

8 de cada 10 arrendadores de viviendas turísticas cree que este tipo de alquiler compensa más que el residencial

- La rentabilidad obtenida y la rapidez con la que se alquila, principales motivos que llevan a los arrendadores a optar por el alquiler turístico
- El 66% de los encuestados calcula que obtiene entre un 5 y un 15% más de ingresos que con el alquiler de larga duración
- Un 30% alquila sus pisos o casas turísticas por periodos inferiores a 6 días
- 7 de cada 10 personas que anunciaron una vivienda turística en Internet creen que este tipo de arrendamiento está haciendo subir los precios del alquiler
- Un 47% de los encuestados asegura que la vivienda que oferta se ubica en el centro de una ciudad o municipio frente a un 29% que está en la playa

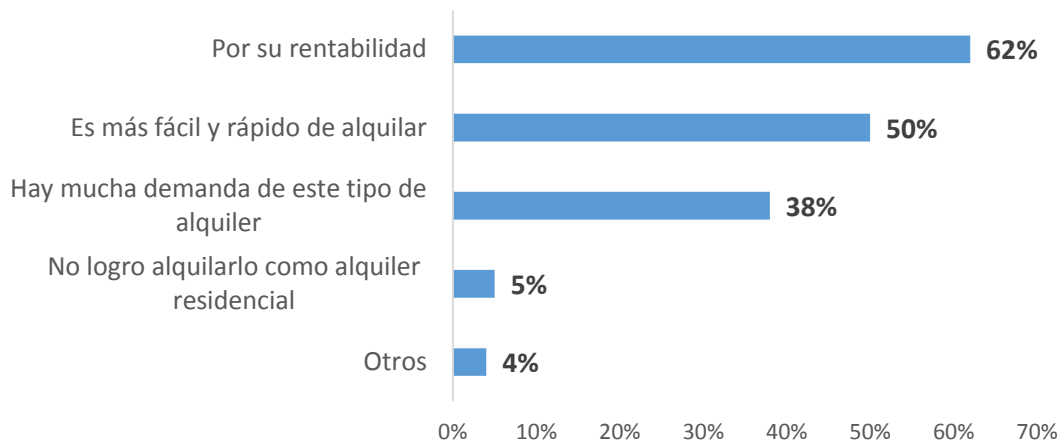
Madrid, 08 de mayo de 2017

El 81% de los arrendatarios que pusieron en alquiler una vivienda turística en el último año a través de Internet considera que este tipo de arrendamiento les compensa más que el residencial o de larga duración. Así se desprende del estudio *“El alquiler turístico, un mercado en alza”* realizado por el portal inmobiliario [fotocasa](#) con el objetivo de conocer mejor la realidad de este mercado, que cada vez está adquiriendo más relevancia.

El motivo fundamental por el que les resulta más atractivo es la alta rentabilidad que ofrece este tipo de alquiler, seguido de la rapidez y facilidad con la que se alquilan las viviendas vacacionales y la cada vez mayor demanda que existe en el mercado.

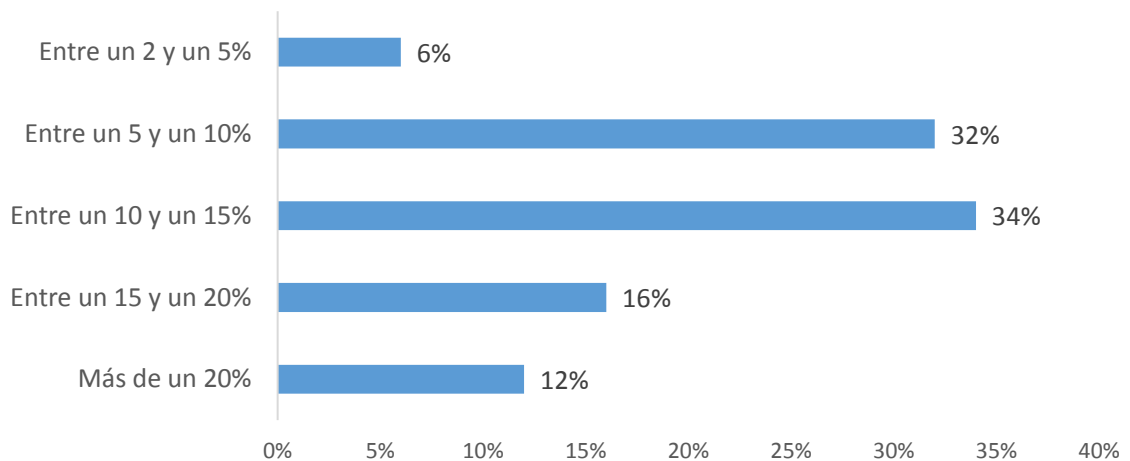
“El mercado del alquiler turístico es un mercado en alza en España, ya que la creciente demanda está convirtiendo a este mercado en una opción muy atractiva. Los propietarios ven mayores posibilidades de ingresos en el alquiler vacacional que en el residencial fundamentalmente debido a la alta rotación de inquilinos y al desembolso que realizan por cortos periodos de tiempo”, explica Beatriz Toribio, responsable de Estudios de [fotocasa](#).

¿Por qué te compensa más alquilar esta vivienda como piso o casa turística?



Según los datos de [fotocasa](#), el 74% de los propietarios que en el último año pusieron en alquiler una vivienda turística a través de portales y plataformas de internet asegura que obtiene más ingresos con el alquiler turístico que con el residencial. Un 66% calcula que obtiene entre un 5 y el 15% más; un 16% asegura que los beneficios están entre el 15 y el 20% y un 12% estima que puede llegar a ingresar un 20% más que con el alquiler de larga duración.

¿Cuánto ingresas de más alquilando un piso o casa turística?



Del total de arrendatarios que en el último año ofertaron una vivienda de alquiler turístico, tan solo un 14% ofertó la vivienda en la que habitualmente reside frente a un 50% que puso una segunda residencia y un 18% que asegura que se trata de un piso o casa que ya tenía en propiedad. El resto o bien se trata de una vivienda que compró como inversión (11%) o de una herencia (5%).

“Estos datos nos reflejan que la mayor parte de vivienda de alquiler que se oferta en portales y plataformas de alquiler turístico son segundas residencias o pisos y casas que ya se tenían en propiedad. Parece que los españoles aún no estamos muy habituados a alquilar por cortos periodos de tiempo las viviendas en las que residimos, si bien hay regiones como Cataluña donde el porcentaje de propietarios que alquilan la casa donde viven habitualmente se eleva al 20%”, explica Beatriz Toribio.

Piso en el centro, el tipo de vivienda turística más habitual

Según los datos de *“El alquiler turístico, un mercado en alza”*, en su mayoría las viviendas que se ofertan como alquiler turístico son pisos (44%) o apartamentos (26%) frente a un 10% que son casas o chalets, áticos (9%), dúplex (4%), estudios (3%), casas adosadas (2%), planta baja (1%) o loft (1%).

Respecto a su ubicación, el 47% de los propietarios señalan que la vivienda que oferta se ubica en el centro de la ciudad o municipio correspondiente frente a un 29% que están en la playa, un 12% a las afueras, un 6% en la montaña y otro 6% en un barrio o zona de moda.

La ubicación y el precio, claves para lograr alquilarla

Los arrendadores que lograron alquilar una vivienda turística a través de Internet en el último año aseguran que los dos factores que más han influido para lograrlo fueron la ubicación y el precio, seguidos en un tercer lugar por el buen estado de la vivienda.

En cambio, entre quienes no consiguieron arrendarla el precio se ubica como el primer motivo, pero con un peso muy similar al hecho de que esa vivienda no tiene extras (jardín, zonas comunes etc) y a que no está en la ubicación más idónea.

¿Por qué crees que has conseguido alquilar?		¿Por qué crees que no has conseguido alquilar?	
Por su ubicación	66%	Por su precio	37%
Por su precio	62%	Porque no tiene extras	35%
Por su buen estado	37%	Por su ubicación	32%
Por los extras que tiene	8%	Porque no está en buen estado	12%
Por su decoración	8%	Por su decoración	12%
Otros	1%	Otros	17%

Respecto a la nacionalidad de la persona que alquila, un 62% de los propietarios asegura que alquila su vivienda turística fundamentalmente a españoles frente a un 38% que son extranjeros. Esta tendencia se mantiene en casi todas las comunidades autónomas salvo

en Cataluña, donde estos porcentajes se dan la vuelta: un 64% son extranjeros frente a un 36% de nacionales.

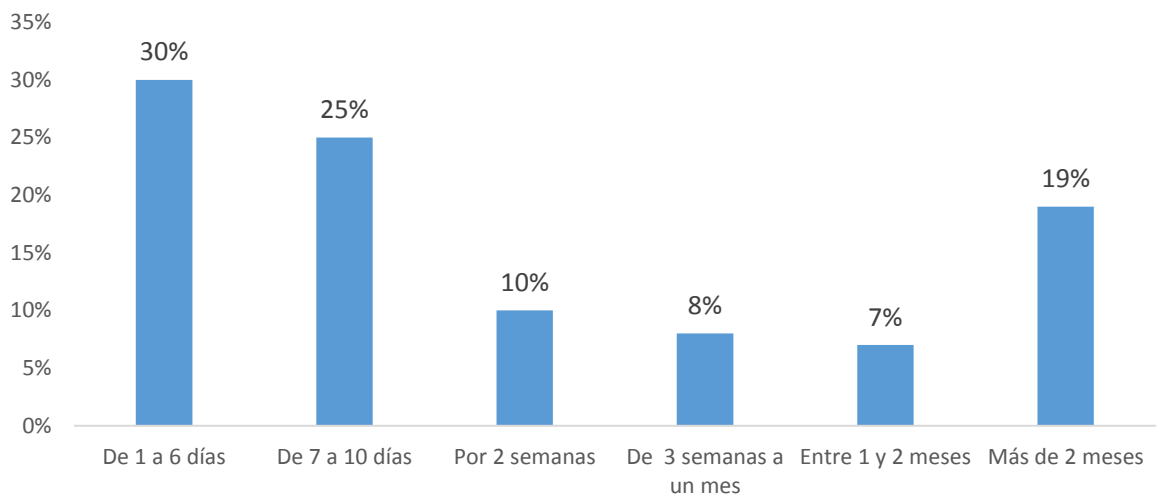
En la Comunidad Valenciana, aunque los propietarios alquilan sus viviendas sobre todo a españoles, el reparto está más equilibrado: 55% de los inquilinos son españoles frente a un 45% de nacionalidad extranjera.

Un 30% lo alquila por menos de seis días

En cuanto al tiempo por el que se alquilan este tipo de viviendas turísticas, se observa que el grueso de los propietarios lo hicieron sobre todo por cortos periodos de tiempo.

El 55% de los arrendatarios asegura que en el último año arrendó su vivienda por periodos inferiores a los 10 días. En concreto, un 30% asegura que suele alquilarlas por periodos de entre 1 y 6 días y un 25% por entre una semana y 10 días frente a un 10% que lo hace habitualmente por dos semanas, un 8% que lo hace entre 3 semanas y un mes, un 7% que lo hace por entre 1 y 2 meses y un 19% que normalmente lo alquila por más de dos meses.

¿Cuál es el periodo de tiempo por el que más suele alquilar esta vivienda?



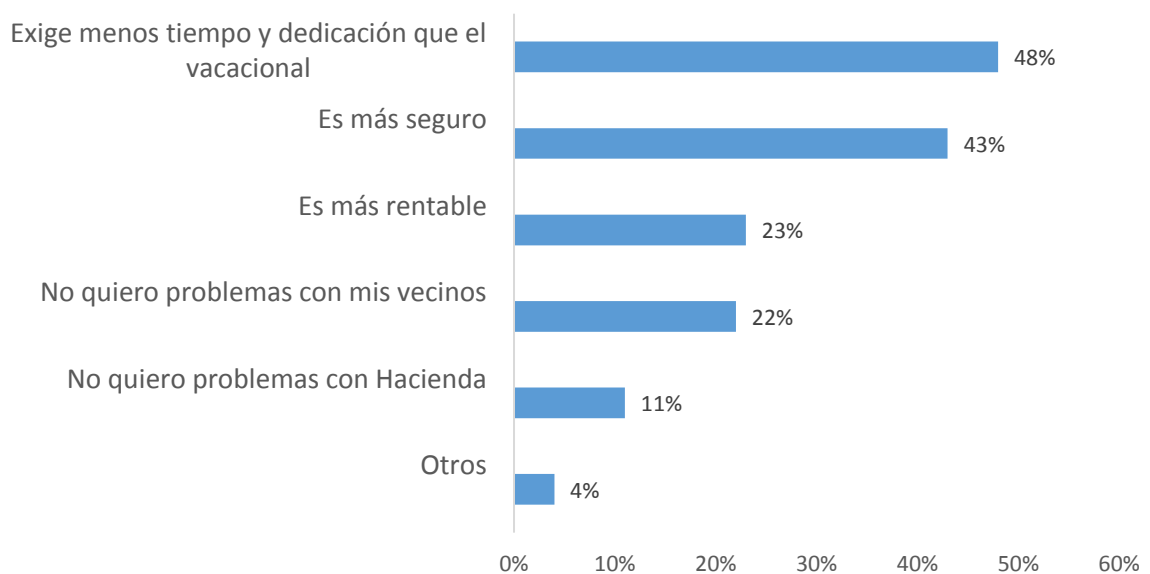
En este sentido, se observan diferencias por comunidades autónomas. Por ejemplo, en Cataluña se eleva al 35% los arrendadores que alquilan por periodos inferiores a seis días y se reduce al 9% los que lo hacen por periodos de más de 2 meses frente al 19% de media nacional.

La Comunidad de Madrid, por su parte, despunta en el alquiler vacacional de entre una semana y 10 días (31% frente al 25% de media nacional)

La dedicación y el papeleo, las principales trabas del alquiler turístico

El estudio de [fotocasa](#) también recoge interesantes datos sobre las razones por las que muchos propietarios no se decantan por arrendar un piso o casa por cortos periodos de tiempo. Entre quienes no optaron por esta modalidad de alquiler en el último año, el (81%) no lo hace porque prefiere el alquiler de larga duración, ya que considera que exige menos tiempo y dedicación (48%) y es más seguro (43%). Un 23% considera que es más rentable, un 22% opta por él porque no quiere problemas con sus vecinos y un 11% por miedo a Hacienda.

¿Por qué prefieres alquiler de larga duración?



Estos motivos se repiten entre quienes consideran que el alquiler de larga duración compensa más que el turístico (19%). De estos, un 53% considera que este tipo de alquiler exige mucho tiempo y dedicación (53%) y que el alquiler residencial es más seguro y estable (40%). Pero en tercer lugar aparecen las dificultades de obtener la licencia de vivienda turística y el resto de trámites legales (28%).

En cambio, el factor económico es el que pesa menos: tan solo un 18% de los encuestados señala que compensa más el alquiler residencial porque es más rentable económicamente.

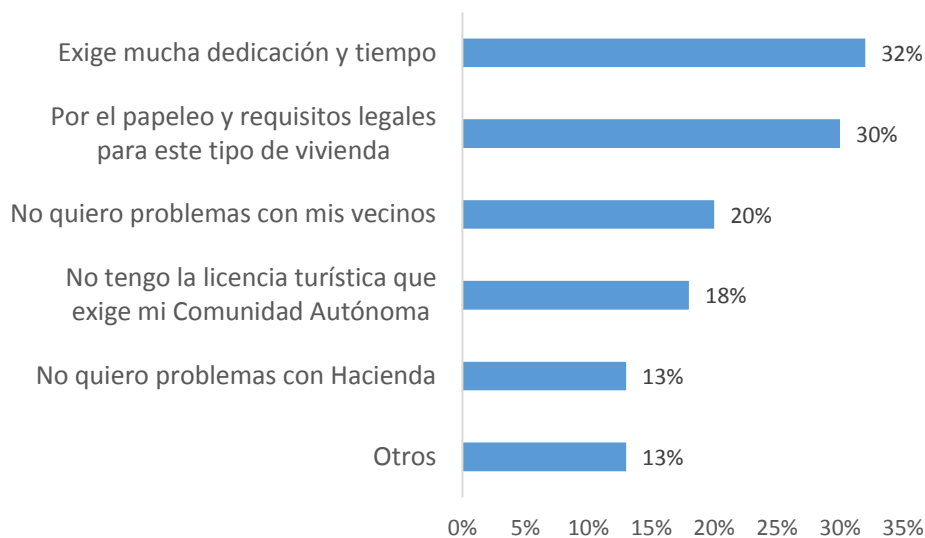
Un 22% ha desistido de alquilar una vivienda turística

Por otro lado, un 22% asegura que había alquilado su piso o casa como turística en años anteriores pero que optó por dejar de hacerlo. Entre los principales motivos que alegan están: la dedicación y tiempo que supone este tipo de alquiler (32%), el papeleo y los requisitos legales (30%) y los problemas con los vecinos (20%).

Ya en menor medida, señalan que han preferido desistir de este tipo de alquiler porque o bien no tienen la licencia turística necesaria (18%) o porque no quieren problemas con Hacienda (13%).

“La alta rotación de inquilinos que lleva consigo el alquiler vacacional permite mayores ingresos a quienes logran alquilar una vivienda vacacional, pero también requiere mucha dedicación y tiempo, sobre todo si se gestiona personalmente sin la ayuda de un profesional. Y, según los datos de este estudio, esta es la razón principal por la que muchos arrendatarios no se decantan por este tipo de alquiler o incluso lo abandonan tras haberlo probado”, explica Beatriz Toribio.

¿Por qué has dejado de alquilar tu vivienda como turística?



El estudio *“El alquiler turístico, un mercado en alza”* también refleja interesantes datos sobre la percepción de los arrendadores de este tipo de viviendas. En relación con los precios, 7 de cada 10 personas que anunciaron una vivienda vacacional o turística creen que el alquiler turístico está haciendo repuntar los precios del mercado del alquiler, frente a 3 de cada 10 que considera que no influye.

También se observa unanimidad respecto al cumplimiento de las normativas legales y tributarias entre los propietarios que ponen en alquiler este tipo de viviendas a través de plataformas turísticas. Un 93% de los encuestados asegura que declara los ingresos que obtiene por dicho alquiler y cumple con el pago de los impuestos correspondientes. Un 7% reconoce que no lo hace.

Además, 8 de cada 10 afirma que conoce la normativa legal de su Comunidad Autónoma que regula los alquileres turísticos.

Un 81% de los arrendadores asegura que firma un contrato con los inquilinos de la vivienda turística que alquilan, aunque la estancia sea de uno o dos días frente a un 19% que reconoce que no lo hace.

El porcentaje de arrendatarios de viviendas turísticas que no realiza ningún tipo de contrato se eleva al 30% en Cataluña. “Esta diferencia de Cataluña con respecto a la media del resto del país se puede explicar porque es la zona donde observamos que más se alquila por periodos cortos de tiempo, inferiores a 6 días, por lo que muchos propietarios pueden optar por no establecer ningún tipo de obligación contractual”, concluye Toribio.

Sobre el estudio “El alquiler turístico, un mercado en alza”

El portal inmobiliario [fotocasa](#), en colaboración con Netquest, empresa especializada en la recogida de datos online, ha realizado la encuesta “El alquiler turístico, un mercado en alza”. El estudio se realizó a una base de 1.027 personas que han puesto un anuncio de vivienda en alquiler turístico en internet, de ellas 755 lo han hecho en el último año. El periodo de recogida de datos se realizó entre el 31 de Marzo y el 19 de Abril de 2017.

Sobre fotocasa

Portal inmobiliario que dispone de la mayor oferta del mercado, tanto inmuebles de segunda mano como promociones de obra nueva y alquiler. Cada mes genera un tráfico de **19 millones de visitas al mes** (62% a través de dispositivos móviles) y **650 millones de páginas vistas** y cada día la visitan un **promedio de 493.000 usuarios únicos**. Mensualmente elabora el [índice inmobiliario fotocasa](#), un informe de referencia sobre la evolución del precio medio de la vivienda en España, tanto en venta como en alquiler.

[Fotocasa](#) pertenece a [Schibsted Spain](#), la compañía de anuncios clasificados y de ofertas de empleo más grande y diversificada del país. Además de gestionar el portal inmobiliario fotocasa, cuenta con los siguientes portales de referencia: [vibbo](#), [infojobs.net](#), [habitaclia](#), [coches.net](#), [motos.net](#) y [milanuncios](#). Schibsted Spain forma parte del grupo internacional de origen noruego Schibsted Media Group, que está presente en más de 30 países y cuenta con 6.800 empleados. Más información en la web de Schibsted Media Group.

Departamento de Comunicación de fotocasa

Anaïs López

Tlf.: 93 576 56 79

Móvil: 620 66 29 26

comunicacion@fotocasa.es

<http://prensa.fotocasa.es>

twitter: @fotocasa