«La vivienda turística vive una burbuja que algún día **estallará, pero el profesional seguirá, como suele pasar»**

Carlos Pérez Lanzac proviene de la gestión hotelera, en la que ha estado diez años. :: ÁLVARO CABRERA

Desde marzo de 2016 preside la Asociación de Viviendas Turísticas de Andalucía (AVVA), ahora con 70 miembros. Casi la mitad son gestoras de viviendas de terceros que representan el 98% de las 24.000 camas asociadas. El sector, imparable, sigue como 'bestia negra' del negocio hotelero, pero condenados a entenderse también ahora en la Confederación de Empresarios de Andalucía, a la que la AVVA llega con su rechazo a la normativa de la Junta que –asegura– aleja la gestión profesional y a los inversores.

–Están ustedes en el ojo del huracán: subida de alquileres de larga temporada, turismofobia...sin que haya desaparecido la vieja guerra con el sector hotelero.

–Habrá que aprender a convivir, pero estamos en un tiempo de ajuste. Quienes nos dedicamos a esto, vemos que la tendencia imparable es a la profesionalización. El sector, además, aún está muy atomizado. El fenómeno del alquiler vacacional ha existido siempre, con modelos fracasados como el 'time sharing'. La diferencia es que el actual modelo puede ser la fórmula de éxito para conciliar la compra de vivienda por extranjeros y su interés en poder rentabilizarla el resto del año. La vivienda turística enlaza dos aspectos fundamentales en la economía española: el inmobiliario y el turístico. Un inversor busca la entrada y la salida de su inversión en vivienda turística, cosa que la actual regulación no garantiza.

–¿Tan relevante es el peso extranjero en el sector?

–Es importante. En nuestra asociación hay empresas que gestionan carteras de 150 viviendas de inversores expatriados. El propietario extranjero se siente cómodo con sus compatriotas gestionando el negocio.

IDEAS Y RAZONES

Carlos Pérez Lanzac **Pionero en el negocio, lidera la patronal de las viviendas vacacionales en Andalucía. Critica su regulación y las exculpa de ser el problema de un Centro que no acaba de ampliar sus límites.**

JOSÉ VICENTE ASTORGA

–Es crítico con la regulación de la Junta, cosa que también hacen los hoteleros, que dicen que a las viviendas apenas se les exige aire acondicionado y botiquín.

–No sólo eso. La asociación tiene impugnado el decreto por el tema de ese mínimo de un kilómetro entre dos viviendas del mismo propietario dedicadas a alojamiento y también el tema de la licencia de ocupación. Son los dos aspectos que generan más barreras de entrada a la actividad y van contra el objetivo de la norma, que era aflorar alojamientos.

–La norma ha aflorado viviendas, pero los hoteleros piden que compitan en igualdad de obligaciones: fiscal, de registro de clientes...

–Es que no tienes que entrar en ese plano de igualdad. Una vivienda no es un hotel. Una ciudad debe tenerlos porque da opciones alojativas si quieres estar en la vanguardia. El registro de viajeros se debe estar haciendo, y estamos de acuerdo. En el tema impuestos, los pagan como cualquier actividad que genera rendimientos: el IAE para las gestoras, IRPF e IBI y se está generando empleo, desde el autoempleo del que alquila su casa a gestoras con hasta 40 trabajadores.

–¿Cómo les ven los hoteleros en la Mesa del Turismo de Andalucía?

–Nos hemos incorporado a la CEA y trabajamos en la comisión de Turismo. Es algo muy innovador respecto a otras regiones. Habrá que trabajar con la Administración y con los hoteleros buscando que la norma no nos impida ser competitivos.

Un fenómeno de años

–De las 24.000 viviendas regularizadas, casi la mitad están en Málaga. ¿Que volumen estima que aún no ha aflorado en la región?

–En Andalucía puede haber cien mil, incluso más. Piense no sólo en ciudades, piense en Tarifa, en Sierra Nevada, en Cabo de Gata, en Chiclana, en Puerto de Santa María, en Punta Umbría... Esa es la realidad que lleva años funcionando, pero unas por estar en zonas rurales no encajan en la normativa ni de apartamentos ni de vivienda vacacional. La ilegalidad es un enemigo para todos y hay quien no se ha podido registrar porque no puede encajar ni en normativa de apartamentos turísticos ni en la de viviendas turísticas, por eso la criticamos. Alguien que era alegal ahora puede ser ilegal. Es un éxito que la asociación haya crecido rápidamente. Nos da visibilidad y capacidad de actuar ante la Administración. El tema del asociacionismo cuesta mucho en España. Quien ejerce esta actividad de forma clandestina pasará como en otros sectores, que será difícil cambiar su forma de actuar pese a las normas. La calidad para nosotros no es negociable, y precisamente la asociación nace porque quiere hacer las cosas bien.

–¿Cómo ve la batalla para que las plataformas en Internet sean en cierta forma 'gendarmes' de la situación gracias a los datos que pueden facilitar a la Administración a

efectos fiscales, sobre todo?

–Si la Administración, como ocurre ya en Barcelona, les pasa ese listado de viviendas que operan de forma ilegal, me consta que las plataformas trabajarán para que ese problema deje de existir.

–¿A qué acuerdo se debería llegar?

–Desde AVVA hemos propuesto a la Junta crear una mesa con las plataformas no sólo para entender las necesidades sino para utilizar toda la información que generan y poder ponerla al servicio de la gestión turística. Ellas quieren ser un aliado y que se las utilice para promocionar el destino. La vivienda turística trae a un visitante de alta calidad e internet garantiza la transparencia y la calidad. Han surgido muchas empresas gestoras. Muchas no vienen, y eso es un problema, del sector del alojamiento porque la normativa se pondrá más restrictiva. Hay un borrador de decreto que ha presentado el ministro Montoro con requisitos más exigentes y que van a implicar o más estructura, más tecnología y que van a afectar tanto al propietario como al gestor. Habrá reajuste, ahora estamos en una burbuja, pero algún día estallará y quedará el profesional, como en todo. El profesional está migrando ya a empresas gestoras porque son muchos los servicios que demanda el cliente de vivienda turística. No basta con el 'check in' y poner la mano para cobrar. El perfil será cada vez más exigente.

–Pero hay clientela de todo tipo.

–La mayoría es de muy alta calidad, y con una ratio de satisfacción de cuatro sobre cinco, sobresaliente. Más del 50 por ciento son familias y parejas que de media gastan más que el cliente de un hotel. Son familias que viajan 6,4 veces al año frente a las 5,7 del cliente de hotel y están de media 5,5 noches frente a 3,3, según el barómetro de la vivienda vacacional. Las familias, al ahorrarse el dinero que gastarían en un hotel, gastan más en la ciudad, unos 441 euros frente a 337, según ese estudio.

–Pero la caricatura del 'low cost' está extendida

–Algunos demonizan algo de forma infundada. Es un cliente de perfil medio alto, una persona educada en el viaje, que lo autogestiona y que viaja en busca de una experiencia auténtica. Los perfiles 'low cost' que puedan ubicarse en hoteles de 'todo incluido' abundan más.

–Ahora parece que el alquiler vacacional genera un dinero fácil

–Hay muchísima desinformación. Habrá un periodo de ajuste y mucha gente que va a sufrir porque no han hecho las cosas bien. Las malas decisiones y el mal asesoramiento se pagan.

–¿Se plantea la asociación actuar como prestador de servicios a sus asociados?

–No, pero si actuamos como central de compras. Tenemos 70 asociados que representan a unas cinco mil viviendas y unas 24.000 plazas. El 42 por ciento es profesional, pero absorbe el 98 por ciento de esas plazas.

Su primer pedigrí se lo debe al mundo hotelero, donde ha trabajado en tareas de gestión hasta que el alquiler vacacional le ganó para el 'enemigo' después de diez años por hoteles de seis países, un rodaje que empezó con la mirada puesta en los idiomas pero que acabó dándole una visión global del mundo del turismo. Antes de encabezar el asociacionismo patronal de la vivivienda turística fue pionero en una actividad «que ha existido siempre», aunque no con el empuje que le ha dado el turismo urbano. Por formación académica –diplomatura en la chez, un clásico del mundo hotelero en Costa del Sol, además de su padrino y amigo. Hizo un máster en 2011 cuando con la crisis «nada se movía en Málaga», y a la vuelta decidió alquilar una vivienda familiar «como algo residual». «Empecé a coger viviendas de terceros porque apenas había operadores y las plataformas aún no se habían desarrollado», resume una reconversión de éxito.

:: ÁLVARO CABRERA

trabajadores»

Colaboración

«Las plataformas piden que se las ayude como aliado para saber cómo promocionar»

Masificación

«Si las zonas de interés para el visitante las reducimos al Centro, el turismo se concentrará allí»

HOY

DOMINGO ABRIMOS EN MIJAS Y MARBELLA

El Corte Inglés

UN DÍA DE COMPRAS UN DÍA DE FIESTA

–¿La barrera de no más de dos viviendas de un mismo propietario a menos de un kilómetro no deja lugar a la profesionalización?

–Va contra la propia industria y no responde a la demanda del mercado. Un mercado minorista es más difícil de controlar. La normativa de la Junta también choca con la municipal porque las viviendas antiguas no cumplen los requisitos. El sector hotelero viene de un sistema de clasificación por categorías que ha fracasado y quiere que lo tengamos. Hay hoteles que pierden categoría por criterios arquitectónicos que no definen su calidad. Ahora miran al sistema de puntos para igualarse con Europa mientras que a las viviendas turísticas las quieren poner bajo el viejo sistema que fracasó impidiendo a un hotel subir de categoría porque tal o cual ancho de escalera, pongo por caso. Tenemos que aprender de errores y responder a un sector que está en alza.

–¿Hay trasvase del profesional del apartamento turístico a la vivienda vacacional, como pasó cuando muchos hoteles se reconvirtieron en apartamentos?

–Que haya habido alguno no lo niego, pero hay inversores que entran en Málaga con la idea de crear apartamentos. Si no existiera la limitación de dos viviendas en un radio de un kilómetro un inversor que viniera a Málaga buscando la entrada y la salida de una inversión, podría vender luego las viviendas turísticas bajo el régimen de propiedad horizontal si llega una situación de crisis como la que hemos vivido y así salir de la inversión. Sería una inversión reversible que podría rehabilitar muchas zonas de la ciudad de forma sostenible y donde además no está justificada una inversión hotelera, como ocurre en barrios y otras poblaciones. En Rincón o La Cala basta un hotel, pero sin embargo, hay demanda evidente de vivienda vacacional.

–¿Algún ayuntamiento está intentando un cambio en este sentido?

–La normativa se lo impide. En Málaga hay apetito de inversores mucho más sofisticados, que han invertido ya en Madrid o Barcelona, donde los precios ya no hacen tan rentables las operaciones. Málaga, con el trabajo que se ha hecho, es muy atractiva. Es el destino preferido.

–¿Esas inversiones frenadas están dentro de las que denuncia el presidente de la CEA que se pierden por exceso de regulación?

–Ya hemos tenido desgraciadamente en Málaga inversiones que se han perdido. Ahora están entrando las de perfil hotelero, que son de mayor calibre. Edificios en la calle Carretería es muy complicado hacerlos siquiera apartamentos. O casas del XVIII en la calle Álamos. Si no sabemos adaptarnos, el inversor valorará el coste de oportunidad y puede invertir en otro destino. Ese riesgo está. El hotelero que quiera invertir en apartamentos turísticos también se encuentra con los mismos problemas que nosotros, porque no puede tener un conjunto de apartamentos, mitad vivienda y mitad residencia. El hotelero y nosotros tenemos el mismo problema. Las normativas normalmente suelen ir por detrás del mercado.

–¿La Junta está abierta a algún cambio en la norma?

–Le hemos pedido una reunión al consejero y aún no tenemos respuesta. Nosotros estamos por trabajar con la Administración.

–¿Qué capacidad de crecimiento estima su sector en Málaga capital?

–Van a pasar dos cosas. Si la gente arriesga en vivienda vacacional pero al mismo tiempo el alquiler de larga temporada sube, el propietario acudirá donde esté el dinero. Ahora hay mucha migración de inversores al alquiler de larga temporada, porque para el uso vacacional no todo vale ni vale para todos. El mercado de larga temporada sube como la espuma.

–En gran parte por la actividad de ustedes

–Que tampoco es así. Barcelona, por ejemplo, sólo el 1,6 por ciento de su 'stock' de viviendas está dedicado a vacacional. ¿Dónde está esa saturación?

Masificación

–Pero será en el conjunto de la ciudad entera, no del Centro

–La solución es multidisciplinar. en nuestro Centro faltan zonas verdes, infantiles, espacios para la familia, aparcamientos. Hay que ampliar esa almendra, pero eso no es culpa de la vivienda turística. Si voy al Caminito del Rey elijo alojamiento en ese entorno. Si las zonas de interés para el visitante las reducimos al Centro de Málaga, el turismo se concentrará ahí. El Soho tiene que terminar de salir, la Victoria terminar de integrarse... Ese Pedregalejo, con un paseo barcelonizado desde años pero no sólo por el turismo extranjero, sino por el propio malagueño que decide ir allí.

–La masificación y los problemas que genera si tiene que ver claramente con su negocio

–Pero el Ayuntamiento nos transmite que hay pocas quejas y nuestro interés desde la asociación es que sean las mínimas, pero como en toda actividad –empezando por la hostelería, bares, discotecas– son inevitables los comportamientos irrespetuosos, pero se arriesgan a sanción y a perder la licencia.

–¿Cuánto va a durar esta tormenta perfecta de la vivienda turística?

–Dependerá del mercado y de la gestión que se haga conjuntamente con la Administración. La tendencia ahora es al alza , y se podrá mantener pero podrá estallar algún día antes de lo esperado, pero seguirán los profesionales, como suele pasar en otros sectores.