible. Per això el sistema va fer "crac", i ara estem equilibrant la balança. L'economia col·laborativa és un recurs per reiniciar el sistema, sanejar, equilibrar o, en definitiva, fer-ho sostenible. És una qüestió de supervivència" Tamayo, L. (2014). El boom del consum col·laboratiu. 18 de febrer de 2016, de arcoop Sitio web: <http://www.arcoop.coop/ca/noticies/162-el-boom-del-consum-colmlaboratiu>

En el cas concret de Airbnb a les Balears es podria arribar al mateix acord que tenen a Amsterdam i París, on l'empresa estaria disposta a cobrar la taxa turística i liquidar-la després amb el govern. A Amsterdam i París està funcionant molt bé, es consideren un agent col·laborador més, formant part de l'oferta turística.

Però abans de tot convindria saber que es una vivenda turística vacacional.

Llei 8/2012 de Turisme de les Illes Balears

Capítol IV. Empreses comercialitzadores d'estàncies turístiques en vivendes.

"Article 49 (Concepte): Són empreses comercialitzadores d'estàncies turístiques en vivendes les persones físiques o jurídiques que comercialitzen l'ús de vivendes que, tenint la disposició y configuració d'una vivenda unifamiliar aïllada o aparellada, en principi ideada per l'ús residencial, presten serveis d'allotjament turístic que s'alterna amb l'ús propi i residencial que té la vivenda en les condicions establertes a la present llei i en les seves disposicions de desenvolupem"

3. LEGISLACIÓ

A part de la descripció legal que hem fet a l'apartat anterior, cal profunditzar un poc més per saber quins són els serveis mínims obligatoris que s'han d'oferir, qui pot comercialitzar la seva vivenda, i algunes restriccions.

Llei 8/2012 de Turisme de les Illes Balears

Capítol IV. Empreses comercialitzadores d'estàncies turístiques en vivendes

“Article 51: Serveis turístics” → Aquest article reflexa que el comercialitzador d'estàncies en vivendes per l'ús vacacional deurà garantir, amb l'objecte de facilitar l'estància, la prestació directa o indirecta de prestar alguns serveis, com per exemple servei d'assistència telefònica al turista o usuari del servei, durant 24 hores

La llei de turisme permet la cessió de vivendes unifamiliars aïllades o aparellades segons es desprèn a l'article 52.

“Article 52: Tipologia de les vivendes que està permesa la comercialització d'estàncies turístiques.

- 1. Les vivendes objecte d'estàncies turístiques a la que es refereix aquest capítol ha de respondre a la tipologia de vivenda unifamiliar aïllada o aparellada (...). S'entenen per vivendes unifamiliars aparellades als efectes d'aquesta llei aquelles que es trobin en una mateixa parcel·la sotmesa al règim de propietat horitzontal o quan en diferents parcel·les existeixin vivendes unifamiliars adossades a la paret mitjanera que les separa.*
- 2. En cap cas es consideraran aïllades les vivendes independents que es troben a edificis plurifamiliars o adossats sotmesos al règim de propietat horitzontal, quedant en conseqüència prohibida la comercialització d'estàncies turístiques en aquest tipus de vivendes.*
- 3. Les vivendes unifamiliars aïllades o aparellades en les que es permet la comercialització d'estàncies turístiques hauran de disposar com a màxim de 6 dormitoris amb un màxim de 12 places (...)*

4. COMERCIALIZACIÓ

A aquest apartat el dividirem entre part teòrica, ja que aquesta també necessita unes normes i lleis que complir, i una part més pràctica explicant els procediments a seguir per a poder començar a formar part d'aquesta activitat.

4.1. Comercialització lleial.

Els articles següents són els principals que haurien de complir els propietaris que tenen vivendes de lloguer en oferta.

Decret 20/2015, de 17 d'abril, dictat en el desenvolupament de la Llei 8/2012

“Article 107: requisits mínims.”

Tenen en compte l'article 50.4 de la Llei 8/2012 s'apliquen una sèrie de requisits a haver de complir per les vivendes que tenen com a objectiu la comercialització d'estàncies turístiques que es volen inscriure en el registre turístic per tal de poder començar l'activitat. Els requisits apareixen a l'annex 6, que es divideix en indispensables (obligatoris) i avaluable (atorgant una puntuació a cada aspecte amb una puntuació mínima de 70 punts). A part d'això, les empreses comercialitzadores d'estàncies turístiques compliran amb tota la normativa que les pugui ser aplicable, fins i tot la fiscal.

“Article 109: Comercialitzador d'estàncies turístiques.”

Als efectes exclusius d'inscripció en els registres turístics, només es permet una empresa comercialitzadora d'estàncies turístiques per vivenda, que pugui coincidir o no amb el propietari, i amb independència de que s'exploti directa o indirectament per mitjà de centrals de reserva o altres intermediaris.”

En tot cas serà obligatori l'existència d'una placa identificativa, en el moment de comercialització, on hi figuri el grup corresponent.

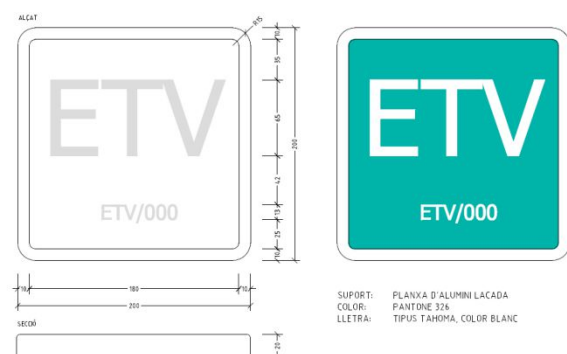


Figura 1-Placa identificativa. Font: Caib. Anexo 1:Distintivos

4.1.1. Procediment d'inscripció.

Tot lligat a això podem incloure quin seria el procediment a seguir en cas de voler inscriure la nostre vivenda per esser una vivenda turística vacacional.

1. En primer lloc s'ha de sol·licitar el seu número de ETV (estància turística vacacional) a les oficines de la Direcció General de Turisme.
2. S'ha de complimentar la declaració responsable d'inici d'activitat turística d'estàncies turístiques a vivendes (DRIAT). Aquest document s'ha d'omplir amb la documentació bàsica tan personal com de la vivenda, i es firma donant constància de les lleis que ho regulen. Aquest procés és un poc complex ja que du el seu temps de comprovació de que tot es correcte i compleix amb les normes establertes, i es un procediment molt exhaustiu. A més se li sumen el pagament de les taxes pertinents, que es pot fer mitjançant ingrés bancari o per la pàgina web atib.es
3. A partir d'aquests procediments bàsics, s'haurà de complir tota la part legal que hem mencionat fins a les hores.
(Font: caib.es)

4.2. Comercialització pràctica.

Un cop comentada la part més teòrica en centrem amb el que seria un tema més físic.

Gràcies als avanços tecnològics i a la modernització de la vida en general, ens és molt més senzill vendre, comprar, llogar,.. qualsevol tipus de cosa, i per tant una vivenda no serà menys.

Si ens fica'm a Internet són moltes les pàgines on ens podem "perdre" triant i cercant les nostres preferències, a Mallorca hi ha milers de cases i apartaments a punt per llogar. Hem de tenir en compte que hi ha dos punts de vista, el que ofereix la seva vivenda i el que està disposat a arrendar-la.

Anem a analitzar des de el punt de vista de l'arrendador ja que és qui comercialitza.

- Arrendador: Tal i com diu la seva definició, l'arrendador es qui a través d'un contracte d'arrendament es compromet a transferir l'ús i el goix temporal d'una cosa (moble o immoble) a l'arrendatari .

L'arrendador ha de complir amb totes les obligacions i legislació que hem comentat anteriorment, és a dir, tan les lleis com les normes i restriccions a l'hora de comercialitzar la vivenda, i a partir d'aquí toca fer el possible per a què la seva vivenda sigui atractiva i atregui a un o varis sectors de la població.

En el cas del la nostre empresa objectiu, iniciar-se a aquest mercat és molt senzill i accessible per a tothom, tan sols t'has de registrar a la pàgina i treure el millor encant de la teva vivenda a través de fotografies. A l'hora de comercialitzar-ho, l'empresa es queda entre un 6%-12% del

preu, el qual l'estableix el mateix propietari; ell és qui valora la seva propietat i pot anar "jugant" amb els preus dependent de la demanda o de la temporada de l'any.

La forma més comú de comercialització es registrar-te a alguna de les webs ja existents a la xarxa, o també n'hi ha que hi són físicament. Crec que el fet de que encara hi hagi agències físiques és un punt a favor ja que no és tothom qui sap manejar les noves tecnologies (sobre tot a aquest cas que hi ha arrendadors que no s'han familiaritzat amb aquest sector i ni els hi interessa), i així tampoc hi ha el per que d'haver de pagar o dependre de ningú a l'hora de fer qualque tràmit o canvi.

Però com es d'esperar hi ha moltes més pàgines webs especialitzades i amb milers d'usuaris com es Homelidays, que forma part del grup HomeAway, un dels més importants a EE. UU. compta amb milions de visites diàries, i ofereix una manera segura i fàcil d'oferir la teva vivenda. A Mallorca es una de les pàgines més utilitzades per els propietaris. Un comunicat interessant que ha fet aquesta companyia als mitjans de comunicació fou: << Som competència i no ho neguem, però cal recordar que existeix una tendència a nivell global d'un viatger que exigeix una tipologia d'allotjament diferent a la que existeix en l'actualitat i vol satisfer necessitats diferents, major flexibilitat d'entrada i sortida, d'espais disponibles, més competitivitat de preu,.. >> (Font: diari ABC, 2015)

Rentalia, aliat amb l'empresa Idealista, es basa en posar en contacte els usuaris i propietaris de la forma més senzilla possible; a part d'això ofereix altres serveis d'informació com: platges on anar, les estacions d'esquí que cerques, fòrum d'altres viatgers,...

S'ha de tenir en compte, que qualsevol de les webs mencionades, no tan sols Airbnb, fan d'intermediaris entre propietari i client a canvi d'una comissió, que varien segons l'agència i la transacció.

Una altre obligació del arrendador que vol comercialitzar la seva casa, és donar-se d'alta com autònom, i per tant ha de declarar en l'Impost De Les Persones Físiques (IRPF) i IVA.

Per altra banda també hi ha propietaris que decideix fer les seves pròpies pàgines web. D'aquesta manera la manera d'oferir el teu servei es molt més personalitzada, no tenen tantes restriccions a la hora de actualitzar fotografies, més adaptada a cada tipologia de vivenda i als serveis complementaris que es poden oferir,... Però amb aquest cas, el propietari si es qui comercialitza de forma directa, per tant haurà d'estar disponible i garantir la prestació d'atenció al client durant l'horari comercial.

4.3. L'altra cara de la moneda.

El que hem explicat fins ara és el que s'ha de fer per tenir-ho tot correcte i per dur endavant el nostre nou "negoci". Però creu algú que tothom que arrenda una o varies cases ho fa complint amb tots els requisits? No.

Aquest tema es molt extens i en podríem fer un treball tan sols d'això, per tant a continuació, amb aquest apartat volem fer una petita menció dels principals problemes que té aquest negoci.

Hi ha problemàtica per uns quants de cantons:

Un dels principals problemes és que hi ha portals web que comercialitzen vivendes il·legals, però clar, això no és un problema directament de la web, sinó del propietari ja qui es qui ho està fent de manera il·legal .

La nostra empresa objectiu, Airbnb ja ha rebut una denúncia a Barcelona, amb una multa per valor de 30.000€ per oferir vivendes que no estan inscrites al Registre de Turisme de la comunitat autònoma pertinent.

Trobar les cases que no estan inscrites no és un tasca molt complicada per part de les autoritats competents ja que estan a l'abast de tothom i qualsevol persona que despongui d'Internet pot veure l'oferta de totes les vivendes. A més si es sospita d'una vivenda en particular, ja s'està posant en pràctica analitzar els consums d'aigua i electricitat, que en estat de lloguer aquests es desapareixen.

Un altre cantó il·legal és el lloguer de pisos, aquests no entren dins la legislació de les vivendes vacacionals, però Airbnb sí que les comercialitza, de fet al centre de Palma, un gran percentatge de vivendes o habitacions són a pisos.

5. OFERTA

El boom de Airbnb com era d'esperar també ha arribat a Espanya amb elevades xifres amb una oferta de 35.000 propietats, per al que s'ha convertit en el tercer mercat més important d'aquesta web. Els propietaris asseguren que *“no són la competència dels hotels i que no sempre són l'oferta més econòmica, sinó que el que estan fent és brindar l'oportunitat de conèixer ciutats o pobles des de el punt de vista del natiu”*.

Les xifres d'anuncis a Mallorca han augmentat un 60% en el darrer any i s'espera que seguiran fen-t'ho. L'illa principal s'ha convertit amb la zona amb més “poder” d'Airbnb amb més de 83.000 persones que varen emprar el portal per allotjar-se el darrer any.

Es pot oferir la casa sencera, tan sols una habitació, un avió, una cabanya, un vila,...els llocs més peculiars i originals que se t'ocorren, amb les restriccions que cada amfitrió vulgui, com per exemple si es pot fumar o no, si hi pot haver mascotes domèstiques,.. i quina capacitat té.

Mallorca està tenen més èxit del que es pensava en un principi. La població mallorquina no està, o no estava, acostumada a rebre gent desconeguda a casa, però la mentalitat ha canviat. Un fet que ha jugat al nostre favor, es que la població de l'illa està familiaritzada a conviure amb estrangers, cosa que per exemple no passa a Madrid o Barcelona, i ha afavorit a l'augment de l'oferta.

Gràcies a pàgines online com és Airbnb, el problema de la estacionalitat ha minvat degut a la diversitat d'oferta durant tot l'any. A partir de novembre són més de la meitat d'hotels els que es tanquen, per això les vivendes vacacionals es presenten com a la principal opció per a aquesta temporada, i a més amb diversitat d'oferta: muntanya, costa, ciutat o pobles d'interiors.

A continuació compararem els preus que ofereixen de mitja els hotels amb els de Airbnb:

Mitja €/nit	Estiu	Tardó	Primavera	Hivern
Hotels	154	144	122	96
Airbnb-Vila	232	149	146	132
Airbnb-apart.	126	110	115	113
Airbnb-Hab.	52	47	50	49

Taula 1: comparativa de preus

Font: Elaboració pròpia

Aquesta taula indica el preu mitjà del que costa una nit a un hotel, una vila Airbnb, apartament Airbnb i una habitació amb Airbnb, depenent de la temporada de l'any. Aquestes dades són extretes de la mateixa pàgina d'Airbnb, agafant una mostra de 20 ofertes per cada tipus i calculant la mitjana dels preus per època (en tots els casos menys el de hotels) aplicant el filtre de recerca de les diferents modalitats d'allotjament a Mallorca, i de 4 hostes en cada exemple.

Allotjaments turístics en vivendes de lloguer

Com és de suposar, els preus durant els mesos d'estiu són els més elevats de l'any degut a l'elevada demanda, i si mirem la nostra taula, on hi ha més variació és en el cas del lloguer d'una vila; ens passaria una situació similar en els casos de lloguer d'una possessió, xalets, i finques més grosses degut a la seva gran capacitat de hostes.

Són pocs els apartaments, habitacions, cases, ... els que no disposen de lloguer durant la temporada baixa. Però així i tot depenent del tipus de vivenda, sempre hi ha en algun moment del any una disminució; per tant els anfitrions poden jugar amb els preus, eliminar les estàncies mínimes, o donar l'oportunitat de llogar el mateix dia.

Un fet curiós és que hi ha casos en el que passa el contrari, els propietaris durant els mesos de juliol i agost no posen la vivenda en oferta per poder gaudir-la ells mateixos.

Si comparem per exemple el preus dels hotels amb qualsevol dels tres exemples de Airbnb que hem seleccionat, s'aprecia que per normal general els hotels són més cars per nit, però a més hem de tenir en compte que en els altres casos aquest preu es divideix per 4 si tenim en compte per a quanta gent es la vivenda.

És molt mal de fer competir amb fenòmens com Airbnb, els preus són molts bons i les oportunitats molt extenses. El paper dels hotelers està passant per un mal moment i reclamen un oferta reglada general.

5.1. Oferta reglada

Establiments que constitueixen una activitat empresarial regular, que consisteixi en oferir al turista la possibilitat de pernoctar en una habitació o similars i gaudir d'altres serveis complementaris o no. Dins aquests hi trobem els hotels, agroturismes, hotels d'interior, apart-hotels i similars. La problemàtica entre aquests i els allotjaments turístics privats són notícia molt sovint, degut als desacords per part de la indústria hotelera, per que aquest sector no pot competir amb la part no reglada de les vivendes. Els hotelers han de pagar impostos, tributs i tot el que hi ha darrera i a més asseguren que aquest tipus de nou turisme crea inseguretat i turisme de poca qualitat, i pel contrari hi ha milers de vivendes que no estan sotmeses a cap tipus de regulació i per tant sen lliuren de tota la part legal.

Les associacions hoteleres estan vivint uns dels problemes més greus fins ara. El que es vol aconseguir és que no quedi cap vivenda a través de l'economia submergida i que cada CCAA creï les seves pròpies competències adaptades a cada territori per poder minimitzar aquest problema i poder conviure tant una modalitat com l'altra.

Cal remarcar que les Illes Balears es la CCAA amb més percentatge de vivendes no reglades, probablement degut a que és una de les principals destinacions turístiques tant nacional com internacional; a més els experts

Allotjaments turístics en vivendes de lloguer

asseguren que quant més turisme estranger i kilòmetres situats a la costa més probabilitats hi ha d'oferta no reglada, un fet lògic.

	MALLORCA		MENORCA		EIVISSA	
	<i>Número de establecimientos</i>	<i>Número de plazas</i>	<i>Número de establecimientos</i>	<i>Número de plazas</i>	<i>Número de establecimientos</i>	<i>Número de plazas</i>
2013						
APARTAMENTOS TURÍSTICOS	343	41.132	207	20.298	231	21.252
HOTEL RURAL	33	1.270	6	199	7	154
AGROTURISMO	182	2.783	17	241	24	404
TURISMO DE INTERIOR	77	993	7	98	3	30
HOTEL	562	152.728	50	14.433	105	36.339
HOTEL APARTAMENTO	187	77.476	30	10.180	24	6.743
2012						
APARTAMENTOS TURÍSTICOS	344	41.261	207	20.298	237	21.917
HOTEL RURAL	32	1.191	6	199	7	154
AGROTURISMO	176	2.637	14	179	22	360
TURISMO DE INTERIOR	66	859	5	72	3	30
HOTEL	557	150.960	47	13.904	106	36.362
HOTEL APARTAMENTO	188	77.487	30	10.180	23	6.647
2011						
APARTAMENTOS TURÍSTICOS	349	41.626	218	20.631	236	21.842
HOTEL RURAL	31	1.137	4	121	7	154
AGROTURISMO	173	2.494	11	128	21	350
TURISMO DE INTERIOR	64	839	5	72	3	30
HOTEL	557	150.701	45	13.477	104	36.189
HOTEL APARTAMENTO	188	76.315	28	10.162	24	6.859
1990						
APARTAMENTOS TURÍSTICOS	550	66.729	163	14.649	271	25.212
HOTEL RURAL	0	0	0	0	0	0
AGROTURISMO	0	0	0	0	0	0
TURISMO DE INTERIOR	0	0	0	0	0	0
HOTEL	646	163.787	45	16.953	127	39.625
HOTEL APARTAMENTO	0	0	0	0	0	0

Taula 2. Evolució modalitat d'oferta

Font: Institut d'Estadística de les Illes Balears (IBESTAT)

La gràfica ens indica l'evolució durant els anys de les diferents modalitats d'oferta reglada que existeixen a les illes. Cal remarcar l'aparició del hotel apartament, turisme d'interior, agroturisme i hotel rural, que al llarg dels anys s'han anat obrint pas entre els grans hotels gràcies a les legislacions que varen anar sorgint i al canvi de preferències dels turistes.

Cal tenir en compte que a aquesta taula no figuren les xifres oficials de la quantitat de vivendes turístiques vacacionals que s'ofereixen oficialment, és a dir, l'oferta no reglada.

La llei no empara la comercialització de vivendes plurifamiliars, per tant ens centrarem en habitatges familiars aïllats.

L'oferta de les vivendes que estem analitzant es molt variada en quan a localització i dimensions. Podem distingir entre: oferta urbana, rural i costanera.

Allotjaments turístics en vivendes de lloguer

A les illes es caracteritza més per l'oferta rural i la costanera ja que no comptem amb una gran o grans ciutats on poder-hi desenvolupar una gran oferta urbana, que a més no està sota la protecció de la llei i no la podríem catalogar ni com a vacacional ni turística.

El turisme de sol i platja ha estat sempre el que ens ha identificat, però gràcies a la moda del lloguer de vivendes de cada cop és més demandat l'àmbit rural, degut al canvi de preferències i modalitats de turistes, fet que també afecta als agroturismes i hotels rurals que estan perdent demanda.

6. DEMANDA

La demanda és el nostre principal objectiu i depenent d'ella variarà l'oferta. A les balears el principal gran col·lectiu que hi va aterrisar segueix sent el mateix que hi tenim a l'actualitat alemanys i britànics. Però les principals nacionalitats que es varen allotjar a través del portal durant els darrer any foren alemanys i holandesos.

	(110) França	(115) Itàlia	(125) Reino Unido	(126) Alemanya	Países nórdicos	Resto del mundo
2015_Acumulado						
Hoteles o similares	309.901	464.877	2.338.369	2.323.593	575.763	1.324.023
Alojamiento de familiares o amigos	41.156	45.844	120.581	178.748	23.865	118.014
Alojamiento en propiedad o alquiler	92.647	131.815	541.685	818.425	75.181	315.692
Otros	29.282	27.204	173.423	249.059	4.086	95.581
2014_Total						
Hoteles o similares	307.892	371.029	2.409.764	2.743.987	630.570	1.366.466
Alojamiento de familiares o amigos	51.001	44.164	155.848	154.949	34.369	118.173
Alojamiento en propiedad o alquiler	97.720	175.556	671.012	982.019	127.118	338.775
Otros	21.125	32.305	148.273	261.522	6.366	98.753
2013_Total						
Hoteles o similares	318.578	328.847	2.419.357	2.861.244	663.458	1.356.412
Alojamiento de familiares o amigos	42.270	28.170	125.449	188.400	31.880	118.387
Alojamiento en propiedad o alquiler	82.280	179.870	616.512	849.692	84.863	275.122
Otros	15.266	28.015	179.786	187.725	11.711	64.163
2012_Total						
Hoteles o similares	341.556	363.291	2.249.187	2.711.697	574.748	1.265.541
Alojamiento de familiares o amigos	43.977	37.334	129.508	177.671	33.397	118.800
Alojamiento en propiedad o alquiler	75.821	166.853	634.585	750.952	80.492	280.975
Otros	12.047	18.615	91.870	157.567	5.849	43.378
2011_Total						
Hoteles o similares	332.007	487.138	2.224.702	2.719.518	506.295	1.369.332
Alojamiento de familiares o amigos	33.327	38.860	167.091	241.430	27.197	130.977
Alojamiento en propiedad o alquiler	40.825	116.732	456.563	641.318	47.456	238.418
Otros	18.095	23.297	110.732	88.277	5.717	46.028

Taula 3. Nacionalitat i tipus de la demanda. Font: IBESTAT.

Els nostres principals visitants turístics són els de nacionalitat germànica. Tal i com podem comprovar a la taula durant la majoria d'anys i modalitats d'allotjament analitzades, són els principals consumidors.

El tipus d'allotjament més demandat pels alemanys són els hotels i vivendes privades. Els britànics hi van al darrera amb unes altes xifres de fidelitat a les nostres illes, remarcant que foren dels primers en fer de les Balears el principal destí de vacances.

A part del canvis de modalitat d'allotjament, el perfil del turista també ha canviat, tal i com hem mencionat anteriorment. Un dels canvis més notable és la disminució de la demanda per el sol i platja, i opten per cases a la serra o a l'interior de la illa com a lloguer de vivendes.

De cada vegada més, el turista vol conèixer les costums, tradicions, el dia a dia, d'allà on va.

Al igual que en l'oferta, també tenim demanda urbana, costanera i d'interior. I al igual com hem comentat anteriorment nos centrarem en les zones d'interior i de costa.

Allotjaments turístics en vivendes de lloguer

L'organització de vacances en vivendes vacacionals sol ser normalment personalitzada. Cada client ho organitza depenent de les seves preferències. Gràcies a la gran oferta amb la que comptem a les illes, tothom pot trobar el que cerca, des de una habitació per 25€ per vespre a una cova per 80€ vespre. Apartaments amb una sola habitació per parelles, possessions o apartaments amb moltes habitacions per famílies o grups d'amics on poder gaudir de temps junts. Amb aquest tipus d'allotjament també s'ha augmentat el nombre de nits d'estància, que és de gaire bé d'una setmana.

Més de la meitat de vivendes llogades són per a grups d'amics, i la majoria són parelles amb els seus fills. El col·lectiu que hi va al darrera és el familiar seguit de parelles, que de cada cop més demanden aquest tipus d'allotjament.

El segment que demanda la zona d'interior té com objectiu la tranquil·litat, i la facilitat d'estar més a prop de tots els racons de l'illa. Per lo general, els clients es fan amb un cotxe de lloguer al inici de les seves vacances lo que permet una major independència i facilitat per recórrer l'illa. Aquesta modalitat aprofita per recórrer els pobles, conèixer els costums, visitar fires i mercats, i així integrar-se amb l'entorn illenc.

I a les zones de costa ja trobem tot tipus de turista: famílies que arriben per instal·lar-se a la arena, grups d'amics a apartaments a prop de l'oci nocturn, com en pot ser un exemple el Port d'Alcúdia, o parelles que cerquen relax i diversió al mateix temps per la zona del sud.

7. CONCLUSIÓ

Per sort, el lloguer de vivendes per a vacances és un tema d'actualitat ja que fa que la nostre economia rodi, i que el turisme segueixi al cap davant com a principal font d'ingressos. No tan sols són els propietaris dels apartaments o finques qui en surten ben parats, sinó que l'amo de la botiga del costat, el comerç de la acera de davant, l'empresa que li lloga vehicles, el restaurant de vorera de mar, tots ells i més, també hi surten gràcies al gasto que els turistes hi ha de fer durant les seves vacances.

Amb aquesta recerca podem afirmar que fenòmens com Airbnb ajuden a la desestacionalitat i a la descentralització de la demanda gràcies a l'aparició de noves zones d'allotjament, on no hi ha hotels però sí vivendes o finques per arrendar.

Però per desgràcia també és un tema d'actualitat degut als desacords entre el sector hotelier i el sector privat. El que s'ha d'aconseguir és que el Govern de les Illes estableixi unes regulacions vàlides i assequibles per a tots els interessats, que aconseguixi acaparar tota l'oferta de les vivendes per arrendar, i així s'aconseguiria reduir el gran nombre de vivendes que no estan registrades oficialment per a poder dur a terme l'activitat, i com a conseqüència no es pot comptabilitzar com una font de riquesa lleial, i passa a ser economia submergida.

Això no vol dir que ens oblidem dels hotelers, seria un gran error ja que són els qui mouen gran part del flux de diners de les illes, i que no és tota la demanda la que ha canviat o vol canviar la seva forma d'allotjament. Sinó que s'hauria d'arribar a un punt on arrendadors i hotelers poguessin conviure amb igualtats de condicions proporcionals a cada modalitat.

La finalitat d'aquest treball és intentar comprendre un poc millor el que està passant actualment a les illes, sobre tot centrat a Mallorca, amb el gegant Airbnb, com ho podem comercialitzar, l'oferta amb la que comptem i les diferents demandes que tenim.

Hem d'aprofitar la sort que tenim per comptar amb uns emplaçaments tan espectaculars com són les nostres Illes, treure el màxim profit sense desgastar les seves qualitats i oportunitats. No podem actuar al marge de la legislació per què seria un error, però tampoc ens hem de quedar de mans creuades si veiem que hi ha un gran potencial que no està emparat com altres sectors, i es podria aprofitar molt més del que es fa.

8. METODOLOGIA

La metodologia emprada per a dur a terme aquest treball es basa en la recerca bibliogràfica d'informació a través de dos tipus de fonts: primàries o directes i secundàries o indirectes.

Les primàries són les que es consideren de primera mà; és a dir que no han estat publicades abans, i s'extreuen de recerca pròpia, com per exemple al Caib, Ibestat, INE, entrevistes...

I les secundàries o indirectes són les que ja han estat publicades anteriorment, com són llibres, publicacions a premsa, pàgines web, ...

Gràcies a la recerca primària i secundària he pogut elaborar gràfics per poder entendre de forma més detallada la informació extreta.

9. BIBLIOGRAFIA

Agència de Turisme de les Illes Balears. Govern de les Illes Balears.
Recuperat de <https://www.caib.es/seucaib/es/tramites/tramite/1095724/>

AirBnb. Recuperat de www.airbnb.com

ARRAEZ, D. (25 de marzo de 2013). Los mallorquines son de los mejores anfitriones que hay en España. *Diario de Mallorca*. Recuperat de <http://www.diariodemallorca.es/mallorca/2013/03/25/mallorquines-son-mejores-anfitriones-hay-espana/834790.html>

Booking.com. Recuperat de www.booking.com

Barceló Group.com Recuperat de www.barcelo.com

Bartomeu Barceló i Pons. “Història del turisme a Mallorca” Treballs de la Societat Catalana de Geografia – Num 50 – Vol XV. Recuperat de <http://www.raco.cat/index.php/treballsscgeografia/article/viewFile/233498/315565>

CLAROS, MA. (21 de noviembre de 2013). “Licencias de alquileres vacacionales en las islas Baleares”. Recuperat de <http://www.vacacionesespana.es/rentalbuzz/licencias-de-alquileres-vacacionales-en-las-islas-baleares>

Comparación de resultados de las muestras nacionales de usuarios de viviendas turísticas y hoteles de forma conjunta e independiente. Elaboración del estudio Universidad de Salamanca (Campus de Excelencia Internacional) Recuperat de http://www.villaconsulting.es/wp-content/uploads/2015/11/INFORME_HA15_F_dig.pdf

DE SALVADOR, P.(2015) Novedades sobre el alquiler vacacional en Baleares [missatge a un blog]. Recuperat de <http://blog.desalvador.es/arrendamientos/alquiler-vacacional-iii/>

Decret 55/2005 de regulació dels habitatges vacacionals a les Illes Balears. Butlletí Oficial de les Illes Balears. 20 de Maig del 2005

Decret 20/2015 de principis generals i directrius de coordinació en matèria turística. Butlletí Oficial de les Illes Balears. 17 d’Abril del 2015-07-14

Exceltur. Recuperat de www.exceltur.com

FERNANDEZ – FIGAREZ ESTEVEZ, E (16 de marzo de 2015) Regulación del alquiler de vivienda turística o vacacional en Baleares. [missatge a un blog] Recuperat de <http://www.abogadosparatodos.net/regulacion-del-alquiler-de-vivienda-turistica-o-vacacional-en-baleares/#>

FRESNEDA, C. El boom del consum col·laboratiu. Recuperat de www.economiasolidaria.org. <http://www.arccoop.coop/ca/noticies/162-el-boom-del-consum-collaboratiu>

Allotjaments turístics en vivendes de lloguer

FUNDACIO BIT (13 d'octubre de 2015). Más de 150 personas han asistido estos días al Seminario internacional de Innovación y Turismo dedicado al turismo y la economía colaborativa. [missatge a un blog] Recuperat de <http://blog.fundaciobit.org/es/mes-de-150-persones-han-assistit-aquests-dies-al-seminari-internacional-dinnovacio-i-turisme-dedicat-al-turime-i-leconomia-col%C2%B7laborativa/>

Homelidays. Recuperat de www.homelidays.es/

Hosteltur (12 de agosto de 2014). Así es el perfil del cliente del alquiler vacacional. Recupert de http://www.hosteltur.com/167830_asi-es-perfil-cliente-alquiler-vacacional.html

Hosteltur (5 de mayo de 2016). Mallorca, primer destino vacacional en España para Airbnb. http://www.hosteltur.com/116290_mallorca-primer-destino-vacacional-espana-airbnb.html

Ibestat.com. Recuperat de: <http://ibestat.caib.es/ibestat/estadistiques/economia/serveis/sector-serveis-iass/9eda88c7-878c-4261-88d9-c4f10c92a03b>

Idealistanews. (27 de Agosto del 2014). *Prohibido alquilar. La industria hotelera contra el alquiler vacacional: FIL Palma de Mallorca 2014*. [Arxiu de video]. Recuperat de <https://www.youtube.com/watch?v=CuKpl7Jl1Wk>

Ley 29/1994 de Arrendamientos Urbanos. Boletín Oficial del Estado. 25 de Noviembre del 1994

Llei 8/2012 del Turisme de les Illes Balears. Butlletí Oficial de les Illes Balears. 19 de Juliol del 2012

LLODRÀ B, MAS F, DEBRIX A. La innovación social a la economía colaborativa. Recuperat de: http://obsi.fundaciobit.org/wp-content/uploads/2015/04/Monografia-10_economiacolaborativa_v3.pdf

Melià Hotels internacional Recuperat de www.meliahotelinternacional.com

MEZCUA,U. (2015). Hoteleros y propietarios piden una regulación homogénea del alquiler vacacional. *Abc*. Recuperat de <http://www.abc.es/economia/20150505/abci-alquiler-vacacional-201504301416.html>

Nou diari.es. Recuperat de <http://www.noudiari.es/2015/04/el-govern-no-permite-el-alquiler-turistico-de-pisos-pero-senala-que-cualquier-vivienda-se-puede-alquilar-en-balears/>

PALLICER, LL (6 de julio de 2014). Cataluña multa al portal Airbnb por comercializar pisos turísticos ilegales. *El País*. Recuperat de: http://economia.elpais.com/economia/2014/07/06/actualidad/1404673035_679660.html

Allotjaments turístics en vivendes de lloguer

RAMIS, M. (1 de Junio de 2014). "La oferta reglada de viviendas turísticas de Baleares asciende a 100.000 plazas". *Última Hora Noticias*. Recuperat de <http://ultimahora.es/noticias/local/2014/06/01/125461/oferta-reglada-viviendasturisticas-balears-asciende-100-000-plazas.html>

Rentalia.com. Recuperat per: <http://es.rentalia.com/common/aboutus.php>

(31 de Marzo de 2008) La problemática de la oferta de alojamiento turístico no reglada en España. Recuperat de http://www.cambramallorca.com/documentos/Desp_548.pdf