

El mercado de vivienda vacacional en España: Situación Actual y perspectivas



Universidad de Navarra

El mercado de vivienda vacacional en España: Situación Actual y perspectivas

Introducción

Objetivo del estudio

En esta investigación se analiza el mercado de la vivienda vacacional en España. Está centrada, principalmente, en la costa mediterránea y las islas, aunque en algunos apartados se incluyen datos y estimaciones de orden más general. La metodología utilizada ha hecho hincapié en la búsqueda y crítica de las fuentes de datos disponibles y la utilización de la información más fiable en un mercado – hasta ahora – con pocas estadísticas contrastables.

El trabajo parte del análisis de la situación actual del mercado de viviendas vacacionales para poder establecer perspectivas de futuro en los principales apartados:

- Previsión de demanda.
- Valoración de la oferta, incluyendo elementos de planificación de regiones.
- Características del producto.
- Comentarios de los canales de distribución.
- Nivel de actividad: parque de viviendas actual, producción anual, prospectiva futura de evolución.

El resultado final de todas las fases propuestas está orientado a la determinación de un modelo de comportamiento futuro, que permita aportar ideas e información para el mejor desarrollo de las políticas que los diferentes operadores llevan a cabo dentro del mercado de la vivienda vacacional.

Ámbito conceptual

El primer elemento del ámbito conceptual lo constituye la propia definición del producto. Se ha elegido la expresión "vivienda vacacional" como sustituto de otras expresiones más frecuentes hasta ahora, como "segunda residencia" y turismo residencial". El fenómeno de la venta sistemática de viviendas en zonas vacacionales excede la segunda residencia y el turismo, es conocida la situación de muchas personas que trasladan su residencia habitual a esas zonas, estableciendo allí su primera residencia y teniendo un comportamiento distinto de los turistas.

Por otra parte, la expresión "turismo residencial" ha despertado el recelo – muchas veces injustificado – de los operadores del que podríamos llamar "turismo tradicional".

El ámbito temporal del estudio se puede dividir en lo que hace, por un lado, a la descripción de la situación actual del mercado y, por otro, a las proyecciones realizadas. La situación actual tiene, a su vez, dos ópticas: el estudio más detallado del parque de viviendas se hace siguiendo el Censo de 2001, por lo que está referido ese año (en ocasiones, comparando con resultados del Censo de 1991), y – posteriormente – el detalle de las transacciones del período más reciente, que es el que va de 2000 a 2002.

El estudio de prospectiva, sobre todo en lo que hace a la demanda, tiene un horizonte que llega hasta 2008.

La delimitación del ámbito geográfico tiene, también, dos componentes: el de ubicación de las viviendas vacacionales y el de origen de la demanda. Para la determinación del ámbito de ubicación del producto, especialmente en el análisis de información que se puede obtener a nivel municipal, se ha tenido en cuenta un estudio previo, se trata del informe "Turismo Residencial Español: Diagnóstico y Propuestas de Internacionalización", elaborado por el ICEX y la APCE, que recoge un total de 110 municipios. A estos municipios se le han agregado dos en la provincia de Murcia y cuatro más en Huelva, por estimar que se recoge mejor la realidad actual de este mercado. De este modo, se ha definido la "Zona VIVE" (Vivienda Vacacional en España). La Zona VIVE, como se puede ver en el recuadro que sigue, incluye 6 Comunidades Autónomas, que contienen 15 Provincias, 9 Costas y 16 Municipios.

No obstante lo anterior, en algunos casos ha sido imposible tener datos referidos exactamente a la Zona VIVE y se han tenido que manejar aproximaciones a la misma, que se aclaran en cada punto. Dos ejemplos de esas limitaciones son: por un lado, los datos de unidades producidas en fechas recientes, que sólo se tienen para municipios de la Zona VIVE con más de 10.000 habitantes; por otro, los datos desagregados de precios, que sólo están disponibles para los municipios costeros de las provincias estudiadas, los que incluyen algunos municipios no considerados VIVE (como es el caso del término municipal de Barcelona).

Se recomienda la lector estar atento a las indicaciones hechas en cada apartado para salvar las deficiencias en la disponibilidad de información.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	COSTA	PROVINCIA	MUNICIPIOS
ANDALUCÍA	LUZ	CADIZ	Cádiz, Chiclana, Chipiona, Conil, Puerto de Santa María, Rota, Sanlúcar de Barrameda, Tarifa.
		HUELVA	Ayamonte, Isla Cristina, Lepe, Punta Umbría.
	SOL	ALMERÍA	Bedar, Carboneras, Mojácar, Roquetas de Mar, Turre.
		CADIZ	Algeciras, La Línea de la Concepción, San Roque.
		GRANADA	Almuñécar, Motril, Salobreña.
		MALAGA	Alhaurín de la Torre, Benahavís, Benalmádena, Estepona, Fuengirola, Istán, Marbella, Mijas, Nerja, Torremolinos, Torrox.
ISLAS BALEARES	ISLAS BALEARES	ISLAS BALEARES	Alcudia, Andratx, Calviá, Capdepera, Es Castell, Ciutadella, Eivissa, Llucmajor, Mahón, Es Mercadal, Palma de Mallorca, Pollença, San Antonio, Sant Joan, Sant Lluís, Santa Eulalia, Son Servera.
CANARIAS	CANARIAS	LAS PALMAS	Mogán, Las Palmas de Gran Canaria, San Bartolomé.
		SANTA CRUZ DE TENERIFE	La Orotova, Puerto de la Cruz, Los Realejos, Santiago del Teide.
CATALUÑA	BRAVA	BARCELONA	Arenys de Mar, Calella, Canet, Mataró, Pineda de Mar, Premiá de Mar, Vilassar de Mar.
		GERONA	Begur, Blanes, Cadaques, Calonge, Castell-Platja D'Aro, La Escala, Llançà, Lloret de Mar, Palafruguell, Palamos, Portbou, Roses, Sant Feliu de Guíxols, Tossa de Mar.
	DORADA	BARCELONA	Cubelles, Sant Pere de Ribes, Sitges, Vilanova i la Geltrú.
		TARRAGONA	La Ametlla de Mar, Calafell, Cambrils, Montroig del Camp, Salou, Tarragona.
COMUNIDAD VALENCIANA	AZAHAR	CASTELLÓN	Almassora, Benicarló, Benicassim, Castellón, Oropesa, Peñíscola, Vinaroz.
		VALENCIA	Cullera, Daimús, Gandía, Oliva.
	BLANCA	ALICANTE	Alicante, Altea, Benidorm, Calpe, Denia, Guardamar, Javea, Santa Pola, Teulada, Torrevieja.
MURCIA	CALIDA	MURCIA	Los Alcázares, Mazarrón, San Javier, Aguilas, San Pedro de Pinatar.

Como ya se ha dicho, en pasajes de este estudio se hace referencia a ámbitos geográficos diferentes de la Zona VIVE, principalmente, por la imposibilidad de aislar determinada información. En caso de no poder desagregar la información a nivel municipal, se utilizará la información o estimaciones a nivel provincial, de comunidad autónoma o nacional.

En lo que respecta a la demanda, los estudios más afinados se refieren a España, Reino Unido y Alemania, si bien se hacen referencias a un nivel europeo más amplio.

Presentación del contenido

El contenido del estudio se ha dividido en cinco capítulos:

1.- Conclusiones. Resumen de la situación actual y prospectiva

En este capítulo se resumen las principales conclusiones de los capítulos de desarrollo del estudio. Se incluye:

- Características del parque de vivienda vacacional
- Características del mercado en la vivienda vacacional en el período reciente
 - Producción de vivienda en la zona VIVE
- Resumen de previsiones
 - Volumen de viviendas vacacionales demandadas hasta 2008
 - Lugar de destino de la demanda
 - Características del producto demandado
 - Precio de las viviendas vacacionales y evolución a corto plazo
- Perspectivas generales del mercado de vivienda vacacional

2.- Evolución reciente del parque de viviendas y del mercado de vivienda vacacional en España

Este capítulo analiza la estructura del parque residencial en los municipios que conforman el ámbito de estudio, según los datos procedentes del último Censo de 2001, estableciendo, también, una comparación con el parque de diez años antes. Se incluye, de manera especial, una estimación del parque de vivienda vacacional en 2001. Por otro lado, se estudian las características principales de los residentes actualmente en estos municipios y del uso de las viviendas.

Posteriormente, se estudia el mercado reciente del parque de viviendas, desde la perspectiva de la producción, el precio, el perfil del comprador y las empresas participantes. Aparece, también, la opinión de los promotores de vivienda vacacional sobre el comportamiento del mercado.

Se exponen la evolución comparada del parque de viviendas, con la actividad hotelera y turística, el impacto sobre la actividad productiva general, así como las medidas de competitividad de España frente a los principales países competidores.

3.- Previsión de la demanda

Este capítulo trata de la demanda futura de viviendas vacacionales. Al existir un interés creciente de los promotores nacionales en este mercado, se supone que toda, o la mayor parte, de esa demanda será satisfecha; por lo tanto, el volumen previsto de la demanda se considera igual al nivel de actividad futuro.

La estimación de las características del producto demandado ha sido cubierta por encuestas realizadas en España, Reino Unido y Alemania. La estimación cuantitativa incluye, también, otros países europeos.

4.- Elementos de la oferta futura de viviendas vacacionales

El marco de la oferta de viviendas lo dará la legislación existente, referida a la vivienda vacacional, en cada una de las comunidades autónomas de la Zona VIVE. Este marco constituye el punto de partida del Capítulo que abarca, así mismo, la visión de la evolución del mercado por parte del promotor: tendencias del comprador, tipo de producto, precios, competencia, etc.

Posteriormente, se estudian los canales de distribución empleados para comercializar y promover la vivienda vacacional, así como su uso por parte de los compradores potenciales.

El capítulo continúa con una estimación de la evolución a corto plazo del precio en las provincias en las que se ubican los municipios pertenecientes a la zona VIVE. Por último, se establecen las tendencias de la competitividad del mercado español.

5.- Referencias bibliográficas

El último capítulo contiene una lista, cercana a lo exhaustivo, de documentos y fuentes de información de utilidad para investigaciones posteriores.

1.- Conclusiones. Resumen de la situación actual y prospectiva

Este Capítulo expone las principales conclusiones del trabajo realizado y apuntan las tendencias previsibles del mercado de vivienda vacacional en España.

1.1.- Situación a 2001. Dimensión y características del mercado de la vivienda vacacional

- El parque de vivienda vacacional en la zona VIVE asciende a 946.998 viviendas, lo que representa el 37,2% del parque total de viviendas de dicha Zona. Dentro de esta cifra, las viviendas secundarias suponen un total de 784.444 (recordar que las viviendas vacacionales están formadas por las viviendas secundarias y las principales de personas desplazadas de otras zonas en los últimos diez años).
- La Costa Blanca es el destino del 21,5% del parque, seguida por la Costa del Sol con un 18,4%.
- Los municipios de la zona VIVE incluidos en la Costa Cálida, presentan el mayor porcentaje de vivienda vacacional, con más del 57% sobre el total del parque de viviendas de esos municipios. Los municipios situados en la Costa Blanca y Costa Brava, superan el 45% de su parque dedicado al uso vacacional.

Por provincias, Gerona, Murcia, Valencia y Huelva tienen los municipios con mayor proporción de su parque dedicado a vivienda vacacional.

- La forma de presentar la información de los Censos (explotación de datos) no permite establecer la evolución del parque de vivienda vacacional en el periodo intercensos 1991-2001, si se puede hacer para las viviendas secundarias. En ese periodo, las viviendas secundarias han crecido un 8,1%, cayendo su peso sobre el total del parque residencial.
- Muchos de los municipios que se consideran "vacacionales" tienen un elevado número de residentes habituales, por lo que el peso de las viviendas principales es importante, ganando terreno a la vivienda secundaria.
- Existen más de 350.000 viviendas desocupadas en la zona VIVE, muchas de ellas pueden ser susceptibles de convertirse en viviendas vacacionales.

1.2.- Situación a 2001. Características del parque de viviendas existentes en la zona VIVE

- La superficie media de las viviendas existentes actualmente en la zona VIVE era de 87,2 metros cuadrados útiles en 2001, habiendo aumentado un 6,4% en los diez últimos años. Las viviendas más grandes se encuentran en Baleares y la Costa del Azahar.
- La mayor parte de las viviendas cuenta con tres dormitorios en 2001, cuando en 1991, la mayor parte tenía dos dormitorios. Canarias dispone de las viviendas con menor número de dormitorios y la Costa Cálida se sitúa en el polo opuesto.
- No existen grandes diferencias entre los equipamientos de las viviendas vacacionales existentes. Sólo cabe destacar que los municipios de la provincia de Barcelona presentan niveles medios algo superiores al resto y que en Almería, Granada y Huelva se obtienen los valores más bajos.

1.3.- El mercado en 2000 – 2002. Producción de viviendas en la zona VIVE

- El nivel de producción se obtiene del informe de visados que publica el Ministerio de Fomento, estos datos sólo permiten conocer la situación de los municipios de la Zona VIVE con más de 10.000 habitantes.
La producción de vivienda en la zona VIVE – para municipios de más de 10.000 habitantes – ha descendido entre 2000 y 2002 un 7,3%, de 84.188 viviendas a 78.104.
Baleares y Canarias presentan los descensos de producción más notables, con más de un 30% en estos años. Por el contrario, la Costa Cálida ha incrementado su producción en más de un 25%, Andalucía también ha registrado un avance, siendo de un 2%.
Recordar que no se conocen los datos desglosados de los municipios pequeños, normalmente interiores y que pueden constituir un importante foco de producción en los próximos años.
- Esta producción supone entre un 15 y un 16% de la total en España.
- Aproximadamente el 75% de las viviendas producidas son multifamiliares, siendo el resto unifamiliares. En los últimos tres años, se ha incrementado la producción de viviendas en altura en los municipios que conforman la Zona VIVE.

1.4.- Previsiones. Volumen de viviendas vacacionales demandadas hasta 2008

- La demanda de vivienda vacacional en compra en España se estima, para 20004, en unas 116.000 unidades, incrementándose hasta un total de

151.000 en 2008. Esta estimación incluye viviendas nuevas en la demanda nacional y nuevas y de segunda mano en la demanda extranjera.

- De estas viviendas, la demanda nacional supone algo más de 60.000 viviendas nuevas en 2004, estimándose para 2008 por encima de las 72.000.
- La demanda extranjera supone en 2004 unas 56.000 viviendas, entre nuevas y de segunda mano. Para 2008 esta cantidad se elevará por encima de las 76.000.
- Dentro de la demanda nacional la Comunidad de Madrid ostenta el mayor porcentaje de la misma (16% de la demanda nacional), situación que se mantendrá a medio plazo. Las comunidades autónomas que le siguen en importancia como origen de la demanda nacional de vivienda vacacional son Cataluña, con un 14%, peso que descenderá en los próximos años, Andalucía, con un 13% (que se incrementará hasta alcanzar la importancia relativa de la Comunidad de Madrid), Castilla y León, que pasará del 10% actual a aproximadamente un 7% y la Comunidad Valenciana, que ganará peso hasta suponer el 12% de la demanda total.
- Respecto a la demanda extranjera de viviendas vacacionales, existe una elevada concentración en manos de británicos y alemanes, que seguirán concentrando la mayor parte de los demandantes a medio plazo. Las previsiones apuntan a que países como Noruega o Suecia adquirirán mayor relevancia entre los potenciales compradores de vivienda vacacional.

El peso relativo de otros posibles países demandantes no va a incrementarse a medio plazo en valores relativos, pues no se espera un descenso significativo en el peso de los mayores demandantes. Muchos de estos países, si bien suponen tienen atractivo por el incremento de la renta per cápita, no parecen presentar a corto plazo perspectivas de convertirse en demandantes masivos de vivienda vacacional.

1.5.- Previsiones. Lugar de destino de la demanda

- La Costa del Sol y la Costa Blanca son los dos destinos principales de los demandantes procedentes del Reino Unido.
- Los demandantes alemanes se decantan por Costa del Sol, Baleares, Costa Brava y Canarias.
- La Costa del Sol y la Costa Brava son, en ese orden, las costas más demandadas por los españoles. Dentro de la Costa del Sol, Málaga es el destino principal. Las provincias andaluzas de Almería, Huelva y Cádiz presentan creciente interés, así como la costa murciana.
- En opinión de los principales promotores de vivienda vacacional en la costa española, Murcia y Almería son actualmente los destinos con mayor potencial de crecimiento de cara a la demanda nacional. Respecto a la demanda extranjera, habría que añadir a estas dos provincias la de Málaga como principales destinos a corto y medio plazo.

1.6.- Previsiones. Características del producto demandado

- La vivienda que demanda el comprador procedente del Reino Unido, presenta las siguientes características:
 - El 82% está buscando viviendas unifamiliares, de ellas, el 60% aisladas.
 - El 48% de la demanda se centra en viviendas de dos dormitorios, la suma de la demanda de dos y tres dormitorios representa el 87%.
 - El 47% desearía tener equipada su vivienda con dos baños completos, una cuarta parte se conforma con un baño y un aseo.
 - La superficie debería oscilar entre los 71 y 90 metros cuadrados útiles para las viviendas en altura o unifamiliares más pequeñas, llegando hasta algo más de 110 metros cuadrados útiles en las más grandes.
 - Los aspectos más valorados por parte de los británicos en la adquisición de la vivienda son: el trato e información recibida en el proceso de compra, la existencia de zonas ajardinadas, la cocina amueblada y la climatización de la vivienda.
 - El entorno de la vivienda se debe caracterizar por la bonanza del clima, la limpieza, la adecuación de las instalaciones sanitarias e infraestructuras y la tranquilidad.
- En el caso de los demandantes alemanes:
 - El 60% está buscando viviendas unifamiliares, predominando, entre ellas, las adosadas.
 - Más de la mitad (52%) está buscando viviendas de dos dormitorios. A diferencia del mercado británico, y como consecuencia de la mayor proporción de vivienda en altura demandada, el 21% se decanta por un dormitorio y otro 23% por 3 dormitorios.
 - Las viviendas debería equiparse con un baño completo para el 44% de los demandantes, o un baño y un aseo para el 32%.
 - Para las viviendas en altura, la superficie no debería superar los 70 metros cuadrados útiles en la mayor parte de los casos, si bien una parte de la demanda desearía viviendas algo más grandes. No obstante, para las viviendas más grandes, no existen muchos hogares que deseen tener viviendas con más de 110 metros cuadrados útiles.
 - Los alemanes valoran por encima de cualquier equipamiento de la vivienda el trato recibido en el proceso de compra y la información facilitada. A continuación se encuentran las calidades interiores de la vivienda y de los elementos comunes, la adecuación de los tiempos de entrega y el servicio post-venta y la existencia de cocina amueblada.
 - Este público preferirá zonas con buenos niveles de infraestructuras y comunicaciones, unos precios adecuados, buenas condiciones climáticas y una completa gama de servicios.
- Es destacable el hecho que sólo el 7% de los encuestados en el Reino Unido y Alemania piensan dedicar la vivienda a inversión mediante su alquiler.

- Para el comprador nacional:
 - El 47% de las viviendas demandadas por los entrevistados son multifamiliares, repartiéndose el resto de la demanda entre viviendas unifamiliares y en otros tipos de vivienda, la mayoría rurales.
 - La mayor parte de las viviendas en altura se demandan con una superficie de entre 51 y 70 metros cuadrados útiles, siendo la superficie máxima demandada de 91 a 110 metros cuadrados útiles. Las viviendas unifamiliares comienzan su demanda entre los 71 y los 90 metros cuadrados útiles, existiendo demandantes que superan los 250 metros cuadrados útiles.
 - La demanda se centra entre dos y tres dormitorios, con el 43% de la misma en el primer caso y el 33% en el segundo.
 - Los que prefieren viviendas equipadas con un baño y con un baño y un aseo representan el 73%.

1.7.- Previsiones.

Preferencias de los compradores potenciales con respecto al precio de las viviendas vacacionales

- La gran mayoría de los británicos y alemanes entrevistados prevé pagar por su vivienda vacacional en España entre 120.000 y 240.000 . Por tipologías, si bien la dispersión es importante en función de la antigüedad de la vivienda y su localización, la vivienda en altura oscila de 90.001 a 150.000 euros, con un segundo grupo de 180.000 a 300.000 euros; la vivienda unifamiliar adosada de 120.001 a 240.000 euros y la vivienda unifamiliar aislada de 180.001 a 330.000 euros.
- La mayor parte de la demanda nacional prevé pagar por su vivienda entre 90.000 euros y 120.000 euros, si bien más del 60% prevé pagar cantidades superiores. Es de destacar, por ejemplo, que más del 20% de ellos está dispuesto a pagar más de 180.000 euros.

1.8.- Previsiones. Estimación de la evolución del precio de las viviendas vacacionales.

- Puesto que las series de precios disponibles, en la zona que nos interesa, se refieren a municipios costeros, con independencia de que estén incluidos en nuestra Zona VIVE o no, los resultados deben interpretarse con especial cuidado en algunas provincias. Se estima que el precio de la vivienda nueva en el conjunto de los municipios costeros que conforman las provincias incluidas en la zona VIVE se incrementará, desde el segundo trimestre de 2003 hasta finales del 2005 en un 35,7%, alcanzando las viviendas un precio medio de 1.851,35 euros/m_u.
- Los precios medios absolutos más elevados se alcanzan en la provincia de Barcelona y en Baleares. Recordar que, en el primer caso, están incluidos los datos del propio municipio de Barcelona, así como los que constituyen su área de influencia y son costeros.
- En incrementos relativos, Barcelona vuelve a ser la provincia que más va a subir su precio hasta 2005, siempre teniendo en cuenta lo comentado en el punto anterior. Tarragona, Alicante y Málaga se sitúan a continuación en incrementos más elevados previstos. Las provincias con menores incrementos de precio hasta 2005 son Las Palmas, Almería, Murcia, Valencia y Castellón.

1.9.- Perspectivas generales del mercado de vivienda vacacional

- El mercado de vivienda vacacional presenta una clara tendencia a mantener su creciente volumen de actividad actual, aumentando su peso dentro del negocio promotor residencial global.
- En el corto plazo, la producción orientada al mercado nacional debe conformarse – mayoritariamente – como viviendas en altura, la que representa el prototipo de vivienda turística tradicional.
- No obstante, en opinión de los promotores inmobiliarios, cobra cada vez más importancia la ejecución de un nuevo concepto de vivienda vacacional. Este tipo de vivienda enlaza más con el modelo de demanda extranjero que se orienta hacia la vivienda unifamiliar. Se trata de proyectos en los que se apuesta por la creación de núcleos equipados con servicios comerciales, de ocio, golf, equipamiento hotelero, SPA, etc. Ya no es tan importante situarse en primera línea de playa, como crear un entorno adecuado con los servicios, infraestructuras y comunicaciones necesarias. Especial atención merecen los proyectos que se orientan hacia la atención sanitaria, debido a la edad de una parte importante de la demanda potencial, tanto nacional como extranjera. Los complejos definidos como viviendas asistidas cubrirán un importante espectro de la demanda.
- La transmisión del concepto "calidad" unido a la oferta residencial vacacional, adquiere importancia fundamental, sobre todo ligado a una demanda extranjera más exigente. Este concepto debe ir ligado tanto al producto, que debe adaptarse a cada cliente tipo, como a su comercialización. El cliente objetivo de la vivienda vacacional española ofrece múltiples perfiles, derivados de sus diferentes orígenes geográficos.
- La valoración que asigna el cliente, sobre todo extranjero al proceso de compraventa de las viviendas es cada vez más elevada. Resulta fundamental la claridad en el proceso, la información que se dedica al cliente y el mimo con que se le trate a lo largo de la compra, así como el servicio post-venta recibido.

La mayor sensibilidad de los extranjeros a la transparencia del proceso de venta se debe a su menor conocimiento de la legislación, los usos y costumbres y las instituciones españolas.

Es difícil exagerar sobre la conveniencia de un trato correcto en el proceso de compraventa, un comentario crítico, resultaría muy perjudicial para un mercado que goza de unas perspectivas excelentes.

- El litoral español, así como las zonas del interior próximas cuentan todavía con una buena cantidad de suelo disponible y con buena disposición de los gobiernos autonómicos y municipales, en la mayor parte de las ocasiones, a potenciar el sector residencial vacacional. De este modo, surgen ahora localizaciones que no han gozado tradicionalmente de un fuerte empuje en este sector, como lo son las provincias de Murcia o Almería. La edificación residencial en estas zonas puede y debe armonizarse con políticas medioambientales adecuadas permitiendo la sostenibilidad del mercado vacacional.

- Ante la dificultad de la comercialización del producto en el extranjero, cobra importancia el compartir experiencias e información a nivel de empresas y asociaciones y la relación de los promotores con empresas especializadas en comercialización que entiendan y coincidan en el interés de potenciar el mercado español.

- Nuestro país se conoce en el extranjero, principalmente, por medio de las visitas que recibe como destino turístico. Este brillante comportamiento turístico está relacionado con la promoción específica efectuada por las Administraciones Públicas. Esa promoción no debería olvidar el mercado residencial, de contrastada importancia para la actividad económica general – como se demuestra en este estudio – y que, además, se realimenta mutuamente con el turismo tradicional.

Se ha podido observar los buenos resultados ofrecidos en el Reino Unido la celebración de ferias inmobiliarias y turísticas inmobiliarias. Esta fórmula, promovida tanto por organizaciones estatales como por asociaciones privadas, supone una de las principales fuentes de información del comprador británico.

Campañas de fomento de la oferta de España como destino turístico y residencial en otros mercados distintos del Reino Unido, incrementarían – con toda probabilidad – la demanda extranjera.

- Es destacable la ventaja competitiva de España frente a los países rivales en el mercado de viviendas vacacionales. No obstante, existe un buen número de países que han encontrado en el llamado turismo residencial una actividad económica atractiva fomentan desde instancias públicas y privadas. Son ejemplos, en este sentido, Croacia, Grecia, Portugal, Túnez y Marruecos, constituyen una alternativa creciente a nuestro mercado.

2.- Evolución reciente del parque de viviendas y del mercado de vivienda vacacional en España

2.1.- El parque de vivienda y la vivienda vacacional en 2001

2.1.1.- El parque de viviendas actual y uso

Para comenzar a situar el análisis, se va a estudiar el parque total de viviendas existente en los municipios de la zona VIVE, su evolución y distribución por usos. Posteriormente, se analiza el parque de vivienda vacacional, objeto del análisis, como parte integrante de este total.

En los últimos diez años, el parque de viviendas en los principales municipios de nuestras costas, ha pasado de 2.008.828 viviendas, a 2.545.222, lo que supone un incremento de 536.394 viviendas (26,7% sobre el parque inicial), con una variación media anual de casi el 2,4% (53.639 viviendas anuales). (Ver Tabla 1).

Durante estos años ha cambiado profundamente el paisaje residencial de los ámbitos analizados, incrementándose el número y espacio utilizado por las nuevas edificaciones, así como los elementos que las acompañan, entre ellos: campos de golf, marinas, zonas de ocio y zonas comerciales. La mayor concentración de viviendas en los municipios costeros de la zona VIVE se encuentra en Andalucía y la comunidad Valenciana, con más del 55% del parque total.

Tabla 1 Parque de vivienda de la zona VIVE por CC.AA., 2001

	2001	Distribución
Cataluña	476.948	18,7%
Comunidad Valenciana	694.978	27,3%
Baleares	331.738	13,0%
Región de Murcia	98.265	3,9%
Andalucía	716.142	28,1%
Canarias	227.151	8,9%
Total CC.AA.	2.545.222	100%

Unidad: Absolutos y Porcentajes
Base: Número de viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 2001 y elaboración propia

Atendiendo a la distribución por costas, la mayor parte del parque de viviendas se concentra en la Costa del Sol, Costa Blanca y Baleares. (Ver Tabla 2).

Tabla 2 Parque de vivienda de la zona VIVE por Costas, 2001

	2001	Distribución
Costa Azahar	250.180	9,8%
Baleares	331.733	13,0%
Costa Blanca	444.798	17,5%
Costa Brava	260.918	10,3%
Costa Cálida	98.265	3,9%
Canarias	227.151	8,9%
Costa Dorada	216.035	8,5%
Costa de la Luz	253.101	9,9%
Costa del Sol	463.041	18,2%
Total Costas	2.545.222	100%

Unidad: Absolutos y Porcentajes
Base: Número de viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 2001 y elaboración propia

Gráfico 1 Distribución del Parque de Viviendas de la zona VIVE por CC.AA. y Provincias, 2001



Unidad: Porcentajes.
Base: Número de viviendas.
Fuente: INE, Censo de viviendas de 2001 y elaboración propia

Gráfico 2 Distribución del Parque de Viviendas de la zona VIVE por Costas, 2001



Unidad: Porcentajes.
Base: Número de viviendas.
Fuente: INE, Censo de viviendas de 2001 y elaboración propia

Si se analiza cómo ha evolucionado el parque de viviendas en los diez últimos años, teniendo en cuenta su distribución por Comunidades Autónomas, Murcia es la que presenta un mayor incremento porcentual (32,5%), si bien los municipios situados en la Comunidad Valenciana, Andalucía y Canarias presentan incrementos en torno al 29%. Cataluña y sobre todo Baleares son las comunidades de menor crecimiento. (Ver Tabla 3).

Tabla 3 Evolución del Parque de Viviendas de la zona VIVE por CC.AA., 1991 y 2001

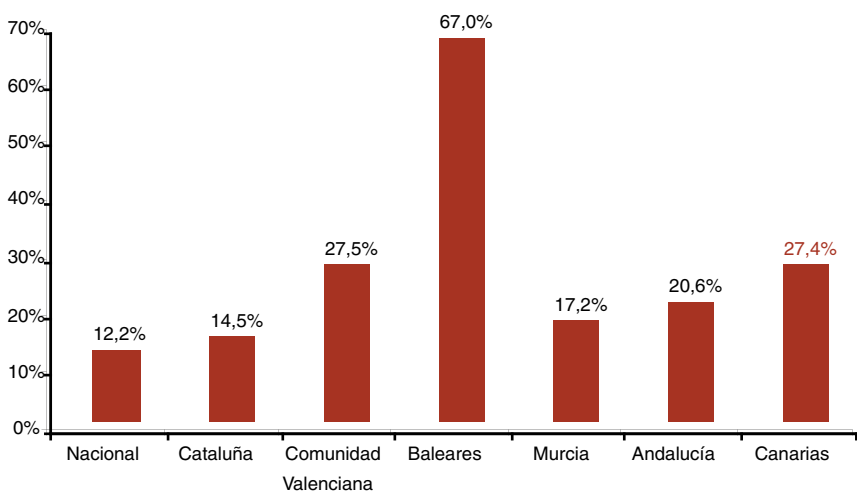
	1991	2001	Incremento absolutos	Incremento relativo	Incremento relativo anual
Cataluña	388.417	476.948	88.53	22,8%	2,1%
Comunidad Valenciana	538.528	694.978	156.450	29,1%	2,5%
Baleares	276.618	331.733	55.125	19,9%	1,8%
Región de Murcia	74.178	98.265	24.08	32,5%	2,8%
Andalucía	554.992	716.142	161.150	29,0%	2,5%
Canarias	176.100	227.151	51.05	29,0%	2,5%
TOTAL CC.AA.	2.088.828	2.545.222	536.394	26,7%	2,4%

Unidad: Absolutos y Porcentajes
Base: Número de viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

El parque de viviendas de la zona VIVE supone el 12,2% del total de viviendas a nivel nacional, siendo más representativa si cabe a nivel comunitario, sobre todo en la Islas Baleares, donde el parque de vivienda de la zona VIVE supone el 67% del total de las islas en 2001. (Ver Gráfico 3).

No obstante, en casi todas las Comunidades analizadas, el porcentaje supera el 20%, excepción hecha de Cataluña y Murcia, como consecuencia de la importancia relativa que tiene en la primera Barcelona y su área de influencia, y en la segunda la de la propia capital y Cartagena.

Gráfico 3 Importancia relativa del Parque de Viviendas de la zona VIVE sobre el total de cada CC.AA., 2001



Unidad: Porcentajes
Base: Número de viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 2001 y elaboración propia

La provincia en la que los municipios estudiados sufren un mayor incremento del parque en el último decenio es la de Huelva con un 53,4%. Corresponde también a Andalucía la segunda provincia con el mayor incremento, Almería con un 38,1%. (Ver Tabla 4).

Es interesante observar cómo, precisamente las dos provincias que en la actualidad presentan un mayor "olfato de negocio" en las opiniones de los promotores, no hay más que echar un vistazo a las costas de Isla Cristina o Isla Antilla por un lado, y de Roquetas de Mar y El Ejido por otro, para darse cuenta de ello, son las que mayor tasa de incremento del parque han tenido en los últimos diez años. Le siguen Santa Cruz de Tenerife y la provincia de Murcia.

Del mismo modo, se constata el importantísimo desarrollo que se ha producido en los municipios de la provincia de Alicante. Su incremento en unidades es el más importante, con un crecimiento relativo de algo más del 30%.

En el polo opuesto se sitúan Menorca e Ibiza y Gerona, con incrementos en el parque de vivienda muy inferiores al resto.

Tabla 4 Evolución del Parque de Viviendas de la zona VIVE por Provincias, 1991 y 2001

	1991	2001	Incremento absolutos	Incremento relativo	Incremento relativo anual
Gerona	137.778	157.812	20.030	14,5%	1,4%
Barcelona	133.856	167.206	33.350	24,9%	2,2%
Tarragona	116.789	151.931	35.142	30,1%	2,6%
Castellón	122.685	155.520	32.835	26,8%	2,4%
Valencia	73.988	94.660	20.672	27,9%	2,5%
Alicante	341.855	444.7998	102.948	30,1%	2,6%
Mallorca	202.240	250.720	48.471	24,0%	2,1%
Menorca	35.515	36.857	1.342	3,8%	0,4%
Ibiza	38.840	44.161	5.312	13,7%	1,3%
Murcia	74.178	98.265	24.087	32,5%	2,8%
Almería	28.451	39.290	10.839	38,1%	3,2%
Granada	50.092	61.411	11.319	22,6%	2,0%
Málaga	217.099	283.266	66.167	30,5%	2,7%
Cádiz	225.032	279.521	54.489	24,2%	2,2%
Huelva	34.318	52.654	18.336	53,4%	4,3%
Las Palmas	135.624	173.198	37.574	27,7%	2,4%
Sta Cruz de Tenerife	40.476	53.953	13.477	33,3%	2,9%
TOTAL PROVINCIAL	2.088.828	2.545.222	536.394	26,7%	2,4%

Unidad: Absolutos y Porcentajes

Base: Número de viviendas

Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

Según la tradicional subdivisión que se hace de las costas españolas, se aprecia un menor crecimiento del parque de viviendas en la Costa Brava (formada por municipios de Barcelona y Gerona) frente al resto, con un porcentaje del 16,7%. Hay que destacar el crecimiento de la Costa Cálida (formada por municipios de Murcia), la cual, como se comentó anteriormente, ha experimentado un alto crecimiento en el volumen de viviendas de 1991 a 2001, con un porcentaje del 32,5%. (Ver Tabla 5).

Desde el punto de vista del incremento en unidades, la Costa del Sol y la Costa Blanca han experimentado un crecimiento del parque de más de 100.000 viviendas cada una.

La Costa Dorada y la Costa de la Luz, presentan también importantes crecimientos relativos de su parque de viviendas.

Tabla 5 Evolución del Parque de Viviendas de la zona VIVE por Costas, 1991 y 2001

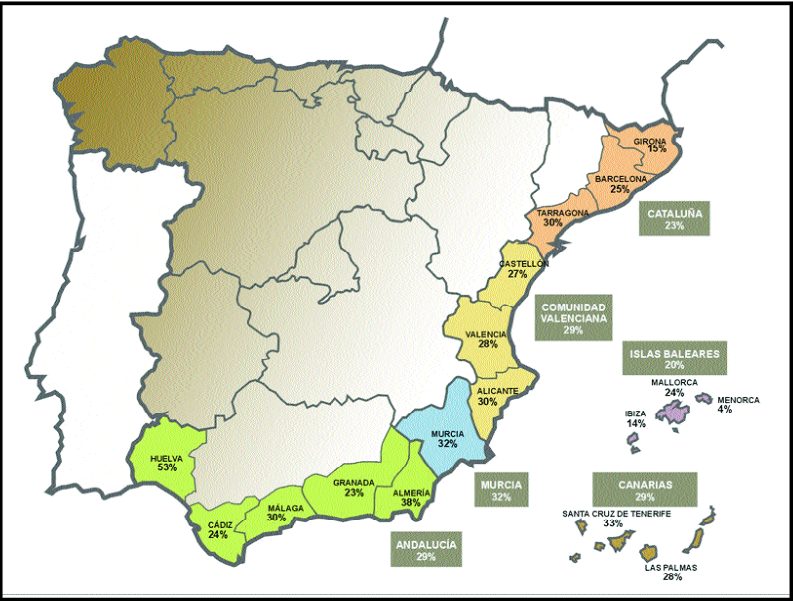
	1991	2001	Incremento absolutos	Incremento relativo	Incremento relativo anual
Costa Azahar	196.678	250.180	53.507	27,2%	2,4%
Baleares	276.618	331.733	55.125	19,9%	1,8%
Costa Blanca	341.855	444.798	102.948	30,1%	2,6%
Costa Brava	223.635	260.918	37.278	16,7%	1,5%
Costa Cálida	74.178	98.265	24.087	32,5%	2,8%
Canarias	176.100	227.150	51.051	29,0%	2,5%
Costa Dorada	164.782	216.035	51.253	31,1%	2,7%
Costa de la Luz	194.478	253.104	58.628	30,1%	2,6%
Costa del Sol	360.519	463.041	102.522	28,4%	2,5%
TOTAL COSTAS	2.088.828	2.545.222	536.394	26,7%	2,4%

Unidad: Absolutos y Porcentajes

Base: Número de viviendas

Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

Gráfico 4 Incremento del Parque de Viviendas de la zona VIVE por CC.AA. y Provincias, 1991 - 2001



Unidad: Porcentajes.
Base: Número de viviendas.
Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

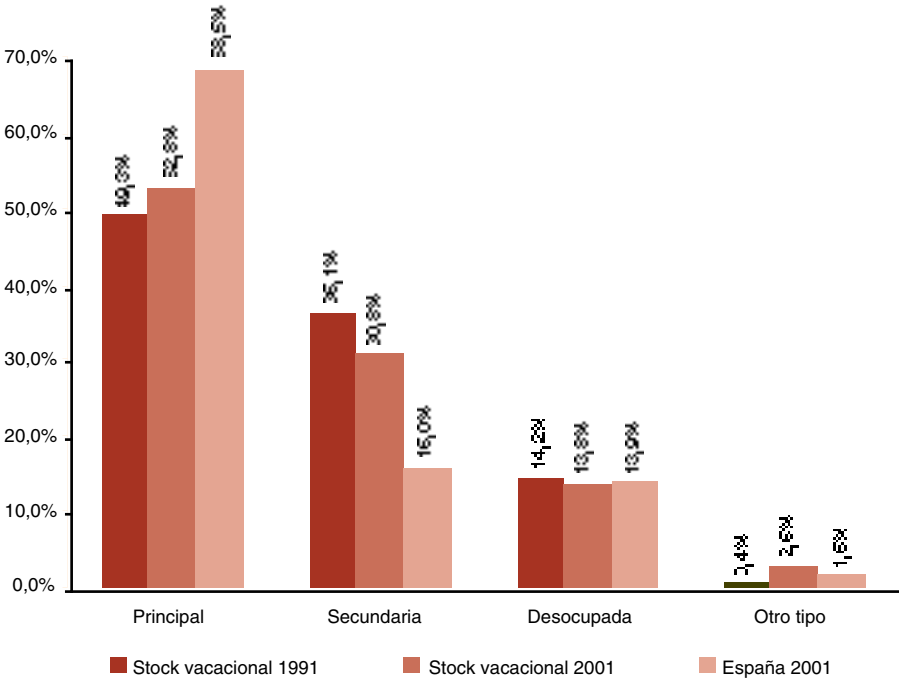
Gráfico 5 Incremento del Parque de Viviendas de la zona VIVE por Costas, 1991 - 2001



Unidad: Porcentajes.
Base: Número de viviendas.
Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

En cuanto al uso del parque de viviendas de los municipios costeros de la zona VIVE, el 30,8% del parque analizado se está usando actualmente como vivienda secundaria. Pero curiosamente, éste porcentaje relativo ha disminuido en los últimos 10 años, como consecuencia del incremento de adquirentes de vivienda vacacional que fijan finalmente su residencia en estos municipios, convirtiéndose esta vivienda en la principal. (Ver Gráfico 6).

Gráfico 6 Distribución del uso del Parque de Viviendas de la zona VIVE y en España, 1991 y 2001



Unidad: Porcentajes
Base: Número de viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

El descenso porcentual de la vivienda usada como secundaria ha sido de más de 5 puntos porcentuales en los últimos diez años, compensado por un incremento de las viviendas principales y de las clasificadas en "otro tipo".

En total, el volumen de viviendas secundarias en la zona VIVE asciende en 2001 a 784.444 viviendas, sólo un 8,1% más que en 1991. Sin embargo, las viviendas principales se han incrementado en un 35,8% en el mismo periodo. También se incrementa de modo importante las viviendas vacías y sobre todo, las clasificadas en "otro tipo".

Se debe tener en cuenta la existencia de más de 350.000 viviendas desocupadas en estos municipios, susceptibles de ocuparse por la demanda potencial de vivienda vacacional en España.

La importancia relativa de la vivienda secundaria ha descendido en todas las Comunidades Autónomas con excepción de Canarias, donde se incrementa muy ligeramente. Si bien Murcia es la Comunidad en que el descenso relativo de la vivienda secundaria es más importante, cuenta con el mayor porcentaje de su parque en esta tipología, más del 50%. (Ver Tabla 6).

Todas las comunidades presentan incrementos en el volumen de vivienda secundaria, con excepción de Baleares.

Tabla 6 Distribución y evolución del Parque de Viviendas de la zona VIVE por uso y CC.AA., 1991 y 200

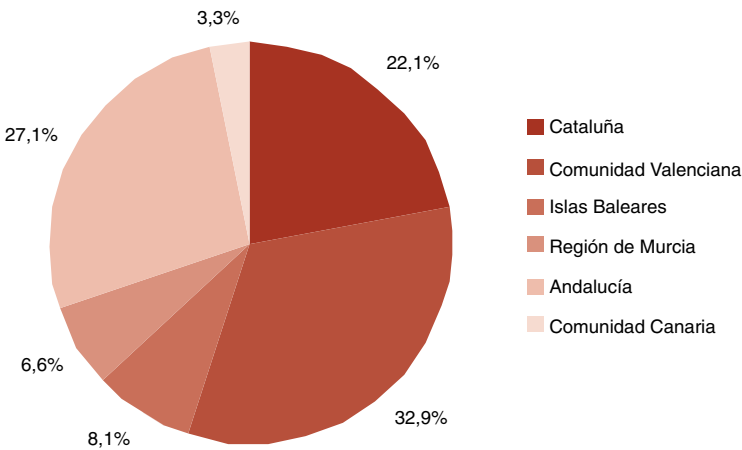
	1991						2001					
	Principal	No principal				Total	Principal	No principal				Total
		Total	Secundaria	Desocupada	Otro tipo			Total	Secundaria	Desocupada	Otro tipo	
Cataluña	169.270	219.147	165.770	51.133	2.244	388.417	238.495	238.458	173.068	51.976	13.411	476.944
Comunidad Valenciana	227.182	311.346	232.394	77.580	1.372	538.528	316.140	378.838	257.710	107.794	13.325	694.972
Islas Baleares	157.594	119.010	68.750	48.850	1.410	276.614	211.062	120.676	63.806	48.119	8.751	331.738
Región de Murcia	19.845	54.333	49.316	4.903	112	74.178	31.184	67.081	51.652	15.188	241	98.263
Andalucía	285.628	269.364	189.689	77.214	2.461	554.992	389.224	326.918	212.396	96.768	17.754	716.142
Comunidad Canaria	129.868	46.237	19.370	26.120	747	176.100	157.484	69.661	25.801	31.352	12.510	227.147
TOTAL CC.AA.	989.381	1.019.446	725.289	285.809	8.348	2.008.822	1.343.581	1.201.638	784.444	351.197	65.992	2.545.222

	1991						2001					
	Principal	No principal				Total	Principal	No principal				Total
		Total	Secundaria	Desocupada	Otro tipo			Total	Secundaria	Desocupada	Otro tipo	
Cataluña	43,6%	56,4%	42,7%	13,2%	0,6%	100%	50,0%	50,0%	36,3%	10,9%	2,8%	100%
Comunidad Valenciana	42,2%	57,8%	43,2%	14,4%	0,3%	100%	45,5%	54,5%	37,1%	15,5%	1,9%	100%
Islas Baleares	57,0%	43,0%	24,9%	17,7%	0,5%	100%	63,6%	36,4%	19,2%	14,5%	2,6%	100%
Región de Murcia	26,8%	73,2%	66,5%	6,6%	0,2%	100%	31,7%	68,3%	52,6%	15,5%	0,2%	100%
Andalucía	51,5%	48,5%	34,2%	13,9%	0,4%	100%	54,4%	45,6%	29,7%	13,5%	2,5%	100%
Comunidad Canaria	73,7%	26,3%	11,0%	14,8%	0,4%	100%	69,3%	30,7%	11,4%	13,8%	5,5%	100%
TOTAL CC.AA.	49,3%	50,7%	36,1%	14,2%	0,4%	100%	52,8%	47,2%	30,8%	13,8%	2,6%	100%

Unidad: Absolutos y Porcentajes
Base: Número de viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

Comunidad Valenciana, Andalucía y Cataluña son las que aglutinan la práctica totalidad del stock de vivienda vacacional cuyo uso se define como vivienda secundaria. (Ver Gráfico 7).

Gráfico 7 Reparto del stock de vivienda secundaria de la zona VIVE por CC.AA., 2001



Unidad: Porcentajes
Base: Número de viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 2001 y elaboración propia

Además de los ya citados municipios de Murcia, destacan por su porcentaje de vivienda secundaria superior al 50% del parque las provincias de Gerona y Huelva. (Ver Tabla 7).

Las provincias con mayor incremento relativo entre 1991 y 2001 en el valor absoluto de su vivienda secundaria, son Valencia y las dos provincias Canarias.

Tabla 7 Distribución y evolución del Parque de Viviendas de la zona VIVE por uso y Provincias, 1991 y 2001

	1991						2001					
	Principal	No principal				Total	Principal	No principal				Total
		Total	Secundaria	Desocupada	Otro tipo			Total	Secundaria	Desocupada	Otro tipo	
Gerona	41.11	96.66	76.67	18.28	1.70	137.77	58.14	99.66	86.70	10.70	2.24	157.81
Barcelona	81.95	51.90	33.89	17.60	408	133.85	115.31	51.88	28.35	17.92	5.61	167.20
Tarragona	46.20	70.58	55.20	15.24	134	116.78	65.02	86.90	58.00	23.34	5.54	151.93
Castellón	62.72	59.96	43.63	16.05	274	122.68	83.26	72.25	40.59	27.21	4.43	155.52
Valencia	29.41	44.57	36.14	8.31	118	73.98	37.79	56.86	46.44	10.00	412	94.66
Alicante	135.04	206.80	152.61	53.21	980	341.85	195.07	249.72	170.67	70.57	8.47	444.79
Islas Baleares	157.59	119.01	68.75	48.85	1.41	276.61	211.06	120.67	63.80	48.11	8.75	331.73
Murcia	19.84	54.33	49.31	4.90	112	74.17	31.18	67.08	51.65	15.18	241	98.26
Almería	11.45	16.99	12.41	4.38	197	28.45	21.02	18.26	9.89	7.44	924	39.29
Granada	21.45	28.64	23.55	5.02	67	50.09	27.40	34.00	27.16	5.83	1.00	61.41
Málaga	85.99	131.10	85.19	45.04	859	217.09	134.85	148.41	93.17	45.55	9.68	283.26
Cádiz	152.03	73.00	50.89	20.79	1.30	225.03	185.02	94.50	57.17	31.34	5.97	279.52
Huelva	14.69	19.62	17.62	1.96	30	34.31	20.92	31.73	24.98	6.58	161	52.65
Las Palmas	103.94	31.67	12.29	18.85	530	135.62	123.36	49.83	15.79	21.97	12.07	173.19
Santa Cruz de Tenerife	25.91	14.55	7.07	7.27	211	40.47	34.12	19.83	10.01	9.38	439	53.95
TOTAL PROVINCIAL	989.38	1.019.44	725.28	285.80	8.34	2.008.82	1.343.58	1.201.63	784.44	351.19	65.99	2.545.22

	1991						2001					
	Principal	No principal				Total	Principal	No principal				Total
		Total	Secundaria	Desocupada	Otro tipo			Total	Secundaria	Desocupada	Otro tipo	
Gerona	29,8%	70,2%	55,7%	13,3%	1,2%	100%	36,8%	63,2%	54,9%	6,8%	1,4%	100%
Barcelona	61,2%	38,8%	25,3%	13,2%	0,3%	100%	69,0%	31,0%	17,0%	10,7%	3,4%	100%
Tarragona	39,6%	60,4%	47,3%	13,1%	0,1%	100%	42,8%	57,2%	38,2%	15,4%	3,7%	100%
Castellón	51,1%	48,9%	35,6%	13,1%	0,2%	100%	53,5%	46,5%	26,1%	17,5%	2,9%	100%
Valencia	39,8%	60,2%	48,9%	11,2%	0,2%	100%	39,9%	60,1%	49,1%	10,6%	0,4%	100%
Alicante	39,5%	60,5%	44,6%	15,6%	0,3%	100%	43,9%	56,1%	38,4%	15,9%	1,9%	100%
Islas Baleares	57,0%	43,0%	24,9%	17,7%	0,5%	100%	63,6%	36,4%	19,2%	14,5%	2,6%	100%
Murcia	26,8%	73,2%	66,5%	6,6%	0,2%	100%	31,7%	68,3%	52,6%	15,5%	0,2%	100%
Almería	40,3%	59,7%	43,7%	15,4%	0,7%	100%	53,5%	46,5%	25,2%	19,0%	2,4%	100%
Granada	42,8%	57,2%	47,0%	10,0%	0,1%	100%	44,6%	55,4%	44,2%	9,5%	1,6%	100%
Málaga	39,6%	60,4%	39,2%	20,7%	0,4%	100%	47,6%	52,4%	32,9%	16,1%	3,4%	100%
Cádiz	67,6%	32,4%	22,6%	9,2%	0,6%	100%	66,2%	33,8%	20,5%	11,2%	2,1%	100%
Huelva	42,8%	57,2%	51,4%	5,7%	0,1%	100%	39,7%	60,3%	47,4%	12,5%	0,3%	100%
Las Palmas	76,6%	23,4%	9,1%	13,9%	0,4%	100%	71,2%	28,8%	9,1%	12,7%	7,0%	100%
Santa Cruz de Tenerife	64,0%	36,0%	17,5%	18,0%	0,5%	100%	63,2%	36,8%	18,6%	17,4%	0,8%	100%
TOTAL PROVINCIAL	49,3%	50,7%	36,1%	14,2%	0,4%	100%	52,8%	47,2%	30,8%	13,8%	2,6%	100%

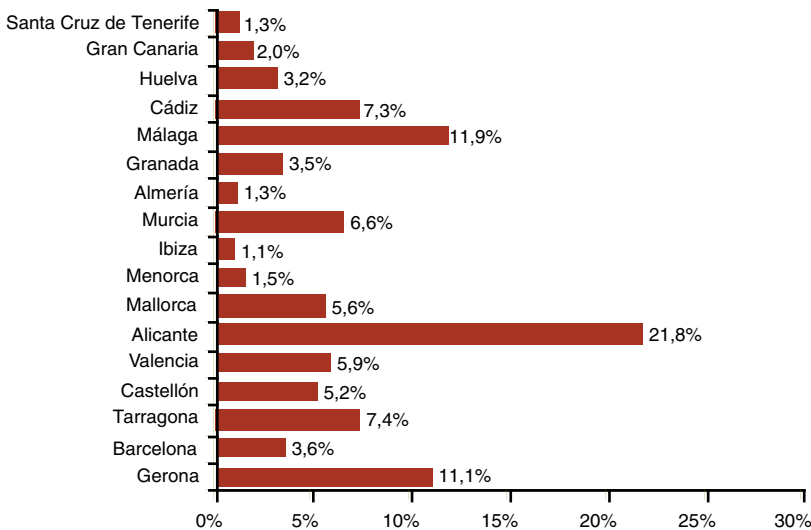
Unidad: Absolutos y Porcentajes

Base: Número de viviendas

Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

Las viviendas secundarias han descendido en las provincias de Barcelona, Castellón, Baleares (en sus tres islas) y Almería en los últimos diez años, a pesar del incremento del parque de viviendas. Alicante, Málaga y Gerona son las provincias que aglutinan mayor porcentaje de vivienda secundaria dentro del parque de viviendas. (Ver Gráfico 8).

Gráfico 8 Reparto del stock de vivienda secundaria de la zona VIVE por Provincias, 2001



Unidad: Porcentajes
Base: Número de viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 2001 y elaboración propia

Las Costas que mayor porcentaje de su stock dedica a vivienda secundaria, son la Costa Cálida, Costa Blanca y Costa Brava. En Canarias y la Costa de la Luz se producen los incrementos relativos más importantes respecto a su volumen de vivienda secundaria. En Baleares y la Costa Dorada, se reduce el volumen de vivienda secundaria respecto a 1991. (Ver Tabla 8).

Tabla 8 Distribución y evolución del Parque de Viviendas de la zona VIVE por uso y Costas, 1991 y 2001

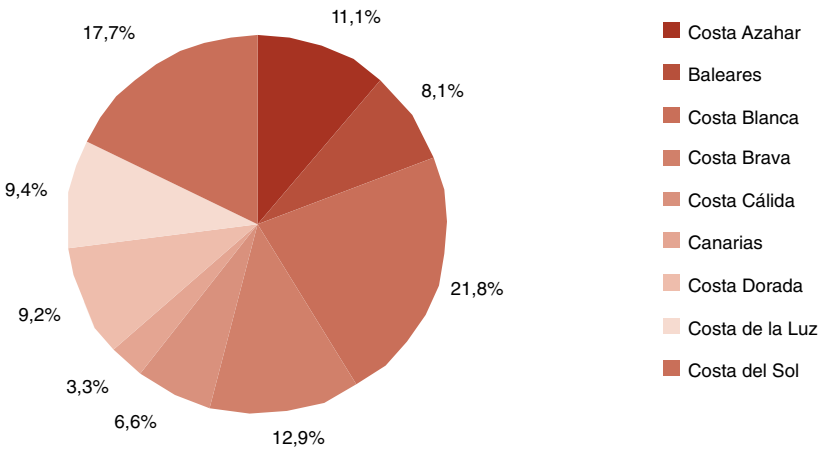
	1991					2001				
	Principal	No principal				Principal	No principal			
		Total	Secundaria	Desocupada	Otro tipo	Total	Total	Secundaria	Desocupada	Otro tipo
Costa Azahar	92.13	104.53	79.77	24.36	392	196.67	121.06	129.11	87.04	4.85
Baleares	157.59	119.01	68.75	48.85	1.41	276.61	211.06	120.67	63.80	48.11
Costa Blanca	135.04	206.80	152.61	53.21	980	341.85	195.07	249.72	170.67	70.57
Costa Brava	98.53	125.10	92.26	30.96	1.87	223.63	133.60	127.30	100.94	23.11
Costa Cálida	19.84	54.33	49.31	4.90	112	74.17	31.18	67.08	51.65	15.18
Canarias	129.86	46.23	19.37	26.12	747	176.10	157.48	69.66	25.80	31.35
Costa Dorada	70.73	94.04	73.50	20.16	368	164.78	104.88	111.14	72.12	28.86
Costa de la Luz	117.03	77.43	60.84	15.52	1.07	194.47	147.00	106.09	73.39	27.58
Costa del Sol	168.59	191.92	128.84	61.69	1.39	360.51	242.22	220.82	139.00	69.18
TOTAL COSTAS	989.38	1.019.44	725.28	285.80	8.34	2.008.82	1.343.58	1.201.63	784.44	351.19

	1991					2001				
	Principal	No principal				Principal	No principal			
		Total	Secundaria	Desocupada	Otro tipo	Total	Total	Secundaria	Desocupada	Otro tipo
Costa Azahar	46,8%	53,2%	40,6%	12,4%	0,2%	100%	48,4%	51,6%	34,8%	14,9%
Baleares	57,0%	43,0%	24,9%	17,7%	0,5%	100%	63,6%	36,4%	19,2%	14,5%
Costa Blanca	39,5%	60,5%	44,6%	15,6%	0,3%	100%	43,9%	56,1%	38,4%	15,9%
Costa Brava	44,1%	55,9%	41,3%	13,8%	0,8%	100%	51,2%	48,8%	38,7%	8,9%
Costa Cálida	26,8%	73,2%	66,5%	6,6%	0,2%	100%	31,7%	68,3%	52,6%	15,5%
Canarias	73,7%	26,3%	11,0%	14,8%	0,4%	100%	69,3%	30,7%	11,4%	13,8%
Costa Dorada	42,9%	57,1%	44,6%	12,2%	0,2%	100%	48,6%	51,4%	33,4%	13,4%
Costa de la Luz	60,2%	39,8%	31,3%	8,0%	0,6%	100%	58,1%	41,9%	29,0%	10,9%
Costa del Sol	46,8%	53,2%	35,7%	17,1%	0,4%	100%	52,3%	47,7%	30,0%	14,9%
TOTAL COSTAS	49,3%	50,7%	36,1%	14,2%	0,4%	100%	52,8%	47,2%	30,8%	13,8%

Unidad: Absolutos y Porcentajes
Base: Número de viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

Costa Blanca, Costa del Sol y Costa Brava, aglutinan algo más de la mitad del parque de vivienda que se dedica a segunda residencia. (Ver Gráfico 9).

Gráfico 9 Reparto del stock de vivienda secundaria de la zona VIVE por Costas, 2001

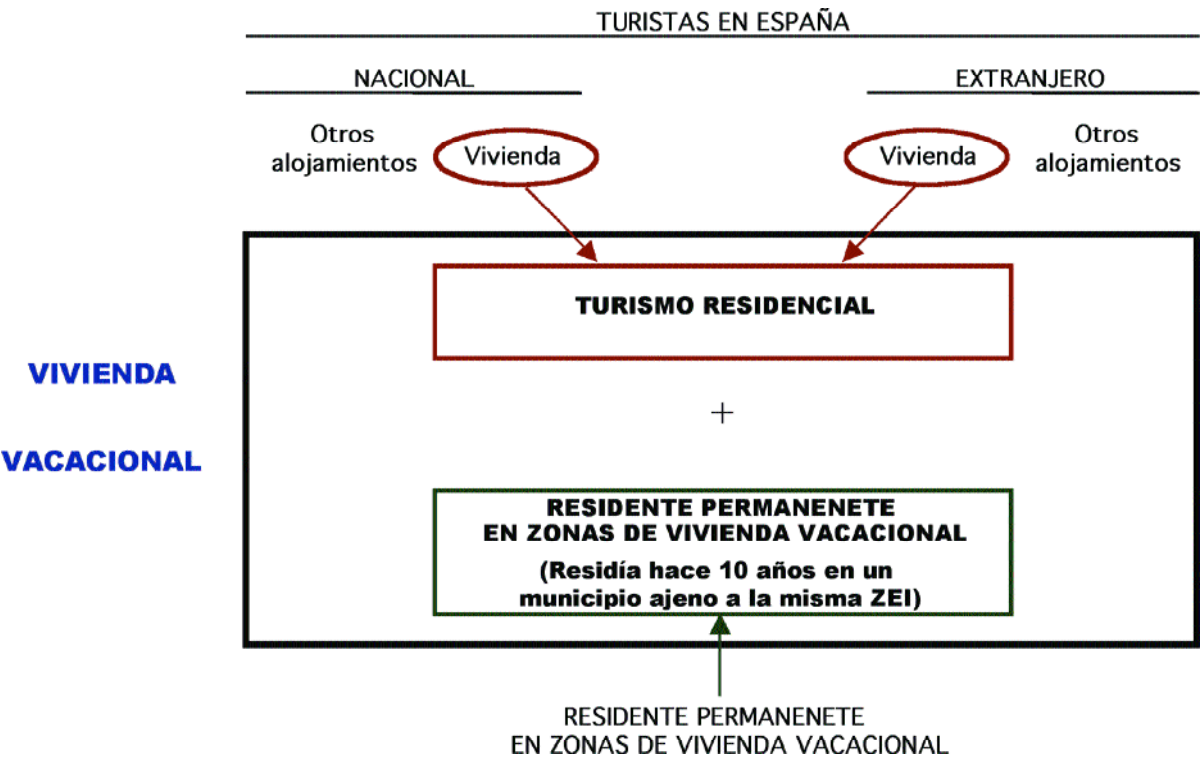


Unidad: Porcentajes
Base: Número de viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

2.1.2.- El stock de vivienda vacacional

Como se ha comentado, a partir de los datos existentes en el Censo de 2001, se procede a evaluar el stock de vivienda vacacional que hay actualmente en la zona VIVE.

Definimos la vivienda vacacional como se aprecia en el siguiente esquema:



El término ZEI es utilizado por el INE para describir zonas estadísticas intermedias entre el nivel territorial de provincia y el de municipio.

Para estimar de la mejor manera posible el stock actual de vivienda vacacional, se ha elaborado un modelo que recoja todas las posibles variantes que se incluirían en este grupo de viviendas, dejando de lado solamente la vivienda principal pura. El esquema de trabajo se basa en los datos facilitados por el Instituto Nacional de Estadística en el Censo de Población y Viviendas de 2001.

Esta forma de calcular el número de viviendas vacacionales dejaría fuera a potenciales habitantes de viviendas principales que hayan venido de otras zonas hace más de diez años.

Uso de la Vivienda	Principal	Secundaria	Vacía y otros
Residencia hace 10 años			
Mismo ZEI	No Vacacional	Vivienda Vacacional	No Vacacional
España, otro ZEI + Extranjero	Vivienda Vacacional	Vivienda Vacacional	No Vacacional

Si nos centramos en la estimación de la vivienda vacacional en la zona VIVE por Comunidades Autónomas, obtenemos que la Comunidad Valenciana representa el volumen mayor del stock de vivienda vacacional de la zona VIVE ascendiendo al 32,1% del total de viviendas vacacionales de la zona VIVE. Le sigue Andalucía y Cataluña con un 26,8% y 22,0% respectivamente, siendo minoritario el stock porcentual del resto de las Comunidades Autónomas estudiadas.

Tabla 9 Estimación de la vivienda vacacional de la zona VIVE por CC.AA., 2001

	Vivienda vacacional					
	Viviendas secundarias	Vivienda principal: Hogares por lugar de residencia en 1991				Estimación de vivienda vacacional
		Distinta ZE de la misma provincia	Distinta provincia de la misma comunidad	Otra comunidad	Residía en el extranjero	
Cataluña	173.065	14.538	7.636	5.239	8.078	208.556
Comunidad Valenciana	257.719	5.792	2.793	17.707	19.575	303.596
Baleares	63.806	1.003	0	13.256	9.728	87.793
Región de Murcia	51.652	0	0	2.137	2.552	56.341
Andalucía	212.396	8.859	7.756	9.071	15.429	253.511
Canarias	25.806	2.724	509	3.699	4.472	37.200
TOTAL CC.AA.	784.444	32.912	18.695	51.110	59.835	946.996

Unidad: Absolutos
Base: Viviendas secundarias, hogares y viviendas vacacionales
Fuente: INE, Censo de población y viviendas 2001 y elaboración propia

En cuanto al porcentaje que representa la vivienda vacacional sobre el parque de viviendas total de la zona VIVE, encontramos que la Región de Murcia es la que posee mayor porcentaje de vivienda vacacional con respecto al total de viviendas de esa Comunidad Autónoma. En el polo opuesto se encuentra Canarias.

Tabla 10 Porcentaje de vivienda vacacional sobre el parque de viviendas de la zona VIVE por CC.AA., 2001

	Estimación de vivienda vacacional	Parque de viviendas 2001	% Viv vacacional respecto al parque de vivienda
Cataluña	208.553	476.948	43,73%
Comunidad Valenciana	303.590	694.978	43,68%
Baleares	87.794	331.738	26,46%
Región de Murcia	56.347	98.265	57,34%
Andalucía	253.512	716.142	35,40%
Canarias	37.209	227.151	16,38%
TOTAL CC.AA.	946.993	2.545.222	37,21%

Unidad: Absolutos y porcentajes
Base: Vivienda vacacional y parque de viviendas
Fuente: INE, Censo de población y viviendas 2001 y elaboración propia

Por Provincias, Alicante destaca del resto de viviendas vacacionales de la zona VIVE con un 21,5%. Le sigue Málaga con un 12,5%. En el lado opuesto se encuentra Ibiza, Santa Cruz de Tenerife y Menorca, las cuales representan escasamente entre 1-2% del total del parque de viviendas vacacionales de la zona VIVE.

Tabla 11 Estimación de la vivienda vacacional de la zona VIVE por Provincias, 2001

	Vivienda vacacional					
	Viviendas secundarias	Vivienda principal: Hogares por lugar de residencia en 1991				Estimación de vivienda vacacional
		Distinta ZE de la misma provincia	Distinta provincia de la misma comunidad	Otra comunidad	Residía en el extranjero	
Gerona	86.709	1.060	3.344	1.302	2.672	95.08
Barcelona	28.350	11.753	814	1.884	3.359	46.16
Tarragona	58.007	1.713	3.478	2.053	2.047	67.29
Castellón	40.593	1.246	962	3.659	3.473	49.93
Valencia	46.446	1.013	266	891	1.316	49.93
Alicante	170.676	3.534	1.567	13.157	14.786	203.71
Mallorca	43.816	544	0	10.144	7.828	62.33
Menorca	11.753	182	0	1.291	689	13.91
Ibiza	8.238	278	0	1.821	1.211	11.54
Murcia	51.652	0	0	2.137	2.552	56.34
Almería	9.896	1.451	816	820	2.193	15.17
Granada	27.166	608	346	487	544	29.14
Málaga	93.174	4.906	4.204	4.695	11.013	117.99
Cádiz	57.173	1.612	2.050	2.861	1.392	65.09
Huelva	24.983	281	340	206	287	26.10
Las Palmas	15.791	1.689	429	3.223	2.990	24.11
Santa Cruz de Tenerife	10.014	1.033	84	476	1.482	13.09
TOTAL PROVINCIAL	784.444	32.912	18.696	51.110	59.836	946.99

Unidad: Absolutos
Base: Viviendas secundarias, hogares y viviendas vacacionales
Fuente: INE, Censo de población y viviendas 2001 y elaboración propia

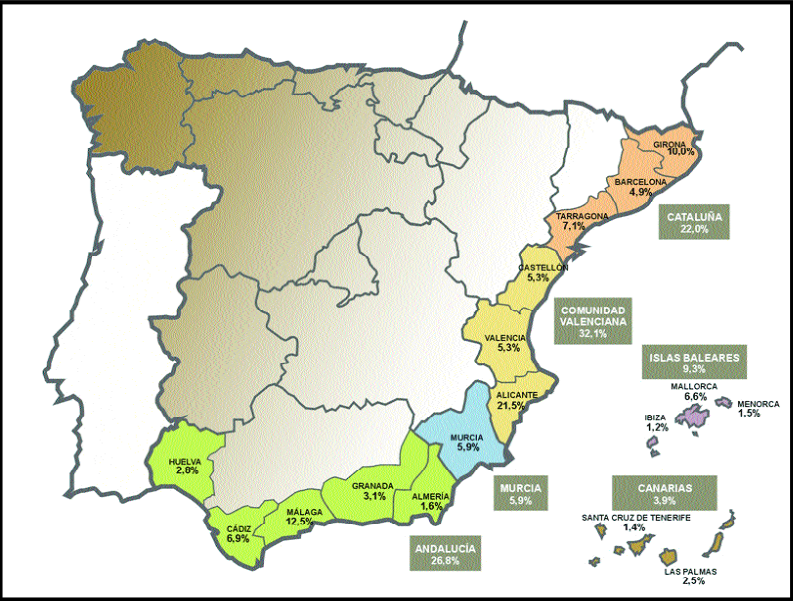
Analizando el porcentaje que representa la vivienda vacacional sobre el parque de viviendas total de la zona VIVE por provincias, encontramos que Gerona y Murcia son las que poseen mayor porcentaje de vivienda vacacional con respecto al total de viviendas de esas provincias. Con un perfil más minoritario se encuentra Las Palmas, Cádiz, Santa Cruz de Tenerife y Mallorca.

Tabla 12 Porcentaje de vivienda vacacional sobre el parque de viviendas de la zona VIVE por Provincias, 2001

	Estimación de vivienda vacacional	Parque de viviendas 2001	% Viv vacacional respecto al parque de vivienda
Gerona	95.087	157.812	60,25%
Barcelona	46.166	167.205	27,61%
Tarragona	67.299	151.931	44,30%
Castellón	49.939	155.520	32,11%
Valencia	49.932	94.660	52,75%
Alicante	203.719	444.798	45,80%
Mallorca	62.331	250.720	24,86%
Menorca	13.915	36.857	37,75%
Ibiza	11.548	44.161	26,15%
Murcia	56.341	98.265	57,34%
Almería	15.176	39.290	38,63%
Granada	29.149	61.411	47,47%
Málaga	117.992	283.266	41,65%
Cádiz	65.094	279.521	23,29%
Huelva	26.100	52.654	49,57%
Las Palmas	24.118	173.198	13,93%
Santa Cruz de Tenerife	13.091	53.953	24,26%
TOTAL PROVINCIAL	946.998	2.545.222	37,21%

Unidad: Absolutos y porcentajes
Base: Vivienda vacacional y parque de viviendas
Fuente: INE, Censo de población y viviendas 2001 y elaboración propia

Gráfico 10 Distribución de la vivienda vacacional de la zona VIVE por CC.AA. y Provincias, 2001



Unidad: Porcentajes.
Base: Viviendas vacacionales.
Fuente: INE, Censo de viviendas de 2001 y elaboración propia

Finalmente por Costas, concluimos que la Costa Blanca, representada por los municipios costeros de la provincia de Alicante, destaca del resto de las costas en cuanto a volumen de viviendas vacacionales con un 21,5%. Le sigue la Costa del Sol con un 18,4%. En el lado opuesto se encuentra Canarias y la Costa Cálida con un 3,9% y 5,9% respectivamente.

Tabla 13 Estimación de la vivienda vacacional de la zona VIVE por Costas, 2001

	Vivienda vacacional					Estimación de vivienda vacacional
	Viviendas secundarias	Vivienda principal: Hogares por lugar de residencia en 1991				
		Distinta ZE de la misma provincia	Distinta provincia de la misma comunidad	Otra comunidad	Residía en el extranjero	
Costa Azahar	87.044	2.259	1.228	4.550	4.791	99.87
Baleares	63.806	1.003	0	13.256	9.728	87.79
Costa Blanca	170.675	3.534	1.567	13.157	14.785	203.71
Costa Brava	100.942	7.117	3.734	2.327	4.848	118.96
Costa Cálida	51.652	0	0	2.137	2.552	56.34
Canarias	25.805	2.724	509	3.695	4.472	37.20
Costa Dorada	72.124	7.416	3.902	2.913	3.230	89.58
Costa de la Luz	73.396	1.388	1.703	2.150	989	79.62
Costa del Sol	139.000	7.471	6.053	6.921	14.440	173.88
TOTAL COSTAS	784.444	32.912	18.696	51.110	59.836	946.99

Unidad: Absolutos
Base: Viviendas secundarias, hogares y viviendas vacacionales
Fuente: INE, Censo de población y viviendas 2001 y elaboración propia

Se concluye que la Costa Cálida es la que posee más representación de vivienda vacacional con respecto al parque de viviendas total de la misma. En el lado opuesto se encuentra Canarias y Baleares.

Tabla 14 Porcentaje de vivienda vacacional sobre el parque de viviendas de la zona VIVE por Costas, 2001

	Estimación de vivienda vacacional	Parque de viviendas 2001	% Viv vacacional respecto el parque de vivienda
Costa Azahar	99.871	250.180	39,92%
Baleares	87.794	331.738	26,46%
Costa Blanca	203.719	444.798	45,80%
Costa Brava	118.968	260.913	45,60%
Costa Cálida	56.341	98.265	57,34%
Canarias	37.209	227.151	16,38%
Costa Dorada	89.584	216.035	41,47%
Costa de la Luz	79.626	253.101	31,46%
Costa del Sol	173.886	463.041	37,55%
TOTAL COSTAS	946.998	2.545.222	37,21%

Unidad: Absolutos y porcentajes
Base: Vivienda vacacional y parque de viviendas
Fuente: INE, Censo de población y viviendas 2001 y elaboración propia

Gráfico 11 Distribución de la vivienda vacacional de la zona VIVE por Costas, 2001



Unidad: Porcentajes.
Base: Viviendas vacacionales.
Fuente: INE, Censo de viviendas de 2001 y elaboración propia

Conclusiones

- El parque de viviendas en los principales municipios de nuestras costas es de 2.545.222 unidades.
- Su incremento medio anual ha sido de casi el 2,4% entre 1991 y 2001 (53.639 viviendas anuales).
- Los mayores incrementos absolutos se producen en Comunidad Valenciana y Andalucía, mientras que el mayor incremento relativo se da en Murcia.
- Los municipios de la Costa Brava son los que han incrementado en menor medida su parque de viviendas.

- El 30,8% del parque de viviendas analizado se está usando actualmente como vivienda secundaria. Recordemos que la vivienda vacacional supone un 38,76% sobre dicho parque.
- En total, el volumen de viviendas secundarias en la zona VIVE asciende en 2001 a 784.444 viviendas, sólo un 8,1% más que en 1991. Recordemos que el número de viviendas vacacionales en el 2001 en la zona VIVE asciende a 986.641 viviendas.
- No obstante, el porcentaje de uso como vivienda secundaria sobre el total del parque de viviendas ha descendido en los últimos 10 años. Parte de los compradores de vivienda secundaria en estos años, ha establecido su residencia principal en los mismos. De ahí que el stock de vivienda vacacional sea superior al de la vivienda secundaria.
- Existen más de 350.000 viviendas desocupadas en estos municipios, susceptibles de ocuparse por la demanda potencial de vivienda vacacional en España.
- Las provincias con las mayores proporciones de viviendas secundarias son Murcia, Gerona y Huelva. Por costas, Costa Cálida, Costa Blanca y Costa Brava.
- Es de resaltar, la Costa Blanca (Alicante) ya que con un 21,5% destaca del resto de costas de la zona VIVE en cuanto a volumen de viviendas vacacionales.
- Canarias, sin embargo, es la que posee mayor porcentaje de viviendas vacacionales respecto al total del parque de viviendas de la zona VIVE.

2.1.3.- Relación entre evolución del parque de viviendas y la población

Para este punto, se utiliza el parque total de viviendas correspondiente a los municipios de la zona VIVE, ya que la estimación de vivienda vacacional, sólo puede realizarse para el año 2001, no existiendo la misma explotación del Censo en 1991 para poder efectuar una comparación.

El crecimiento del parque de viviendas, ha sido acompañado por un incremento en la población de los municipios que conforman la zona VIVE.

Si bien es un hecho que resulta obvio en el caso de la primera residencia, se ha analizado la relación entre la población y el parque de viviendas del conjunto de los municipios costeros estudiados, obteniéndose una correlación de Pearson del 94,4%, lo cual indica una absoluta dependencia entre el volumen de población y el volumen de viviendas de 2001. Es decir, cuando el volumen de población crece o decrece el volumen de viviendas lo hace aproximadamente en la misma proporción y sentido. Este hecho parece indicar, como se verá más adelante, que existe una vinculación importante entre el crecimiento de la población en estos municipios y el hecho de que parte de las adquisiciones como segunda residencia se acaban convirtiendo en primera, o al menos, sus compradores se acaban empadronando en el municipio elegido.

En cuanto al grado de relación que existe entre el incremento absoluto de la población y vivienda desde 1991 a 2001, se obtiene una correlación de Pearson del 62%, lo cual nos indica una considerable dependencia entre el volumen de población y el volumen de viviendas. Hemos observado que esta asociación es mucho mayor en el 2001, pero ahora comprobamos que dicha relación también es bastante significativa a lo largo de estos años. No obstante, el incremento residencial en los municipios de la zona VIVE experimentado en los diez últimos años, resulta superior al poblacional, situándose de hecho en casi un 50% más.

Estudiando lo sucedido por Comunidades Autónomas, la mayor diferenciación entre evolución de población y viviendas se observa en Canarias, donde a un incremento poblacional muy bajo, le ha seguido un notable incremento residencial. Si bien este hecho podría ser achacable a su situación geográfica no continental, no se produce la misma situación en Baleares, donde ambos incrementos resultan casi parejos. En el resto de las comunidades, el incremento residencial ha resultado superior al poblacional. (Ver Tabla 15).

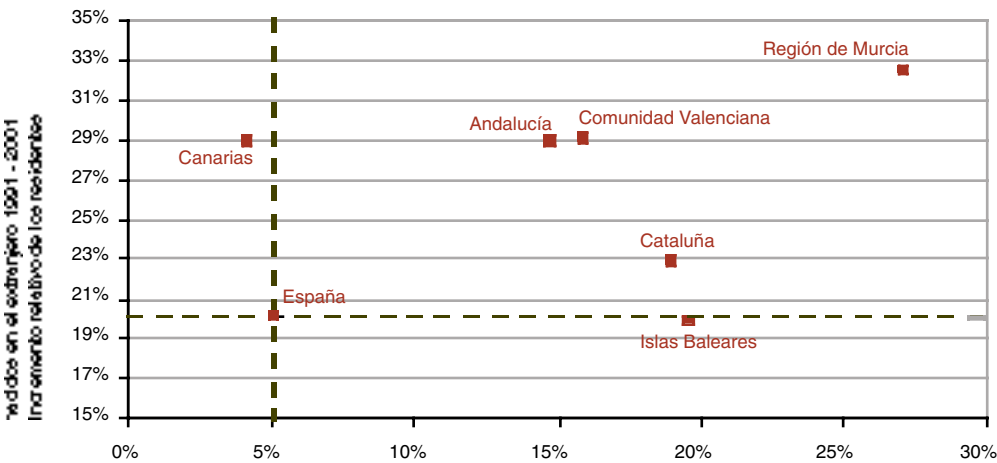
Tabla 15 Evolución de la Población y el Parque de Viviendas de la zona VIVE por CC.AA., 1991 y 2001

	Población			Stock residencial		
	1991	2001	Incremento relativo	1991	2001	Incremento relativo
Cataluña	534.202	635.821	19,0%	388.417	476.943	22,8%
Comunidad Valenciana	717.606	844.379	17,7%	538.523	694.973	29,1%
Islas Baleares	487.493	576.337	18,2%	276.613	331.733	19,9%
Región de Murcia	69.921	93.886	34,3%	74.173	98.266	32,5%
Andalucía	1.022.447	1.172.287	14,7%	554.992	716.142	29,0%
Canarias	466.114	487.257	4,5%	176.100	227.151	29,0%
TOTAL CC.AA.	3.297.763	3.809.946	15,5%	2.008.828	2.545.222	26,7%

Unidad: Absolutos y Porcentajes
Base: Número de viviendas y volumen de población
Fuente: INE, Censo de población y viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

Relacionado estos datos con los obtenidos para la totalidad del panorama español, el cual ha visto incrementar su población de 38.871.331 a 40.847.371 (incremento relativo del 5,1%) y su parque de viviendas de 17.220.399 a 20.823.369 (incremento relativo del 20,1%), se aprecia un desarrollo superior, tanto a nivel poblacional como residencial, en los enclaves turísticos. (Ver Gráfico 12).

Gráfico 12 Evolución de Población y Parque de Viviendas de la zona VIVE por CC.AA., 1991 y 2001



Unidad: Porcentajes

Base: Número de viviendas y volumen de población

Fuente: INE, Censo de población y viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

Salvo el conjunto de municipios turísticos pertenecientes a las Comunidades de Canarias e Islas Baleares, los cuales presentan un incremento similar al total nacional en alguna de las dos variables, el resto de Comunidades presenta incrementos superiores tanto en el análisis de la población como en viviendas. (Ver Gráfico 12).

En cuanto a las Costas, destacar que se produce el mismo fenómeno descrito para Canarias, en la Costa de la Luz y en menor medida en la Costa del Azahar. (Ver Tabla 16).

Tabla 16 Evolución de la Población y el Parque de Viviendas de la zona VIVE por Costas, 1991 y 2001

	Población			Stock residencial		
	1991	2001	Incremento relativo	1991	2001	Incremento relativo
Costa Azahar	293.385	332.372	13,3%	196.678	250.180	27,2%
Baleares	487.498	576.337	18,2%	276.618	331.738	19,9%
Costa Blanca	424.221	512.007	20,7%	341.856	444.798	30,1%
Costa Brava	310.102	357.674	15,3%	223.636	260.918	16,7%
Costa Cálida	69.921	93.886	34,3%	74.178	98.266	32,5%
Canarias	466.114	487.257	4,5%	176.100	227.151	29,0%
Costa Dorada	224.100	278.147	24,1%	164.782	216.036	31,1%
Costa de la Luz	448.016	473.248	5,6%	194.478	253.101	30,1%
Costa del Sol	574.431	699.039	21,7%	360.519	463.041	28,4%
TOTAL COSTAS	3.297.763	3.809.966	15,5%	2.008.828	2.545.242	26,7%

Unidad: Absolutos y Porcentajes

Base: Número de viviendas y volumen de población

Fuente: INE, Censo de población y viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

Conclusiones

- Existe una relación directa entre el incremento residencial y el poblacional en los municipios costeros, ya que el incremento poblacional venga motivado por adquisiciones de segunda residencia.
- Parte de las adquisiciones realizadas como segunda residencia se transforman en propietarios que se acaban censando en estos municipios. Es decir, hay una relación positiva entre la venta de vivienda vacacional y el volumen de población residente.
- El incremento poblacional relativo que se produce en los municipios de nuestra costa es muy inferior al que sufre su parque residencial.

2.1.4.- Características generales del parque de vivienda en la zona VIVE

2.1.4.1.- Superficie

El parque de vivienda los municipios costeros que conforman la zona VIVE tiene una superficie media de 87,2 m_u, habiendo aumentado en unos 5 m_u en el último decenio. (Ver Tabla 17). Este crecimiento se debe al incremento de la superficie construida en los últimos 10 años.

La Comunidad Autónoma con mayor superficie media de sus viviendas es Baleares, mientras que Andalucía y las Canarias se sitúan en el lado opuesto. Esta situación ya se producía en 1991, con la única variación de la Región de Murcia, cuyas viviendas se situaban entre las más pequeñas, siendo en 2001 la segunda comunidad con mayor tamaño de su parque de viviendas.

Murcia es la comunidad que ha experimentado mayor crecimiento en cuanto a la superficie media en los últimos diez años. El crecimiento más bajo se observa en las Islas Baleares.

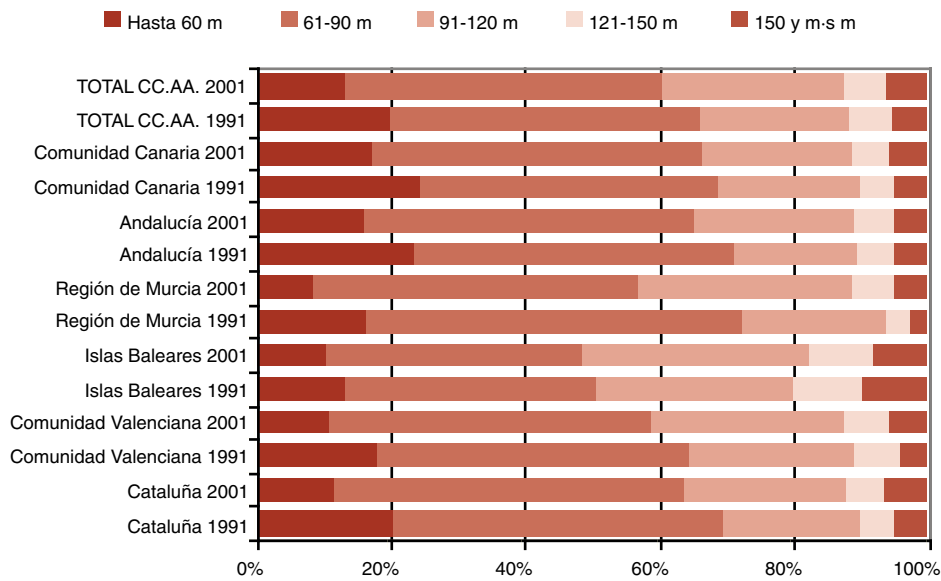
Tabla 17 Evolución de la Superficie Media de la zona VIVE por CC.AA, 1991 y 2001

	Superficie Media (m ²)		Incremento relativo
	1991	2001	
Cataluña	80,07	86,89	8,5%
Comunidad Valenciana	82,49	88,78	7,7%
Islas Baleares	94,14	94,63	0,5%
Región de Murcia	78,70	89,74	14,0%
Andalucía	78,43	83,58	6,6%
Comunidad Canaria	78,46	83,06	5,9%
TOTAL CC.AA	81,96	87,21	6,4%

Unidad: Medias y Porcentajes
Base: Metros cuadrados útiles de superficie de las viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

En función de la distribución de la superficie se deduce que el tiempo ha introducido algunas variaciones en el parque, se tiende a construir viviendas cada vez mayores. El rango de superficie con mayor porcentaje de viviendas es el que va desde 61 m_u a 120 m_u. (Ver Gráfico 13).

Gráfico 13 Distribución de la superficie de las viviendas de la zona VIVE por CC.AA., 1991 y 2001



Unidad: Porcentajes
Base: Metros cuadrados útiles de superficie de las viviendas
Fuente: INE, Censo de población y viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

Menorca, Valencia y Mallorca, son por ese orden, las provincias en las que la superficie media del parque de viviendas es mayor, situándose por encima de los 94 m². Cádiz, Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife disponen del parque con menor superficie. (Ver Tabla 18).

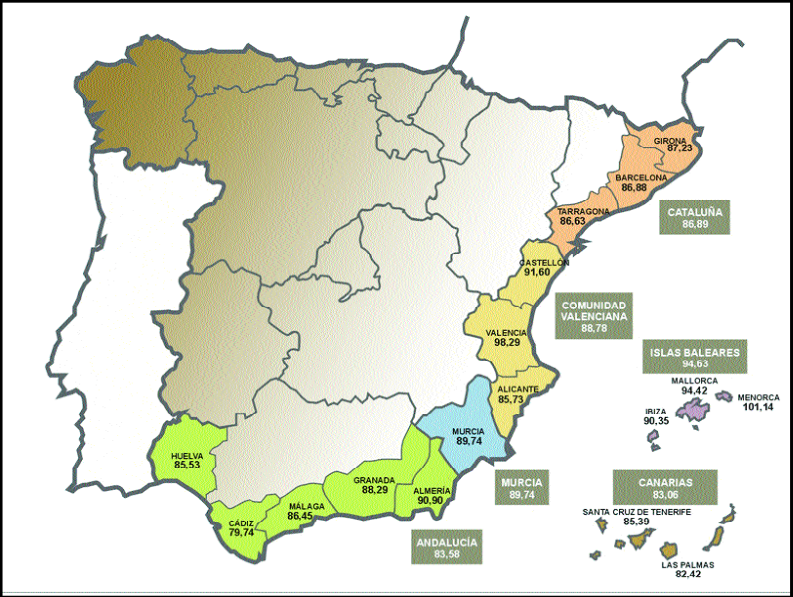
Las provincias con mayor crecimiento en la superficie media son Murcia y Tarragona ambas con un 14% de 1991 a 2001. La Comunidad Autónoma que menos porcentaje de variación ha experimentado, según se dijo anteriormente, eran las Islas Baleares, pero es de destacar que esta ínfima variación es debido fundamentalmente a Ibiza, la cual ha decrecido su superficie media en 2001 en un 20%, con respecto a 1991.

Tabla 18 Evolución de la Superficie Media de la zona VIVE por Provincias, 1991 y 2001

	Superficie Media (m²)		Incremento relativo
	1991	2001	
Gerona	82,04	87,23	6,3%
Barcelona	81,66	86,88	6,4%
Tarragona	75,94	86,63	14,1%
Castellón	86,14	91,60	6,3%
Valencia	90,21	98,29	9,0%
Alicante	79,49	85,73	7,9%
Mallorca	91,59	94,42	3,1%
Menorca	91,63	101,14	10,4%
Ibiza	112,96	90,35	-20,0%
Murcia	78,70	89,74	14,0%
Almería	81,86	90,90	11,0%
Granada	80,50	88,29	9,7%
Málaga	78,99	86,45	9,5%
Cádiz	76,52	79,74	4,2%
Huelva	81,81	85,53	4,5%
Las Palmas	78,37	82,42	5,2%
Santa Cruz de Tenerife	78,73	85,39	8,5%
TOTAL PROVINCIAL	81,96	87,21	6,4%

Unidad: Medias y Porcentajes
Base: Metros cuadrados útiles de superficie de las viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

Gráfico 14 Superficie Media del Stock del Parque de Viviendas de la zona VIVE por CC.AA. y Provincias, 2001



Unidad: Medias.
Base: Metros cuadrados útiles de superficie de las viviendas.
Fuente: INE, Censo de viviendas de 2001 y elaboración propia

En función de la distribución de la superficie por provincias se llega a la misma conclusión, es decir, se tiende a construir viviendas cada vez mayores.

Atendiendo ahora a la superficie en función de la distribución geográfica por Costas, las viviendas con mayor tamaño se encuentran situadas en Baleares y Costa del Azahar, mientras que las más pequeñas están en la Costa de la Luz. (Ver Tabla 16).

La costa que ha experimentado mayor crecimiento en superficie media es la Costa Cálida, siendo también importante el experimentado por las viviendas de la Costa Dorada; la que menos porcentaje de variación ha experimentado es Baleares, seguida de la Costa de la Luz.

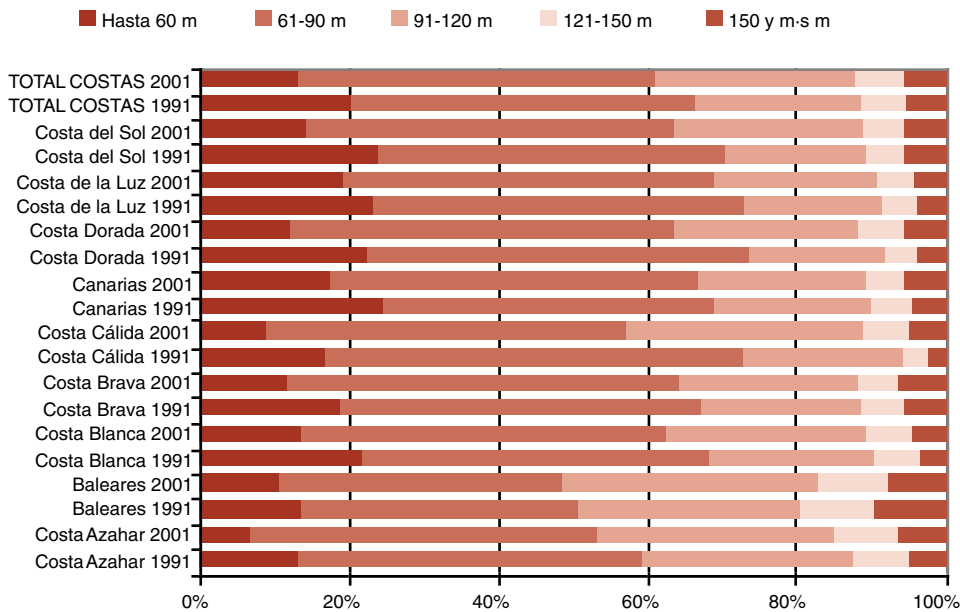
Tabla 19 Evolución de la Superficie Media de la zona VIVE por Costas, 1991 y 2001

	Superficie Media (m²)		Incremento relativo
	1991	2001	
Costa Azahar	87,67	93,69	6,9%
Baleares	94,14	94,63	0,5%
Costa Blanca	79,43	85,73	7,9%
Costa Brava	82,31	86,88	5,5%
Costa Cálida	78,70	89,74	14,0%
Canarias	78,46	83,06	5,9%
Costa Dorada	77,03	86,91	12,8%
Costa de la Luz	77,34	80,53	4,1%
Costa del Sol	79,02	85,44	8,1%
TOTAL COSTAS	81,96	87,21	6,4%

Unidad: Medias y Porcentajes
Base: Metros cuadrados útiles de superficie de las viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

En este caso, la nueva agrupación geográfica de los municipios analizados, no introduce variaciones significativas en los resultados. La superficie de la mayor parte de las viviendas en su distribución geográfica por espacios costeros, sigue oscilando entre 61m_u y 120 m_u y en todos los casos se han producido, en mayor o menor medida, incrementos en la superficie. (Ver Gráfico 15).

Gráfico 15 Distribución de la superficie de las viviendas de la zona VIVE por Costas, 1991 y 2001



Unidad: Porcentajes
Base: Metros cuadrados útiles de superficie de las viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

Gráfico 16 Superficie Media del Parque de Viviendas de la zona VIVE por Costas, 2001



Unidad: Medias.
Base: Metros cuadrados útiles de superficie de las viviendas.
Fuente: INE, Censo de viviendas de 2001 y elaboración propia

Conclusiones

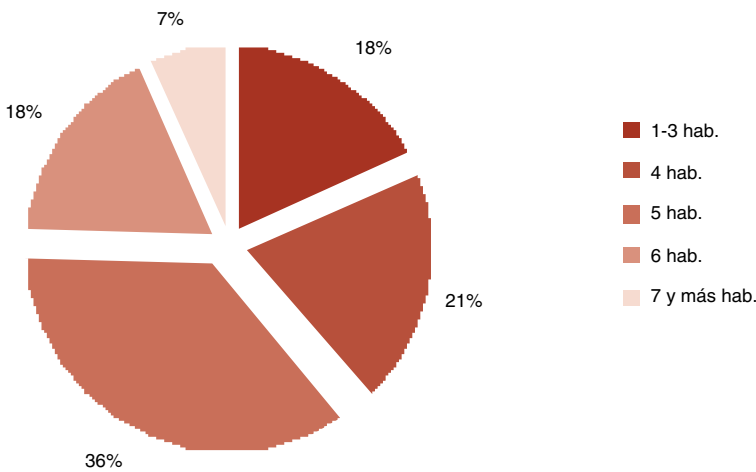
- Se ha producido un incremento en la superficie media del parque de vivienda de la zona VIVE entre 1991 y 2001.
- La superficie media de las viviendas de la zona VIVE es de 87,2 m_u.
- Las viviendas con mayor superficie se sitúan en Baleares; por provincias en Mallorca, Valencia y Menorca; por costas, Baleares y Costa del Azahar.
- Andalucía y Canarias tienen las viviendas con menor superficie; por provincias, Cádiz, Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife; por costas, la Costa de la Luz.

2.1.4.2. Número de habitaciones

Se define como "habitación", además de los dormitorios, todas las habitaciones con 4 m_ o más, incluida la cocina, excluyendo cuartos de baño, vestíbulos, pasillos y terrazas.

La gran mayoría del parque de vivienda de la zona VIVE dispone de 5 habitaciones, equiparable a 3 dormitorios. (Ver Gráfico 17).

Gráfico 17 Número de habitaciones del Parque de Viviendas de la zona VIVE, 2001



Unidad: Porcentajes
Base: Número de habitaciones de las viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 2001 y elaboración propia

Este hecho se constata en todas las Comunidades Autónomas salvo en Canarias, dónde predominan viviendas con menor número de habitaciones (1 a 3 unidades). El 83% de las viviendas de la Comunidad Canaria tienen 5 habitaciones o menos. (Ver Tabla 20).

En el lado opuesto se sitúa la Región de Murcia, en la que casi el 81% de sus viviendas tiene 5 o más habitaciones.

Tabla 20 Distribución del Parque de Viviendas de la zona VIVE por número de habitaciones y CC.AA., 2001

	2001				
	1-3 hab.	4 hab.	5 hab.	6 hab.	7 y más hab.
Cataluña	17,6%	21,9%	32,7%	20,5%	7,3%
Comunidad Valenciana	16,4%	19,9%	37,9%	20,3%	5,5%
Islas Baleares	19,1%	19,0%	35,3%	18,0%	8,7%
Región de Murcia	5,8%	13,4%	47,6%	26,7%	6,5%
Andalucía	15,6%	21,7%	40,6%	15,8%	6,3%
Comunidad Canaria	30,4%	23,2%	29,4%	11,2%	5,7%
TOTAL CC.AA.	18,2%	20,9%	36,6%	17,7%	6,6%

Unidad: Porcentajes
Base: Número de habitaciones de las viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 2001 y elaboración propia

El número medio de habitaciones del parque de vivienda de la zona VIVE ha aumentado en los últimos 10 años de 4,19 a 4,62 habitaciones. Donde más ha evolucionado esta variable es en la Región de Murcia. Incluso en Canarias, a pesar de lo ya comentado, se ha incrementado el número de habitaciones de las viviendas. (Ver Tabla 21).

Tabla 21 Número medio de habitaciones del Parque de Viviendas de la zona VIVE por CC.AA., 1991 y 2001

	Nº Habitaciones Media	
	1991	2001
Cataluña	4,14	4,68
Comunidad Valenciana	4,19	4,68
Islas Baleares	4,44	4,68
Región de Murcia	4,19	5,16
Andalucía	4,22	4,66
Comunidad Canaria	3,81	4,14
TOTAL CC.AA.	4,19	4,62

Unidad: Medias

Base: Número de habitaciones de las viviendas

Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

Analizando esta variable por provincias, se confirma lo ya comentado y Santa Cruz de Tenerife y Gran Canaria presentan el mayor porcentaje de viviendas con menor número de habitaciones. Pero no son las provincias que concentran un mayor volumen de viviendas "pequeñas". Málaga es la provincia con mayor porcentaje de viviendas con 5 o menos habitaciones (83,5%). (Ver Tabla 22).

Entre las provincias con mayor número de habitaciones, a la provincia de Murcia se unen ahora Almería y Granada, con más de un 70% de viviendas con 5 o más habitaciones.

En cuanto al incremento en el número medio de habitaciones, se unen a Murcia los aumentos que presentan las medias de los municipios que conforman las provincias de Santa Cruz de Tenerife, Almería, Málaga y Barcelona.

Tabla 22 Distribución del Parque de Viviendas de la zona VIVE por número de habitaciones y Provincias, 2001

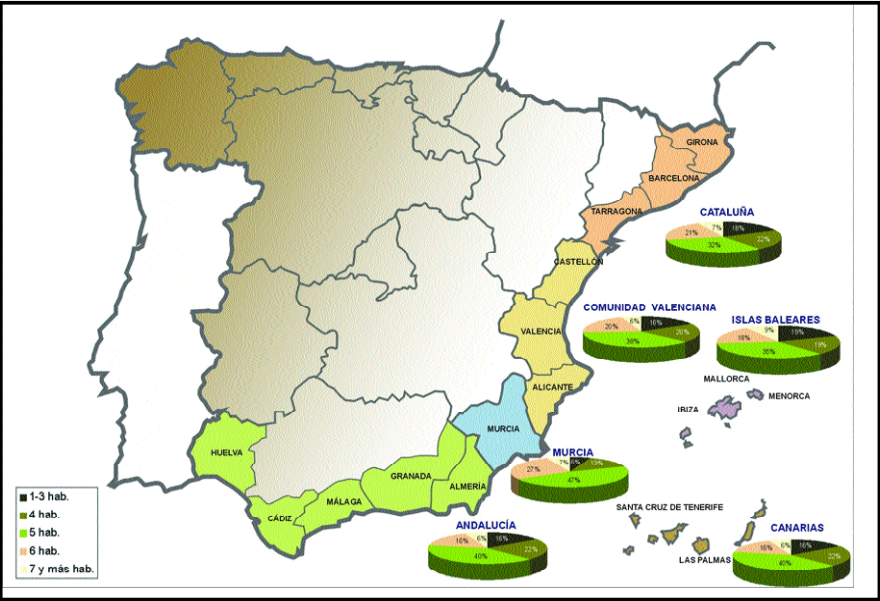
	2001				
	1-3 hab.	4 hab.	5 hab.	6 hab.	7 y más hab.
Gerona	22,7%	23,5%	30,6%	15,5%	7,7%
Barcelona	14,7%	21,2%	34,2%	22,6%	7,3%
Tarragona	18,3%	21,7%	31,9%	21,2%	6,9%
Castellón	11,7%	18,7%	35,5%	26,6%	7,5%
Valencia	12,6%	19,1%	39,4%	23,0%	5,9%
Alicante	19,0%	20,6%	38,6%	17,1%	4,6%
Mallorca	19,1%	18,6%	35,6%	18,4%	8,4%
Menorca	14,0%	18,5%	35,4%	18,8%	13,2%
Ibiza	23,5%	22,0%	33,4%	14,6%	6,4%
Murcia	5,8%	13,4%	47,6%	26,7%	6,5%
Almería	6,6%	15,8%	39,0%	28,6%	10,0%
Granada	7,8%	21,0%	45,1%	20,0%	6,0%
Málaga	21,3%	24,2%	38,0%	11,3%	5,2%
Cádiz	13,9%	21,2%	41,3%	16,7%	6,8%
Huelva	12,8%	17,6%	46,3%	18,2%	5,1%
Las Palmas	30,8%	22,9%	29,3%	11,3%	5,6%
Santa Cruz de Tenerife	29,1%	24,3%	29,4%	11,1%	6,0%
TOTAL PROVINCIAL	18,2%	20,9%	36,6%	17,7%	6,6%

Unidad: Porcentajes

Base: Número de habitaciones de las viviendas

Fuente: INE, Censo de viviendas de 2001 y elaboración propia

Gráfico 18 Número de Habitaciones del Parque de Viviendas de la zona VIVE por CC.AA., 2001



Unidad: Porcentajes.
Base: Número de habitaciones de las viviendas.
Fuente: INE, Censo de viviendas de 2001 y elaboración propia

En cuanto a las Costas, existe una mayor concentración de viviendas con menor número de habitaciones en Canarias, Costa Brava y Costa Blanca. El fenómeno contrario, sólo es destacable, además de la Costa Cálida, en la Costa del Azahar. (Ver Tabla 23).

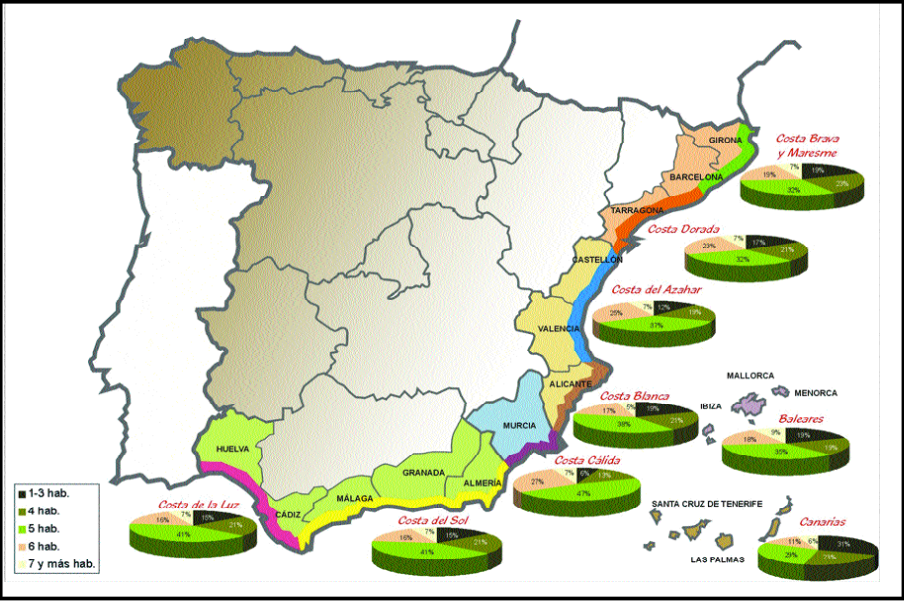
Tabla 23 Distribución del Parque de Viviendas de la zona VIVE por número de habitaciones y Costas, 2001

	2001				
	1-3 hab.	4 hab.	5 hab.	6 hab.	7 y más hab.
Costa Azahar	12,0%	18,8%	36,7%	25,5%	7,0%
Baleares	19,1%	19,0%	35,3%	18,0%	8,7%
Costa Blanca	19,0%	20,6%	38,6%	17,1%	4,6%
Costa Brava	18,5%	22,8%	32,6%	18,8%	7,4%
Costa Cálida	5,8%	13,4%	47,6%	26,7%	6,5%
Canarias	30,4%	23,2%	29,4%	11,2%	5,7%
Costa Dorada	16,5%	20,7%	32,8%	22,7%	7,2%
Costa de la Luz	14,5%	21,3%	41,4%	16,0%	6,7%
Costa del Sol	16,3%	22,0%	40,1%	15,6%	6,0%
TOTAL COSTAS	18,2%	20,9%	36,6%	17,7%	6,6%

Unidad: Porcentajes
Base: Número de habitaciones de las viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 2001 y elaboración propia

Respecto a los incrementos producidos en el número medio de habitaciones, además de la Costa Cálida, destacan la Costa Dorada y en menor medida, Costa del Sol, Costa Blanca y Costa Brava. (Ver Tabla 24).

Gráfico 19 Número de Habitaciones del Parque de Viviendas de la zona VIVE por Costas, 2001



Unidad: Porcentajes.
Base: Número de habitaciones de las viviendas.
Fuente: INE, Censo de viviendas de 2001 y elaboración propia

Tabla 24 Número medio de habitaciones del Parque de Viviendas de la zona VIVE por Costas, 1991 y 2001

	Superficie Media (m²)	
	1991	2001
Costa Azahar	4,47	4,92
Baleares	4,44	4,68
Costa Blanca	4,03	4,53
Costa Brava	4,14	4,62
Costa Cálida	4,19	5,16
Canarias	3,81	4,14
Costa Dorada	4,14	4,74
Costa de la Luz	4,41	4,71
Costa del Sol	4,12	4,63
TOTAL COSTAS	4,19	4,62

Unidad: Medias
Base: Número de habitaciones de las viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y 2001 y elaboración propia

Conclusiones

- El parque de viviendas de la zona VIVE más frecuente dispone de 5 habitaciones, equiparable a 3 dormitorios.
- En general, se ha producido un incremento en los últimos diez años del número medio de habitaciones del parque de vivienda de los municipios costeros estudiados.
- Canarias es la zona en la que se concentran viviendas con menor número de habitaciones.
- Costa Cálida (Murcia), dispone del parque de viviendas con mayor número medio de habitaciones.

2.1.4.3.- Equipamientos

La información que proporciona el censo de viviendas a este respecto no resulta especialmente exhaustiva. Se ha procedido a clasificar el parque de viviendas de la zona VIVE según su nivel de equipamientos, atendiendo de especial manera a los que pueden proporcionar un "nivel más elevado", como son la existencia de portería, garaje e instalación de gas. En concreto, se clasifica como nivel de equipamientos malo a las viviendas que poseen menos del 20% de los equipamientos básicos, nivel regular a las viviendas que poseen entre el 20% y 40% de los equipamientos básicos, nivel bueno a las que poseen entre el 40% y 60% y nivel excelente a las viviendas que poseen entre el 60% y 80% de los equipamientos básicos.

No existe una gran diferenciación entre el nivel de equipamientos del parque de viviendas, sobre todo si se atiende a su división a nivel de Comunidad Autónoma o Costas. Sólo se observa un nivel algo más elevado en Cataluña (tanto en Costa Brava como Dorada) y algo menor en Baleares y Andalucía (mas acusado en la Costa del Sol).

Se puede observar una mayor diferenciación si analizamos los municipios agrupados a nivel provincial. La provincia con un mejor nivel de equipamientos en su parque de viviendas es Barcelona, no situándose ninguna otra en su baremo de clasificación. El otro punto destacable, es el peor nivel que, sobre una valoración media, se obtiene en Almería, Granada y Huelva. (Ver Tabla 25).

Tabla 25 Nivel de equipamientos del Parque de Viviendas de la zona VIVE por Provincias, 2001

	2001
Gerona	Buenos
Barcelona	Excelentes
Tarragona	Buenos
Castellón	Buenos
Valencia	Buenos
Alicante	Buenos
Baleares	Buenos
Murcia	Buenos
Almería	Regulares
Granada	Regulares
Málaga	Buenos
Cádiz	Buenos
Huelva	Regulares
Las Palmas	Buenos
Santa Cruz de Tenerife	Buenos

Fuente: Censo de viviendas de 2001, INE y elaboración propia

Conclusiones

- No existen grandes diferenciaciones en el nivel de equipamientos del parque de viviendas, pudiendo definirse este como "normal" en todo el ámbito analizado.
- Sólo existe una diferenciación evidente por su mejor nivel en la provincia de Barcelona.
- El parque de viviendas de Almería, Granada y Huelva, presenta una valoración algo inferior al resto de las provincias.

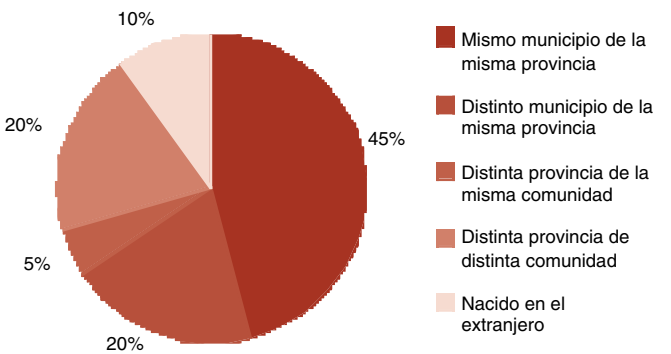
2.1.5.- Caracterización de los residentes en los municipios costeros de España

2.1.5.1.- Distribución de la población por origen

En los municipios costeros analizados en 2001, hay un predominio claro de residentes que viven en el mismo municipio donde han nacido, alcanzando el 45%, y seguidamente un 20% que han nacido en distinto municipio perteneciente a la misma provincia. (Ver Gráfico 20).

Hay que destacar que un 10% de los residentes en los municipios analizados han nacido en el extranjero, sumando un total de 377.100 personas.

Gráfico 20 Reparto de la población residente de la zona VIVE, 2001



Unidad: Porcentajes
Base: Número de personas
Fuente: INE, Censo de población de 2001 y elaboración propia

Especificando por Comunidades Autónomas esta distribución es similar. En concreto Canarias destaca por poseer el mayor porcentaje de residentes nacidos en el mismo municipio y en Cataluña los residentes se distribuyen equitativamente entre nacidos en el mismo municipio, distinta provincia de la misma y distinta comunidad. (Ver Tabla 26).

Tabla 26 Distribución del lugar de nacimiento y residencia de la zona VIVE por CC.AA., 2001

	2001				
	Mismo municipio de la misma provincia	Distinto municipio de la misma provincia	Distinta provincia de la misma comunidad	Distinta provincia de distinta comunidad	Nacido en el extranjero
Cataluña	34,0%	21,8%	7,8%	28,3%	8,1%
Comunidad Valenciana	43,0%	14,0%	3,2%	27,6%	12,3%
Islas Baleares	43,2%	14,8%	---	31,0%	11,1%
Región de Murcia	45,5%	21,0%	---	21,1%	12,4%
Andalucía	47,7%	25,9%	9,0%	8,1%	9,3%
Comunidad Canaria	65,4%	16,6%	1,4%	8,9%	7,7%
TOTAL CC.AA.	45,9%	19,6%	5,0%	19,7%	9,9%

Unidad: Porcentajes
Base: Número de personas
Fuente: INE, Censo de población de 2001 y elaboración propia

Según la distribución que se realiza por costas, hay que destacar que el mayor porcentaje de residentes extranjeros se produce en la Costa Blanca y la Costa del Sol, seguidas en menor medida por la Costa Cálida y Baleares. Sólo el 2% de la población residente en los municipios que conforman la Costa de la Luz, son extranjeros. (Ver Tabla 27).

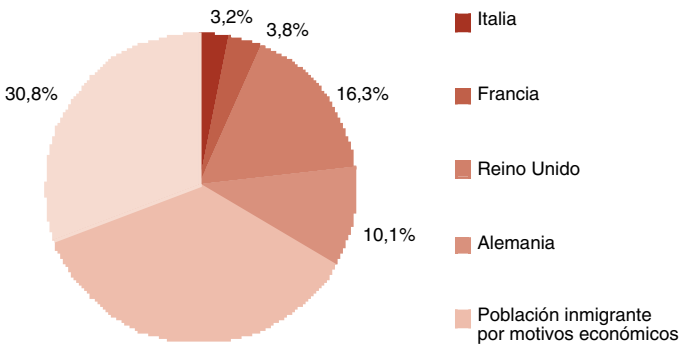
Tabla 27 Distribución del lugar de nacimiento y residencia de la zona VIVE por Costas, 2001

	2001				
	Mismo municipio de la misma provincia	Distinto municipio de la misma provincia	Distinta provincia de la misma comunidad	Distinta provincia de distinta comunidad	Nacido en el extranjero
Costa Azahar	48,0%	17,2%	3,7%	22,8%	8,3%
Baleares	43,2%	14,7%	---	31,0%	11,1%
Costa Blanca	39,8%	11,9%	2,8%	30,6%	14,9%
Costa Brava	33,6%	23,0%	7,4%	27,2%	8,9%
Costa Cálida	45,6%	21,0%	---	21,1%	12,4%
Canarias	65,4%	16,6%	1,4%	8,9%	7,7%
Costa Dorada	34,4%	20,3%	8,4%	29,8%	7,1%
Costa de la Luz	59,8%	26,5%	5,3%	6,1%	2,2%
Costa del Sol	39,4%	25,5%	11,5%	9,4%	14,1%
TOTAL COSTAS	45,9%	19,6%	5,0%	19,7%	9,9%

Unidad: Porcentajes
Base: Número de personas
Fuente: INE, Censo de población de 2001 y elaboración propia

Si centramos el análisis en la población extranjera, en función de los datos de los que el INE ha facilitado información en su censo de 2001, se observa un predominio de personas procedentes del Reino Unido, seguido por Alemania, Francia e Italia. (Ver Gráfico 21).

Gráfico 21 Reparto de la población extranjera residente en la zona VIVE, 2001



Unidad: Porcentajes
Base: Número de personas con nacionalidad extranjera
Fuente: INE, Censo de población de 2001 y elaboración propia

En cuanto a la evolución experimentada entre 1991 y 2001 por Comunidades Autónomas, los residentes nacidos en el extranjero, se observa un incremento importante del volumen, destacando considerablemente la Región de Murcia y en menor medida Andalucía y Canarias. No obstante en valor absoluto, Andalucía y la Comunidad Valenciana son las que poseen en 2001 el mayor número de residentes nacidos en el extranjero. (Ver Tabla 28). En total, los nacidos en el extranjero representan el 10% de la zona VIVE. (Ver Tabla 27).

Tabla 28 Residentes nacidos en el extranjero en la zona VIVE por CC.AA., 1991 y 2001

	Nacido en el extranjero		
	1991	2001	% variación
Cataluña	18.511	51.540	178%
Comunidad Valenciana	40.079	103.793	159%
Islas Baleares	22.074	63.892	189%
Región de Murcia	1.626	11.606	614%
Andalucía	60.992	108.751	78%
Comunidad Canaria	21.705	37.513	73%
TOTAL CC.AA	164.987	377.100	129%

Unidad: Absolutos y Porcentajes
Base: Número de personas
Fuente: INE, Censo de población de 1991 y de 2001 y elaboración propia

(1) En este capítulo se denomina población inmigrante a aquella que tiene su origen en motivos básicamente económicos, compuesta por individuos con origen en Rumania, Marruecos, Cuba, República Dominicana, Argentina, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela, y Bulgaria.

- Sobre la nacionalidad de la población extranjera residente por Comunidades (Ver Tabla 29), se puede concluir lo siguiente:
- Cataluña: no existe ninguna nacionalidad predominante, repartiéndose casi en la misma proporción los cuatro orígenes estudiados (Italia, Francia, Reino Unido y Alemania).
 - Comunidad Valenciana: predominio de Reino Unido con más de cuatro puntos porcentuales sobre Alemania.
 - Baleares: los alemanes predominan ligeramente sobre los nacidos en Reino Unido.
 - Murcia: predominio de Reino Unido en más de 10 puntos porcentuales sobre el resto.
 - Andalucía: más del 25% de la población extranjera residente procede de Reino Unido.
 - Canarias: Reino Unido y Alemania concentran casi a partes iguales el 25% de la población.

Tabla 29 Distribución de la población extranjera de la zona VIVE por CC.AA., 2001

	% Sobre población extranjera					
	Italia	Francia	Reino Unido	Alemania	Población inmigrante por motivos económicos	Resto de países
Cataluña	3,39%	4,86%	4,42%	5,36%	50,68%	31,29%
Comunidad Valenciana	2,31%	4,29%	15,61%	11,18%	34,73%	31,87%
Islas Baleares	4,91%	4,13%	12,12%	14,55%	39,21%	25,07%
Región de Murcia	1,05%	2,81%	15,68%	5,39%	57,36%	17,72%
Andalucía	2,82%	3,34%	26,28%	8,53%	24,58%	34,45%
Comunidad Canaria	4,52%	2,19%	13,29%	12,90%	36,57%	30,54%
TOTAL CC.AA.	3,21%	3,84%	16,25%	10,12%	35,76%	30,82%

Unidad: Porcentajes
Base: Número de personas con nacionalidad extranjera
Fuente: INE, Censo de población de 2001 y elaboración propia

Por provincias, además de Murcia, Almería, Castellón y en menor medida Barcelona, son las que mayor incremento relativo de su población extranjera han experimentado entre 1991 y 2001. En cifras absolutas, Málaga, Alicante e Islas Baleares son las que presentan en 2001 el mayor número de residentes nacidos en el extranjero, situándose en el extremo opuesto Huelva y Granada. (Ver Tabla 30).

Tabla 30 Residentes nacidos en el extranjero en la zona VIVE por Provincias, 1991 y 2001

	Nacido en el extranjero		
	1991	2001	% variación
Gerona	7.011	16.509	135%
Barcelona	7.710	22.995	198%
Tarragona	3.790	12.036	218%
Castellón	4.376	18.929	333%
Valencia	3.945	8.653	119%
Alicante	31.758	76.216	140%
Islas Baleares	22.074	63.892	189%
Murcia	1.626	11.606	614%
Almería	2.407	10.810	349%
Granada	2.682	4.163	55%
Málaga	43.404	73.807	70%
Cádiz	11.250	17.412	55%
Huelva	1.249	2.558	105%
Las Palmas	14.011	25.062	79%
Santa Cruz de Tenerife	7.694	12.451	62%
TOTAL PROVINCIAL	164.987	377.100	129%

Unidad: Absolutos y Porcentajes
Base: Número de personas
Fuente: INE, Censo de población de 1991 y de 2001 y elaboración propia

Analizando la distribución de la nacionalidad de los residentes por provincias (Ver Tabla 31), se puede concluir:

- Santa Cruz de Tenerife, Málaga y Huelva concentran el mayor porcentaje de residentes procedentes de Reino Unido entre su población extranjera.
- Los residentes con nacionalidad alemana, tienen su mayor representatividad en Alicante, Baleares y Santa Cruz de Tenerife.
- Gerona y Valencia son las provincias en las que hay una mayor representatividad de residentes con nacionalidad francesa.

Tabla 31 Distribución de la población extranjera de la zona VIVE por Provincias, 2001

	% Sobre población extranjera					
	Italia	Francia	Reino Unido	Alemania	Población inmigrante por motivos económicos	Resto de países
Gerona	3,23%	6,17%	4,93%	5,70%	48,41%	31,56%
Barcelona	3,04%	3,54%	3,73%	3,91%	55,78%	30,00%
Tarragona	4,39%	5,51%	5,05%	7,79%	43,70%	33,57%
Castellón	2,77%	3,58%	1,31%	3,51%	68,02%	20,80%
Valencia	2,94%	7,94%	8,46%	4,01%	43,46%	33,20%
Alicante	2,15%	4,14%	19,73%	13,68%	25,86%	34,45%
Baleares	4,91%	4,13%	12,12%	14,55%	39,21%	25,07%
Murcia	1,05%	2,81%	15,68%	5,39%	57,36%	17,72%
Almería	1,47%	2,56%	16,68%	6,68%	36,42%	36,20%
Granada	4,03%	5,79%	11,55%	10,92%	33,21%	34,51%
Málaga	2,85%	3,26%	31,09%	8,82%	19,30%	34,67%
Cádiz	3,87%	4,11%	8,02%	8,90%	44,60%	30,50%
Huelva	2,27%	2,80%	24,21%	4,05%	31,15%	35,51%
Las Palmas	3,56%	1,86%	3,59%	4,86%	49,24%	36,88%
Santa Cruz de Tenerife	6,28%	2,80%	31,17%	27,71%	13,20%	18,84%
TOTAL PROVINCIAL	3,21%	3,84%	16,25%	10,12%	35,76%	30,82%

Unidad: Porcentajes
Base: Número de personas con nacionalidad extranjera
Fuente: INE, Censo de población de 2001 y elaboración propia

Como se ha comentado, la Costa Cálida presenta un mayor incremento en su población extranjera en los últimos diez años. Si bien con incrementos relativos de menor cuantía, son destacables los producidos en la Costa Dorada y la Costa Azahar. La Costa del Sol es la que posee en 2001 el mayor número absoluto de residentes nacidos en el extranjero, con valores significativamente superiores a las siguientes costas más voluminosas (Costa Blanca y Baleares); en el extremo opuesto se encuentran la Costa de la Luz y la Costa Cálida. (Ver Tabla 32).

Tabla 32 Residentes nacidos en el extranjero en la zona VIVE por Costas, 1991 y 2001

	Nacido en el extranjero		
	1991	2001	% variación
Costa Azahar	8.321	27.581	231%
Baleares	22.074	63.892	189%
Costa Blanca	31.758	76.216	140%
Costa Brava	12.815	31.799	148%
Costa Cálida	1.626	11.606	614%
Canarias	21.705	37.513	73%
Costa Dorada	5.696	19.740	247%
Costa de la Luz	5.811	10.413	79%
Costa del Sol	55.183	98.333	78%
TOTAL COSTAS	164.987	377.100	129%

Unidad: Absolutos y Porcentajes
Base: Número de personas
Fuente: INE, Censo de población de 1991 y de 2001 y elaboración propia

Analizando la distribución de la nacionalidad de los residentes por Costas (Ver Tabla 33), se puede concluir:

- Los extranjeros nacidos en Reino Unido son los predominantes en la Costa del Sol, Costa Blanca, Costa de la Luz y Costa Cálida.
- Los alemanes presentan mayor importancia relativa en Baleares, Canarias y Costa Blanca.
- La nacionalidad francesa tiene mayor peso relativo en la Costa Dorada.

Tabla 33 Distribución de la población extranjera de la zona VIVE por Costas, 2001

	% Sobre población extranjera					
	Italia	Francia	Reino Unido	Alemania	Población inmigrante por motivos económicos	Resto de países
Costa Azahar	2,82%	4,74%	3,22%	3,64%	61,49%	24,10%
Baleares	4,91%	4,13%	12,12%	14,55%	39,21%	25,07%
Costa Blanca	2,15%	4,14%	19,73%	13,68%	25,86%	34,45%
Costa Brava	2,81%	4,04%	3,47%	4,05%	53,96%	31,67%
Costa Cálida	1,05%	2,81%	15,68%	5,39%	57,36%	17,72%
Canarias	4,52%	2,19%	13,29%	12,90%	36,57%	30,54%
Costa Dorada	4,49%	6,38%	6,21%	7,80%	44,54%	30,60%
Costa de la Luz	4,50%	4,29%	15,08%	10,44%	29,21%	36,49%
Costa del Sol	2,66%	3,25%	27,33%	8,35%	24,14%	34,26%
TOTAL COSTA	3,21%	3,84%	16,25%	10,12%	35,76%	30,82%

Unidad: Porcentajes
Base: Número de personas con nacionalidad extranjera
Fuente: INE, Censo de población de 2001 y elaboración propia

Conclusiones

- El 10% de los residentes en los municipios analizados han nacido en el extranjero, sumando un total de 377.100 personas.
- Canarias destaca por poseer el mayor porcentaje de residentes nacidos en el mismo municipio.
- En Murcia es donde se ha producido un mayor incremento en la población nacida en el extranjero de 1991 a 2001.
- El mayor volumen de residentes nacidos en el extranjero se encuentra en Málaga y Alicante.
- Se observa, dentro del ámbito que analizamos, un predominio de residentes nacidos en Reino Unido, Alemania, Francia e Italia, por este orden.
- Los extranjeros nacidos en Reino unido predominan en la Costa del Sol, Costa Blanca, Costa de la Luz y Costa Cálida. Por provincias, en Santa Cruz de Tenerife, Málaga y Huelva, alcanzan un mayor peso relativo.
- Los alemanes presentan mayor importancia relativa en Baleares, Canarias. Por provincias, las islas y Alicante.

2.1.5.2.- Edad media de la población

La edad media de los residentes en España es de 40 años, mientras que la de los residentes en los municipios costeros estudiados es de 38 años, según el censo de población de 2001 que publica el INE. No existiendo diferencias significativas con respecto a la edad media de 1991.

En general, en todas las Comunidades Autónomas se produce una aumento de la edad media de 1991 a 2001, pero la población de la Comunidad Valenciana es la que posee mayor edad media y la población más joven se encuentra en Andalucía y Región de Murcia. (Ver Gráfico 22).

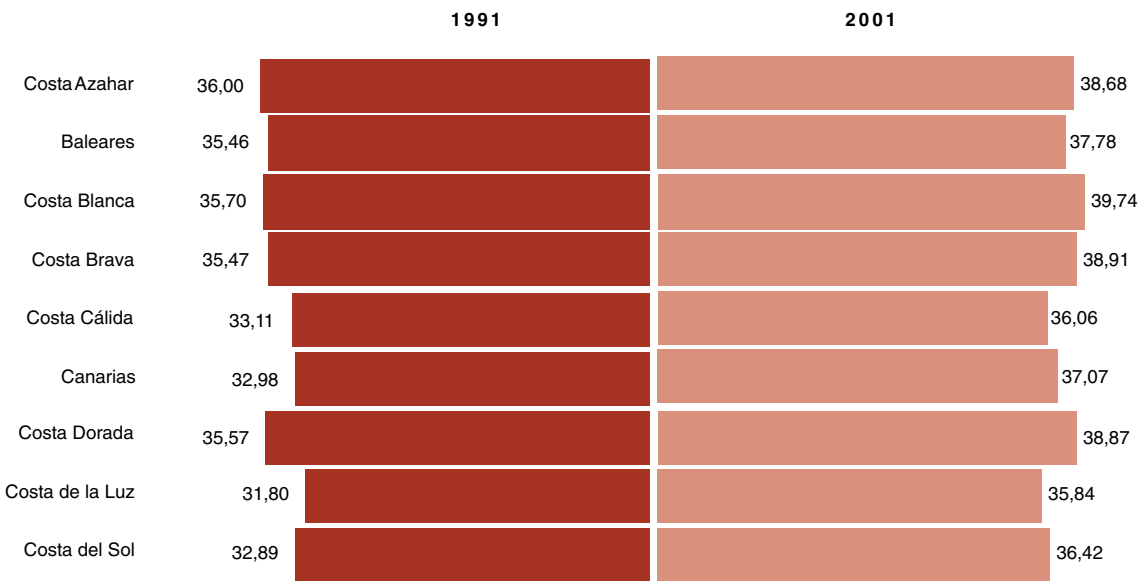
Gráfico 22 Evolución de la edad media de la población de la zona VIVE por CC.AA., 1991 y 2001

	2001				
	1-3 hab.	4 hab.	5 hab.	6 hab.	7 y más hab.
Gerona	22,7%	23,5%	30,6%	15,5%	7,7%
Barcelona	14,7%	21,2%	34,2%	22,6%	7,3%
Tarragona	18,3%	21,7%	31,9%	21,2%	6,9%
Castellón	11,7%	18,7%	35,5%	26,6%	7,5%
Valencia	12,6%	19,1%	39,4%	23,0%	5,9%
Alicante	19,0%	20,6%	38,6%	17,1%	4,6%
Mallorca	19,1%	18,6%	35,6%	18,4%	8,4%
Menorca	14,0%	18,5%	35,4%	18,8%	13,2%
Ibiza	23,5%	22,0%	33,4%	14,6%	6,4%
Murcia	5,8%	13,4%	47,6%	26,7%	6,5%
Almería	6,6%	15,8%	39,0%	28,6%	10,0%
Granada	7,8%	21,0%	45,1%	20,0%	6,0%
Málaga	21,3%	24,2%	38,0%	11,3%	5,2%
Cádiz	13,9%	21,2%	41,3%	16,7%	6,8%
Huelva	12,8%	17,6%	46,3%	18,2%	5,1%
Las Palmas	30,8%	22,9%	29,3%	11,3%	5,6%
Santa Cruz de Tenerife	29,1%	24,3%	29,4%	11,1%	6,0%
TOTAL PROVINCIAL	18,2%	20,9%	36,6%	17,7%	6,6%

Unidad: Medias
Base: Número de personas
Fuente: INE, Censo de población de 1991 y de 2001 y elaboración propia

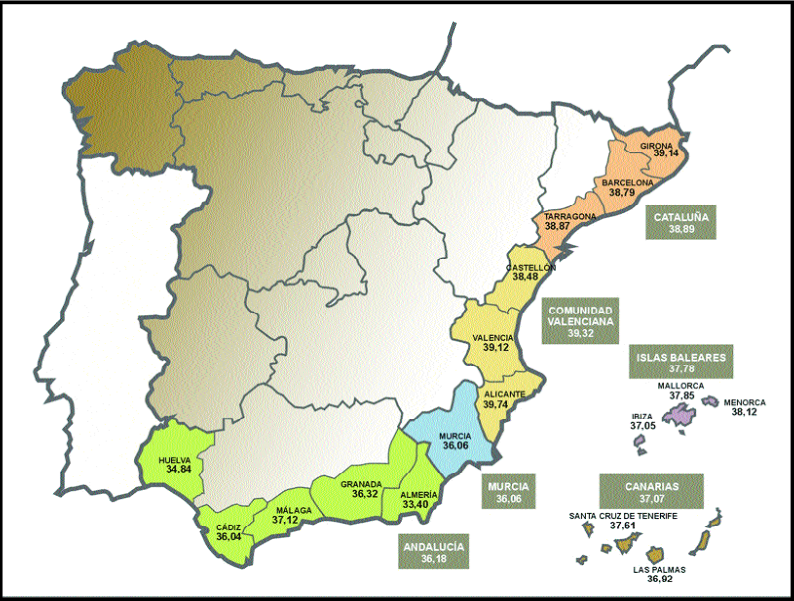
Por Costas, se deduce que la población residente en los municipios que conforman la Costa Blanca es la que tiene una edad media más elevada, mientras que la población más joven se encuentra en la Costa de la Luz y Costa Cálida, con una diferencia de casi 4 años, entre los 40 de la primera y los 36 de las segundas. (Ver Gráfico 23).

Gráfico 23 Evolución de la edad media de la población de la zona VIVE por Costas, 1991 y 2001



Unidad: Medias
Base: Número de personas
Fuente: INE, Censo de población de 1991 y de 2001 y elaboración propia

Gráfico 24 Edad Media de la población en la zona VIVE por Provincias y CC.AA., 2001



Unidad: Medias.
Base: Número de personas.
Fuente: INE, Censo de viviendas de 2001 y elaboración propia

Gráfico 25 Edad Media de la población en la zona VIVE por Costas, 2001



Unidad: Medias.
Base: Número de personas.
Fuente: INE, Censo de viviendas de 2001 y elaboración propia

Conclusiones

- La edad media de la población residente en la zona VIVE es de 38 años.
- Comunidad Valenciana y Cataluña presentan la población más envejecida; Murcia y Andalucía la más joven.
- La Costa Blanca muestra el promedio de edad más elevado; en la Costa Cálida y la Costa de la Luz se obtiene el promedio más bajo.

2.1.6.- Diferencias y similitudes entre zonas

2.1.6.1.- Similitudes y diferencias entre las zonas estudiadas

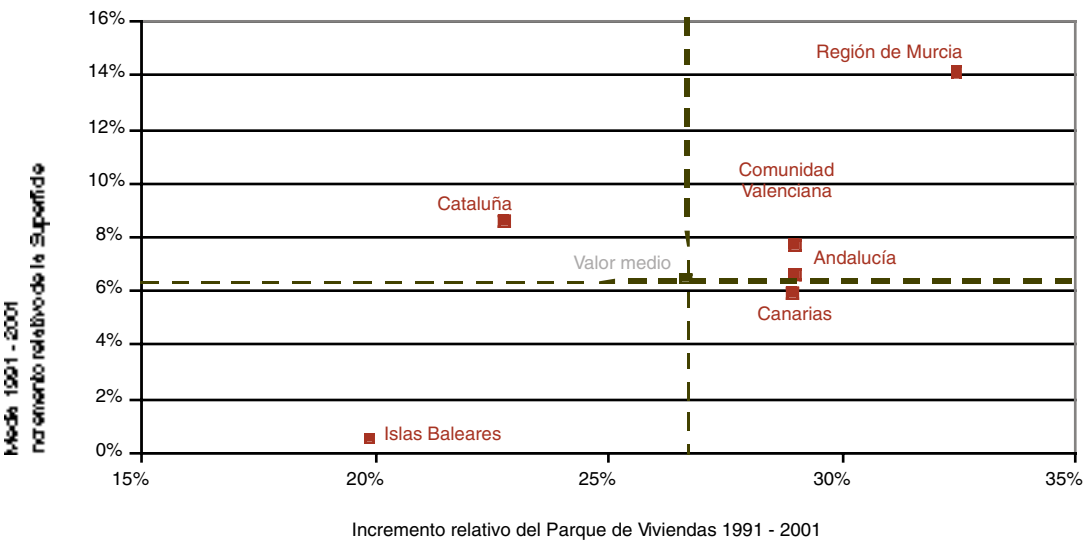
En primer lugar, se comparan algunos de los elementos ya estudiados, con el objeto de profundizar en el comportamiento entre las diferentes zonas estudiadas.

a. Relación entre el parque de viviendas y superficie media

Anteriormente se ha analizado la superficie del parque de viviendas atendiendo a los metros útiles de las viviendas. Si realizamos un análisis estadístico en cuanto a las diferencias significativas que puede presentar el valor de la superficie media en el censo de 2001, atendiendo a la agrupación de los municipios en Comunidades Autónomas, encontramos que no existen diferencias significativas en cuanto a la superficie media de las distintas Comunidades Autónomas costeras estudiadas al 95%, por lo tanto todas las viviendas de las zonas estudiadas oscilan en cuanto a la superficie en 87,21 m_u.

Comparando la variación de la superficie útil con la variación del parque de viviendas entre 1991 y 2001 obtenemos que en las Islas Baleares el incremento del parque de viviendas no ha ido acompañado de un aumento de su superficie, tal y como puede observarse en el Gráfico 23. Sin embargo en la Región de Murcia el resultado es completamente opuesto, es decir, el incremento del parque de viviendas ha ido acompañado de un notable incremento en la superficie media. El resto de la Comunidades Autónomas presentan una situación más semejante entre ellas, situándose en valores cercanos a la media del conjunto de municipios estudiados. Es decir, los incrementos de parque y superficie son similares entre sí y cercanos al comportamiento general. (Ver Gráfico 26).

Gráfico 26 Variación del Parque de Viviendas y Superficie Media de la zona VIVE por CC.AA., 1991 - 2001



Unidad: Porcentajes

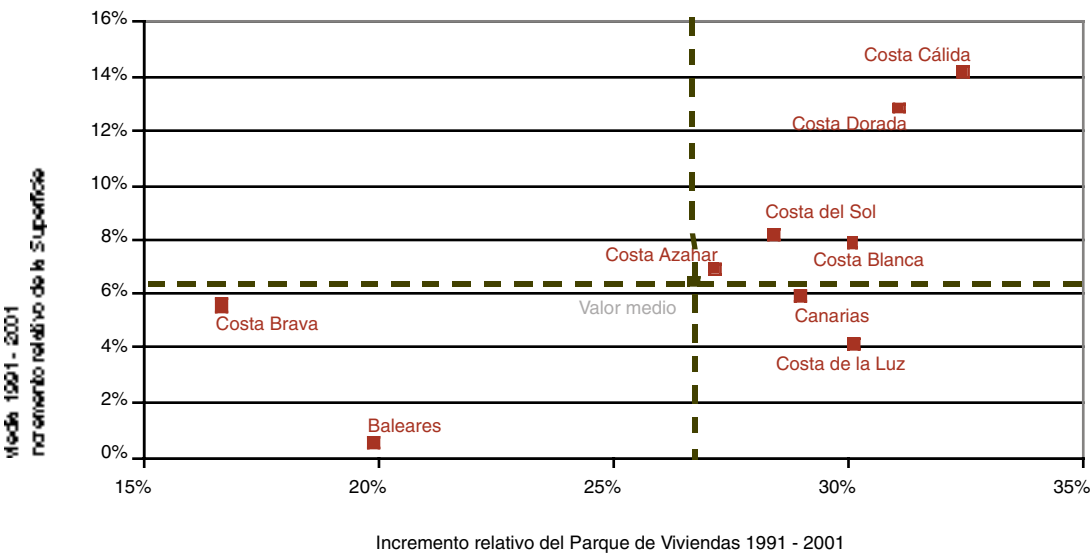
Base: Número de viviendas

Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

Si se estudia la existencia de diferencias significativas entre la superficie media de la agrupación resultante a nivel de Costas, se vuelve a no encontrar diferencias significativas entre ellas. Por lo tanto todas las costas que entran dentro de nuestro estudio tienen una superficie media similar en sus viviendas.

El posicionamiento de las diferentes agrupaciones por Costas teniendo en cuenta la variación de la superficie útil con la variación del parque de viviendas entre 1991 y 2001 trae como resultado que la Costa Brava y Baleares presentan un incremento relativo inferior a la media en las dos variables estudiadas. Sin embargo, los municipios que conforman la Costa Cálida y la Costa Dorada han experimentado una variación del parque de viviendas importante, la cual va acompañada de una variación en la superficie media de la vivienda también superior a la media. El resto de las Costas se sitúan en torno a los incrementos relativos medios, señalando que el comportamiento de la Costa Azahar, coincide prácticamente con el comportamiento medio del conjunto de municipios que conforman la zona de turismo residencial española. (Ver Gráfico 27).

Gráfico 27 Variación del Parque de Viviendas y Superficie Media de la zona VIVE por Costas, 1991 - 200



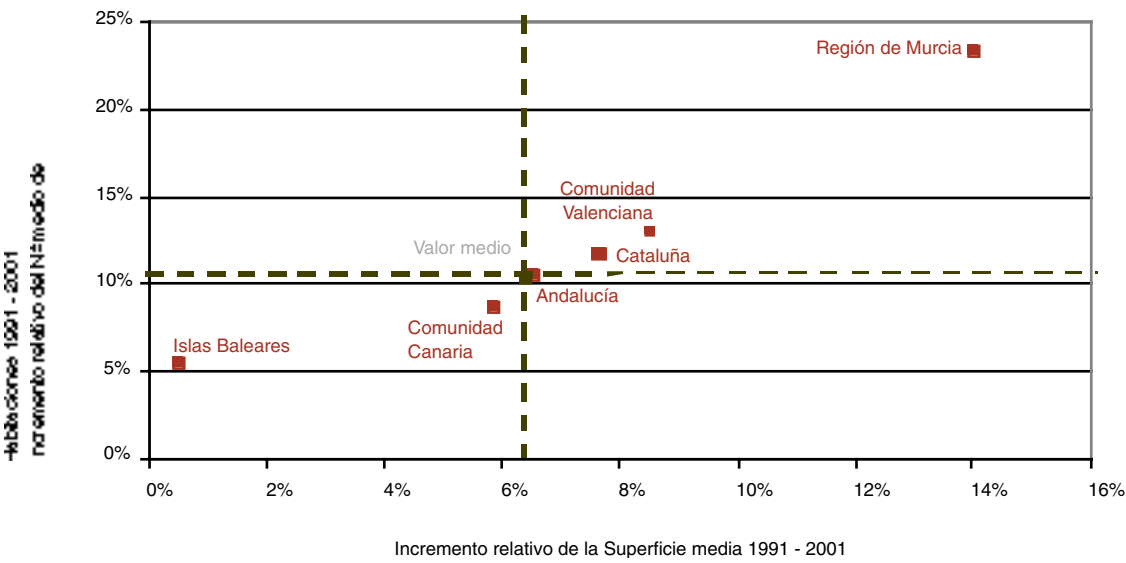
Unidad: Porcentajes
Base: Número de viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

b. Relación entre superficie media y número medio de habitaciones

Realizando un análisis estadístico en cuanto a las diferencias significativas que puede presentar el valor del número medio de habitaciones en las distintas Comunidades Autónomas de 2001, encontramos que no existe dicha variación. Es decir, no existen diferencias significativas en cuanto al número de habitaciones medio de las distintas Comunidades Autónomas costeras estudiadas al 95%, por lo tanto todas las viviendas de las zonas estudiadas oscilan en cuanto a número de habitaciones entre 4 y 5, equiparable a viviendas de 2 y 3 dormitorios.

Si se analiza si al incremento de superficie experimentado en las viviendas le ha correspondido un incremento el número de medio de habitaciones entre 1991 y 2001 se obtiene que las viviendas de las Islas Baleares, que no han tenido incrementos notables en su superficie, tampoco han incrementado el número medio de habitaciones. Sin embargo en la Región de Murcia, donde el incremento de la superficie media es el más importante de las Comunidades estudiadas, se ha producido también el mayor incremento relativo en el número medio de habitaciones alejándose considerablemente de la media. El resto de la Comunidades Autónomas oscilan entorno a la media, destacando que Andalucía representa el valor medio de todas las Comunidades Autónomas estudiadas. (Ver Gráfico 28).

Gráfico 28 Variación de la Superficie Media y Número Medio de Habitaciones de la zona VIVE por CC.AA., 1991 - 2001

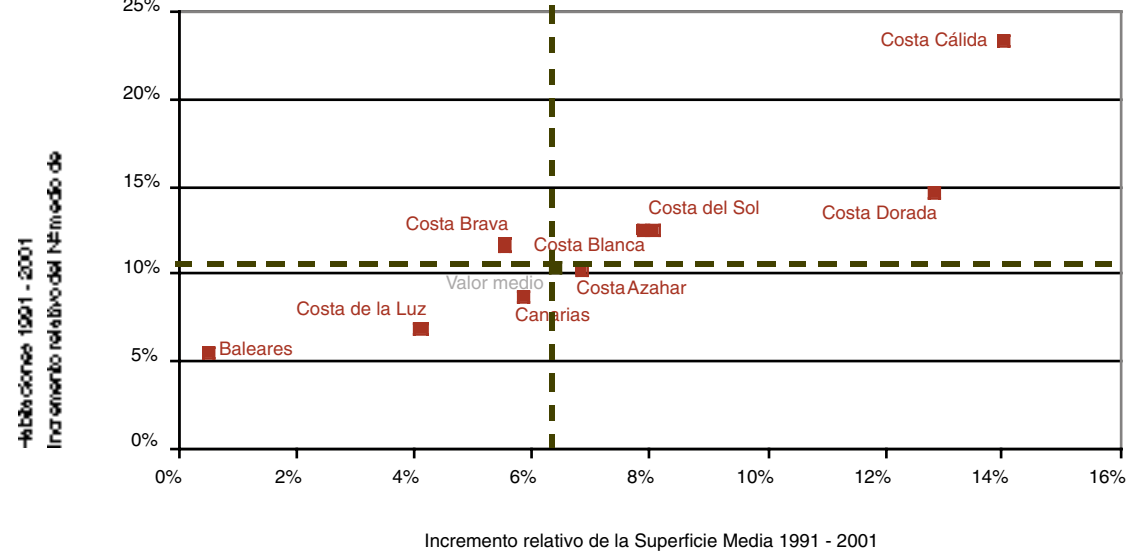


Unidad: Porcentajes
Base: Número de viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

Entre las distintas Costas estudiadas tampoco existe diferencias entre número de habitaciones, concluyéndose que el número medio de habitaciones de las viviendas estudiadas, es similar en todas ellas.

El posicionamiento de las diferentes Costas entre la variación relativa de la superficie útil y la del número de habitaciones entre 1991 y 2001, trae como resultado que a Baleares se le une la Costa de la Luz como aquellas que experimentan menor crecimiento en cuanto al número de habitaciones y superficie. Del mismo modo, a la Costa Cálida se le une la Costa Dorada conformando el grupo en el que los incrementos relativos de ambas variables se sitúan por encima de los valores medios. El resto de la Costas estudiadas oscilan alrededor de los incrementos medios acaecidos en el último decenio. (Ver Gráfico 29).

Gráfico 29 Variación de la Superficie Media y Número Medio de Habitaciones de la zona VIVE por Costas, 1991 - 2001



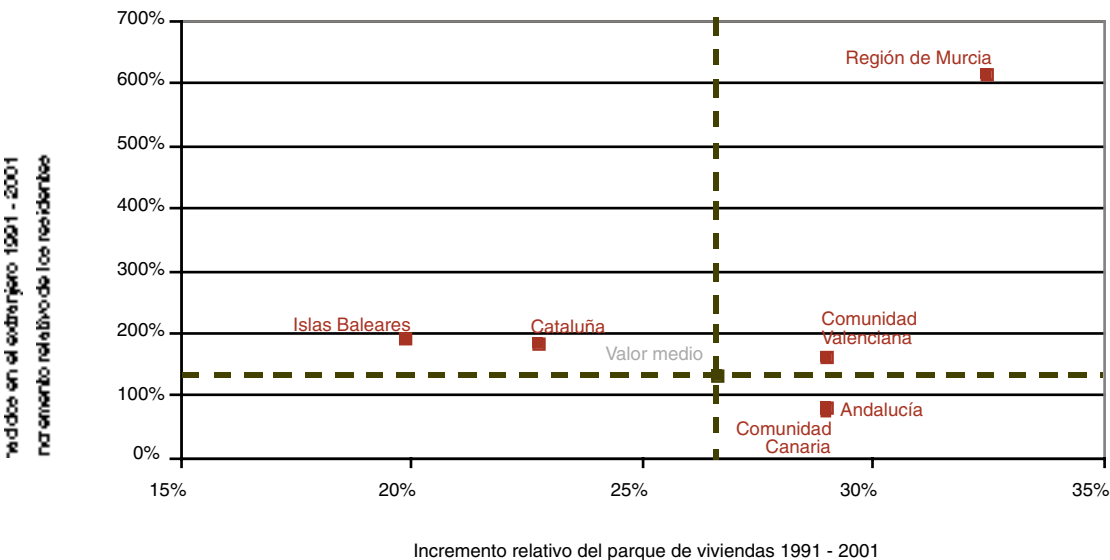
Unidad: Porcentajes
Base: Número de viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

c. Relación entre el parque de viviendas y los residentes nacidos en el extranjero

Se trata en este punto de estudiar hasta que punto el incremento producido en el parque residencial, ha ido acompañado de un aumento en la importancia relativa dentro de cada zona de los residentes nacidos en el extranjero.

Analizando la variación acaecida en ambas variables en las Comunidades Autónomas costeras estudiadas entre 1991 y 2001, en general, se obtiene que incrementos del parque de viviendas han ido acompañados de aumentos del porcentaje de residentes nacidos en el extranjero. Esta situación se hace más patente en la Región de Murcia, dónde el incremento de los residentes extranjeros ha sido más que notable, como ya se ha visto en apartados anteriores. En el resto de las comunidades, el comportamiento de Baleares se podría asemejar al de Cataluña; otro grupo de características similares, lo constituirían Andalucía, la Comunidad Valenciana y Canarias. (Ver Gráfico 30).

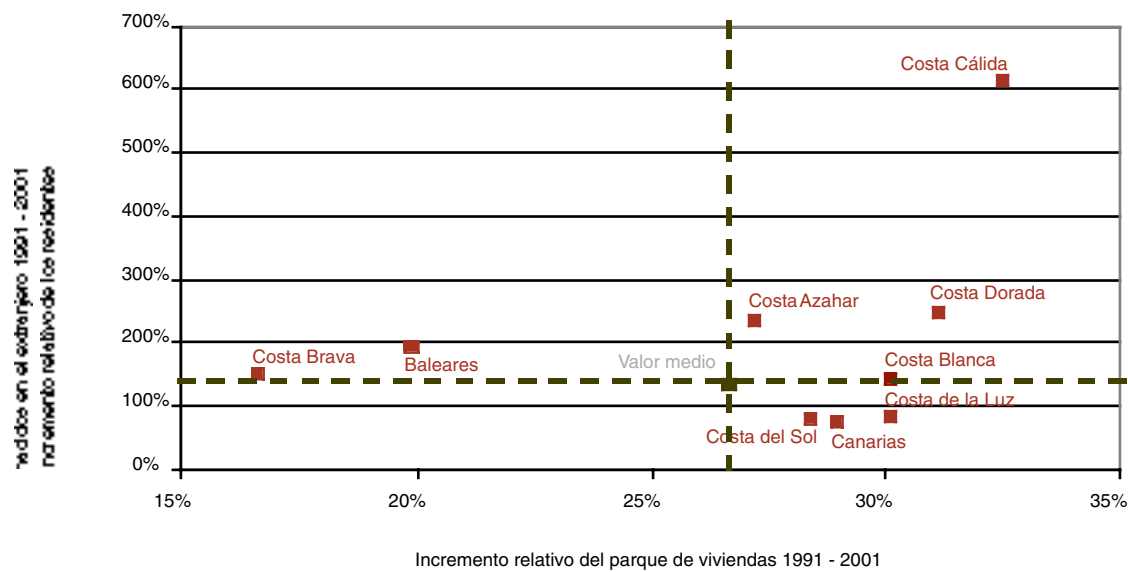
Gráfico 30 Variación del parque de viviendas y residentes nacidos en el extranjero de la zona VIVE por CC.AA., 1991 - 2001



Unidad: Porcentajes
Base: Número de viviendas y Número de personas con nacionalidad extranjera
Fuente: INE, Censo de viviendas y de población de 1991 y de 2001 y elaboración propia

Analizando el comportamiento que presenta la agrupación de los municipios estudiados en Costas, además del comportamiento extremo ya comentado de la Costa Cálida (Murcia), cabe señalar el también similar que se produce en la Costa Dorada, si bien los incrementos tanto del parque, como de los residentes nacidos en el extranjero, es inferior. También se podría incluir en este grupo la Costa del Azahar por idénticos motivos. (Ver Gráfico 31).
Del resto, Baleares presenta un comportamiento similar a la Costa Brava, mientras que la Costa Blanca, Costa de la Luz, Canarias y la Costa Blanca compondrían un tercer agrupamiento.

Gráfico 31 Variación del parque de viviendas y residentes nacidos en el extranjero de la zona VIVE por Costas, 1991 - 2001



Unidad: Porcentajes
Base: Número de viviendas y Número de personas con nacionalidad extranjera
Fuente: INE, Censo de viviendas y de población de 1991 y de 2001 y elaboración propia

Conclusiones

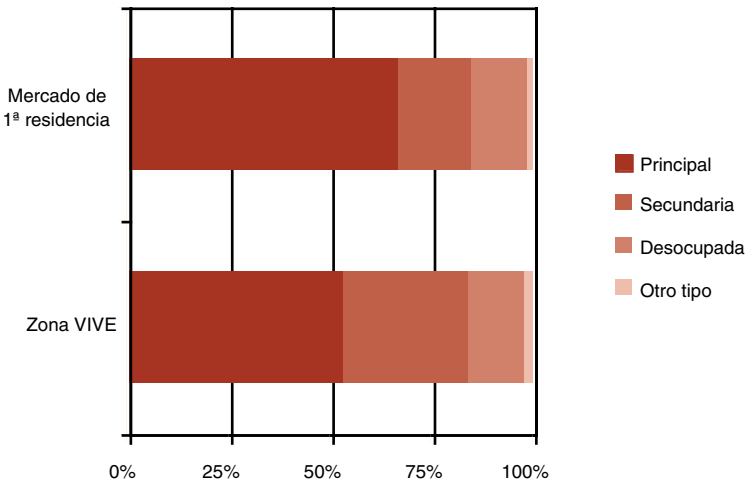
- Los municipios costeros de la Región de Murcia / Costa Cálida estudiados, son los que experimentan un comportamiento más diferenciado del resto entre 1991 y 2001, en relación al parque de viviendas, superficie, número de habitaciones y residentes nacidos en el extranjero, situándose por encima de los valores medios
- Baleares, presenta el comportamiento contrario.
- El resto de las Comunidades Autónomas y Costas suelen estar más cercanos al comportamiento medio en los últimos diez años de los municipios costeros estudiados.

2.1.6.2.- Comparación del parque de viviendas de la zona VIVE con la primera residencia

Para la comparación del parque de viviendas formado por los municipios costeros estudiados y el mercado de primera residencia, hemos escogido como representación del mercado de primera residencia las provincias de León, Cuenca, Madrid y Sevilla, ámbitos dispares y con un marcado carácter diferencial respecto a la zona VIVE.

Relativo al parque de viviendas se constata una muy ligera diferencia en cuanto al incremento de viviendas producido en el mercado de primera residencia y el mercado costero, siendo la zona VIVE la que ha experimentado mayor incremento relativo en el parque de viviendas. (Ver Tabla 34).

Tabla 34 Evolución del Parque de Viviendas en el Mercado de Primera Residencia y en la zona VIVE, 1991 y 2001

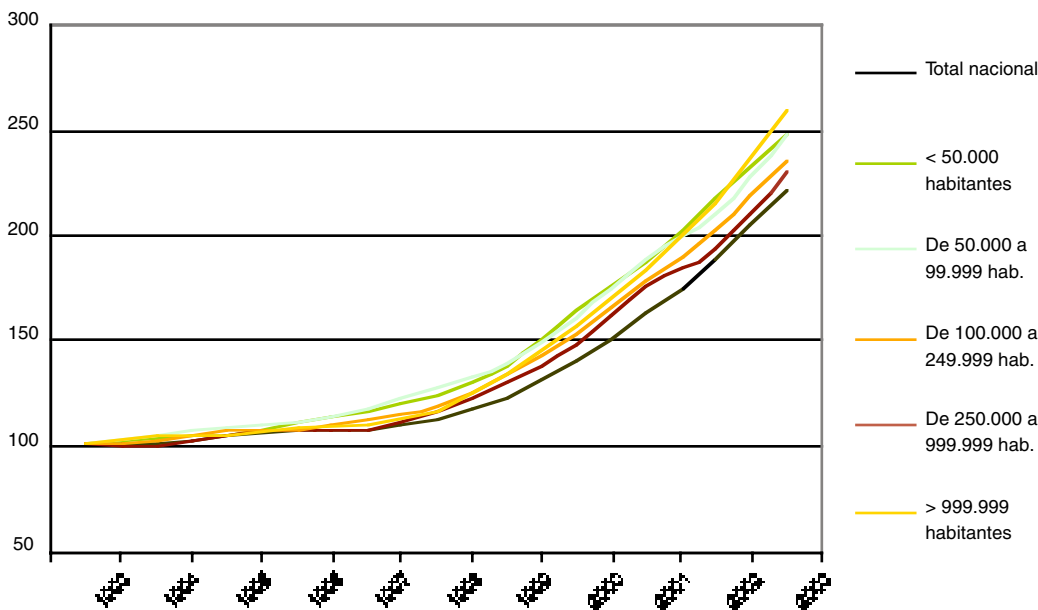


Unidad: Absolutos y Porcentajes
Base: Número de viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

Si bien el incremento residencial en los municipios de la zona VIVE experimentado en los diez últimos años, resulta un 50% superior al poblacional, en el mercado interior el incremento residencial es un 75% superior al que ha registrado el número de habitantes. Es decir, a similares incrementos relativos en el parque residencial, se ha producido en el último decenio un incremento mucho más importante en la población de los municipios de la zona VIVE, que en los del interior. (Ver Tabla 35).

Consecuencia destacable de lo ya comentado, es el incremento significativo de la población que se ha producido en la zona VIVE en comparación con el mercado de primera residencia, tal como se aprecia en la Tabla 35.

Tabla 35 Evolución de la Población y Parque de Viviendas en el Mercado de Primera Residencia y en la zona VIVE, 1991 y 2001



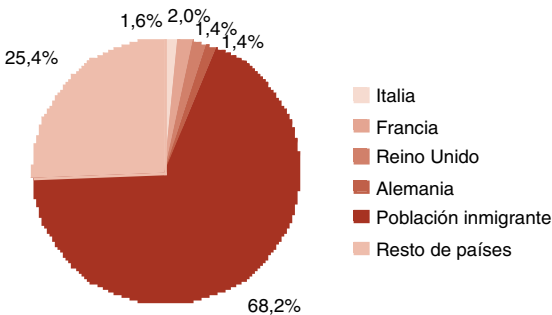
Unidad: Absolutos y Porcentajes
Base: Número de personas y de viviendas
Fuente: INE, Censo de población y de viviendas de 1991 y de 2001 y elaboración propia

En cuanto a la superficie media de la vivienda esta oscila entre 87-88 m_u tanto en el mercado de primera residencia como en la zona VIVE, por lo que se puede concluir que no hay diferencias aparentes. Sin embargo, hay que destacar que por intervalos, la zona VIVE posee el 74% de su parque residencial entre 60 y 120 m_u mientras que el mercado interior este porcentaje solo asciende al 67% en 2001.

Respecto al número de habitaciones el porcentaje de 1 a 3 habitaciones asciende al 14% en el mercado interior, situándose en un 18% en la zona VIVE en 2001. Sin embargo, en su valor medio no se encuentran diferencias ya que el número medio de habitaciones del mercado de primera residencia y de la zona VIVE coinciden con un valor cercano a las 5 habitaciones.

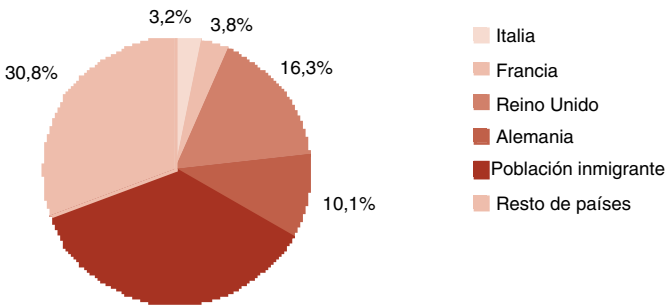
La composición de la población extranjera por origen presenta diferencias muy notables. Estudiando el lugar de nacimiento de los residentes extranjeros, se concluye claramente que el mercado interior, representado por las provincias antes mencionadas, está compuesto fundamentalmente por población inmigrante por motivos que se podrían denominar económicos (68,2%), mientras que en la zona VIVE, si bien este componente también existe (35,8%), el 33,4% de los residentes nacidos en el extranjero lo hicieron en Reino Unido, Alemania, Francia o Italia, siendo esta cifra sólo del 6,4% en el mercado interior. (Ver Gráfico 32 y Gráfico 33).

Gráfico 32 Reparto de la Población Extranjera en el Mercado de Primera Residencia, 20012



Unidad: Porcentajes
Base: Número de personas
Fuente: INE, Censo de población de 2001 y elaboración propia

Gráfico 33 Reparto de la Población Extranjera residente de la zona VIVE, 2001



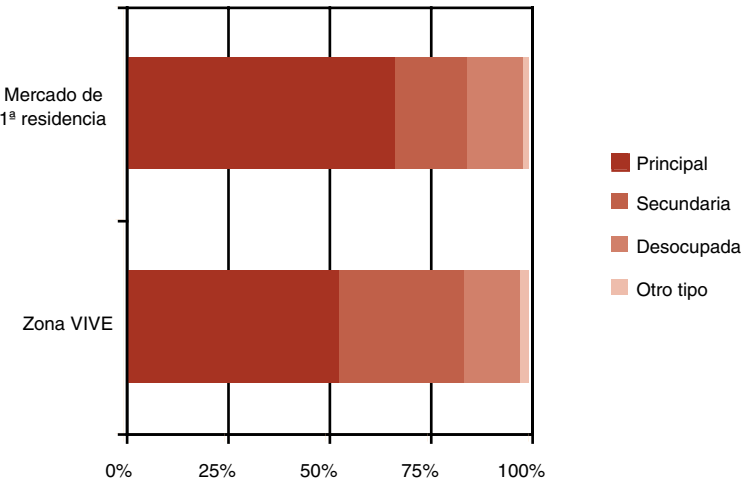
Unidad: Porcentajes
Base: Número de personas
Fuente: INE, Censo de población de 2001 y elaboración propia

Sin embargo, la importancia relativa de los residentes nacidos en el Extranjero en los municipios interiores llega tan solo al 4% (año 2001) asemejándose con los municipios costeros en los que asciende al 5%.

En cuanto a la edad media de la población en estudio, no se encuentran grandes diferencias ya que en el mercado interior en cuestión la edad media en 2001 es de 41 años y en la zona VIVE es de 38 años.

Finalmente, se aprecian diferencias notables respecto al uso que se hace del las viviendas en ambos mercados. En el mercado de primera residencia el 12% del parque es usado como vivienda secundaria y el 74% como viviendas principales. Sin embargo, en la zona VIVE estos porcentajes varían notablemente, alcanzando un 31% el uso como viviendas secundaria y descendiendo al 53% el uso como vivienda principal. (Ver Gráfico 34).

Gráfico 34 Distribución del uso de la vivienda de las Provincias representativas de la Primera Residencia y la zona VIVE, 2001



Unidad: Porcentajes
Base: Número de viviendas
Fuente: INE, Censo de viviendas de 2001 y elaboración propia

Conclusiones

- A similares incrementos relativos en el parque residencial, se ha producido en el último decenio un incremento mucho más importante en la población de la zona VIVE, que en aquellos que no la tienen.
- La superficie media en los dos mercados oscila ente 87-88 m_u.
- El número medio de habitaciones en los dos mercados es de 5 habitaciones, existiendo un porcentaje mayor de 1 a 3 habitaciones en el mercado costero.
- La población extranjera en mercados de primera residencia, está compuesta por población inmigrante por motivos económicos, mientras que en los municipios costeros predomina la población con origen en Reino Unido, Alemania, Francia e Italia.
- La edad media de la población residente en los municipios costeros de la zona VIVE es de 38 años, muy similar a la del mercado de primera residencia que asciende a 41 años.
- El parque residencial de las zonas interiores se utiliza como vivienda secundaria en un 12%, mientras que en la zona VIVE este porcentaje asciende al 31%.

2.2.- El mercado. Transacciones recientes

2.2.1.- Evolución del precio de la vivienda de 1993 a 2003

Para el estudio de la evolución que ha experimentado el precio medio de la vivienda (euros/m_c) se ha escogido el segundo trimestre de cada año.

De este modo, analizando la evolución del precio en términos corrientes, según el tamaño poblacional de los municipios costeros españoles, se obtiene que en aquellos con más de 999.999 habitantes es donde se presentan los precios más caros en valores absolutos de la vivienda, alcanzando en el segundo trimestre de 2003 la cifra de 2.636,24 euros/m_c. El precio medio de la vivienda en todo el territorio nacional es similar al que poseen los municipios costeros entre 50.000 y 99.999 habitantes. (Ver Tabla 36).

Tabla 36 Evolución del Precio Medio de la Vivienda en términos corrientes en el Total Nacional y en los Municipios Costeros s, de 1993 a 2003

Años	Total Nacional		Municipios Costeros									
	Precio Medio	% var año anterior	< 50.000 habitantes	% var año anterior	De 50.000 a 99.999 habitantes	% var año anterior	De 100.000 a 249.999 habitantes	% var año anterior	De 250.000 a 999.999 habitantes	% var año anterior	> 999.999 habitantes	% var año anterior
1993	634,83	--	525,93	--	570,53	--	643,96	--	574,27	--	1.024,15	--
1994	636,80	0,31%	540,67	2,79%	591,20	3,62%	639,87	-0,64%	584,00	1,69%	1.080,13	5,47%
1995	661,06	3,81%	552,63	2,22%	618,83	4,67%	668,03	4,42%	606,62	3,87%	1.074,63	-0,51%
1996	674,73	2,08%	580,53	5,05%	630,93	1,96%	689,87	3,26%	616,83	1,68%	1.115,15	3,77%
1997	683,06	1,23%	605,63	4,32%	663,13	5,11%	693,32	0,50%	645,60	4,66%	1.126,83	1,05%
1998	709,66	3,89%	651,53	7,58%	722,12	8,89%	744,17	7,33%	678,83	5,15%	1.186,13	5,27%
1999	780,23	9,95%	721,73	10,77%	790,47	9,47%	830,77	11,64%	766,27	12,88%	1.360,00	14,65%
2000	891,73	14,29%	858,33	18,93%	914,63	15,71%	948,13	14,13%	877,23	14,48%	1.598,63	17,55%
2001	1.030,77	15,59%	980,20	14,19%	1.074,33	17,46%	1.127,33	18,90%	1.016,13	15,84%	1.866,33	16,75%
2002	1.193,63	15,80%	1.132,87	15,58%	1.193,43	11,09%	1.243,03	10,26%	1.162,53	14,41%	2.190,77	17,38%
2003	1.402,57	17,50%	1.295,27	14,34%	1.403,47	17,60%	1.473,33	18,53%	1.348,13	15,96%	2.636,23	20,34%

Unidad: Medias y porcentajes
Base: Precio medio de la vivienda en el total nacional y en los municipios costeros (euros/m_c). 2º trimestre
Fuente: Ministerio de Fomento, Boletín Estadística 03/12/2003

Elaborando un índice de variación del precio con base en 1993, se observa que todos los municipios costeros han incrementado el precio de sus viviendas por encima de la media nacional. Concretamente, mientras que en este periodo el precio de la vivienda se ha incrementado en España en un 121%, el menor incremento producido en los municipios de Costa se corresponde con los municipios de entre 100.000 y 249.999 habitantes, con un 129%, siendo el máximo del 157% en los municipios de mayor tamaño. (Ver Tabla 37).

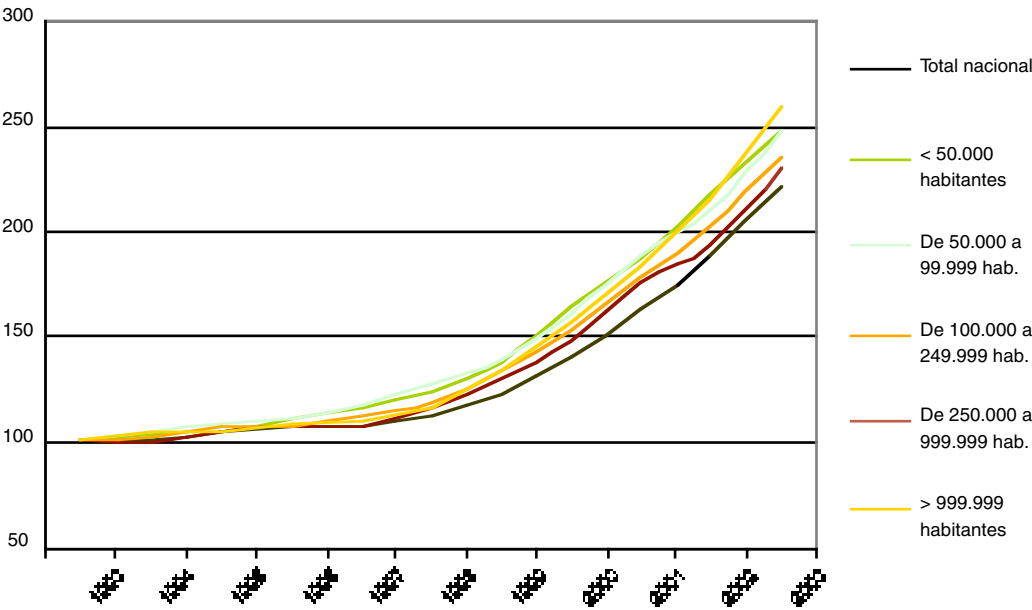
Tabla 37 Índice del Precio Medio de la Vivienda en términos corrientes en el Total Nacional y en los Municipios Costeros s, de 1993 a 2003

Años (2º trimestre)	Total Nacional	Municipios Costeros				
		< 50.000 habitantes	De 50.000 a 99.999 hab.	De 100.000 a 249.999 hab.	De 250.000 a 999.999 hab.	> 999.999 habitantes
1993	100	100	100	100	100	100
1994	100	103	104	99	102	105
1995	104	105	108	104	106	109
1996	106	110	111	107	107	109
1997	108	115	116	108	112	110
1998	112	124	127	116	118	116
1999	123	137	139	129	133	133
2000	140	163	160	147	153	156
2001	162	186	188	179	177	182
2002	188	215	209	193	202	214
2003	221	246	246	229	235	257

Unidad: Número índice
Base: Precio medio de la vivienda en el total nacional y en los municipios costeros (euros/m_c). Año base 1993. 2º trimestre
Fuente: Ministerio de Fomento, Boletín Estadística 03/12/2003 y elaboración propia

El precio medio de la vivienda de los municipios costeros independientemente de su tamaño se comporta de la misma manera a lo largo del tiempo, es decir, el precio medio de la vivienda asciende considerablemente en todos los municipios costeros sobre todo a partir del año 2000. Se observa que el incremento de los precios de los municipios costeros respecto al incremento de los precios del total nacional se comporta de la misma forma creciente, pero la curva del total nacional tiene unos precios medios inferiores al resto de los municipios costeros, siendo este hecho más notable a partir de 1998, año en el que comienzan a apreciarse los primeros síntomas del crecimiento en el mercado residencial que ha experimentado España en los últimos años. (Ver Gráfico 35).

Gráfico 35 Evolución del Índice del Precio Medio de la Vivienda en términos corrientes en el Total Nacional y en los Municipios Costeros, de 1993 a 2003



Unidad: Número índice
Base: Precio medio de la vivienda en el total nacional y en los municipios costeros (euros/m_c). Año base 1993. 2º trimestre
Fuente: Ministerio de Fomento, Boletín Estadística 03/12/2003 y elaboración propia

Analizando ahora el precio medio de la vivienda en los municipios costeros en términos constantes, obtenemos que en los primeros años el precio de la vivienda tiende a disminuir, siendo a partir de 1998 cuando suben considerablemente. La primera diferencia notable que se observa es que el incremento en el precio de la vivienda se produce antes en los municipios costeros (1998), que en el total nacional (1999). (Ver Tabla 38).

Otra diferencia entre el comportamiento del mercado nacional y el costero, es el crecimiento constante que se observa en el precio del primero entre 1998 y 2002, mientras que en los municipios costeros se producen quebrantos en este incremento entre los años 2001 y 2002. No obstante, tanto en el total nacional, como en los diferentes municipios costeros, el mayor incremento interanual del precio se produce entre el segundo trimestre de 2002 y el 2003.

Tabla 38 Evolución del Precio Medio de la Vivienda en términos constantes en el Total Nacional y en los Municipios Costeros, de 1993 a 2003

Años	Total Nacional		Municipios Costeros									
	Precio Medio	% var año anterior	< 50.000 habitantes	% var año anterior	De 50.000 a 99.999 hab.	% var año anterior	De 100.000 a 249.999 hab.	% var año anterior	De 250.000 a 999.999 hab.	% var año anterior	> 999.999 habitantes	% var año anterior
1993	634,8	---	525,9	---	570,5	---	643,9	---	574,2	---	1.024,1	---
1994	607,6	-4,28%	515,9	-1,92%	564,1	-1,13%	610,5	-5,20%	557,2	-2,96%	1.030,6	0,64%
1995	596,7	-1,79%	498,9	-3,30%	558,6	-0,97%	603,1	-1,21%	547,6	-1,73%	970,1	-5,87%
1996	588,5	-1,37%	506,3	1,50%	550,3	-1,49%	601,7	-0,23%	538,0	-1,76%	972,6	0,26%
1997	576,7	-2,01%	511,4	0,99%	559,9	1,75%	585,4	-2,71%	545,1	1,32%	951,4	-2,18%
1998	589,1	2,16%	540,9	5,78%	599,5	7,07%	617,8	5,54%	563,6	3,39%	984,8	3,51%
1999	637,5	8,22%	589,7	9,02%	645,9	7,74%	678,8	9,88%	626,1	11,10%	1.111,3	12,85%
2000	694,6	8,95%	668,6	13,38%	712,5	10,31%	738,6	8,80%	683,3	9,13%	1.245,3	12,06%
2001	769,8	10,82%	732,0	9,48%	802,3	12,61%	842,0	14,00%	758,9	11,06%	1.393,9	11,93%
2002	876,6	13,87%	831,9	13,64%	876,4	9,23%	912,8	8,42%	853,8	12,50%	1.608,8	15,42%
2003	1.002,9	14,41%	926,2	11,33%	1.003,6	14,51%	1.053,5	15,41%	964,0	12,91%	1.885,1	17,17%

Unidad: Medias y Porcentajes
Base: Precio medio de la vivienda deflactado en el total nacional y en los municipios costeros (euros/m_c). Año base 1993. 2º trimestre.
Fuente: Ministerio de Fomento, Boletín Estadística 03/12/2003 y elaboración propia

Generando un índice del precio medio deflactado con base en 1993, se obtiene que el precio medio de la vivienda en los últimos diez años se ha incrementado entre un 64% y 84% en los municipios costeros, en función del tamaño poblacional de los mismos. Este incremento continúa siendo superior al registrado en el total nacional, que asciende al 58% (Ver tabla 39).

Mientras que el precio registrado en términos corrientes no presenta decrementos en los últimos diez años, el precio en términos constantes desciende desde 1993 hasta 1998, con la excepción en éste último años de los municipios costeros más pequeños. Es a partir de 1998 cuando el precio asciende por encima de los valores registrados en 1993. Es decir, es precisamente cuando comienza el incremento en los ritmos de venta de las viviendas y en la producción, el momento en el que se incrementan los precios reales de la vivienda.

Tabla 39 Índice del Precio Medio de la Vivienda en términos constantes en el Total Nacional y en los Municipios Costeros, de 1993 a 2003

Años (2º trimestre)	Total Nacional	Municipios Costeros				
		< 50.000 habitantes	De 50.000 a 99.999 hab.	De 100.000 a 249.999 hab.	De 250.000 a 999.999 hab.	> 999.999 habitantes
1993	100	100	100	100	100	100
1994	96	98	99	95	97	101
1995	94	95	98	94	95	95
1996	93	96	96	93	94	95
1997	91	97	98	91	95	93
1998	93	103	109	96	98	96
1999	100	112	113	109	109	109
2000	109	127	129	119	119	122
2001	121	139	141	131	132	136
2002	138	158	154	142	149	157
2003	158	176	176	164	168	184

Unidad: Número índice
Base: Precio medio de la vivienda deflactado en el total nacional y en los municipios costeros (euros/m_c). Año base 1993. 2º trimestre
Fuente: Ministerio de Fomento, Boletín Estadística 03/12/2003 y elaboración propia

En resumen, el promedio de incremento interanual del precio de la vivienda en términos corrientes en los últimos 10 años ha sido del 8,44% en España, mientras que en los municipios costeros, oscila entre un 8,83% y un 10,17%. (Ver Tabla 40).

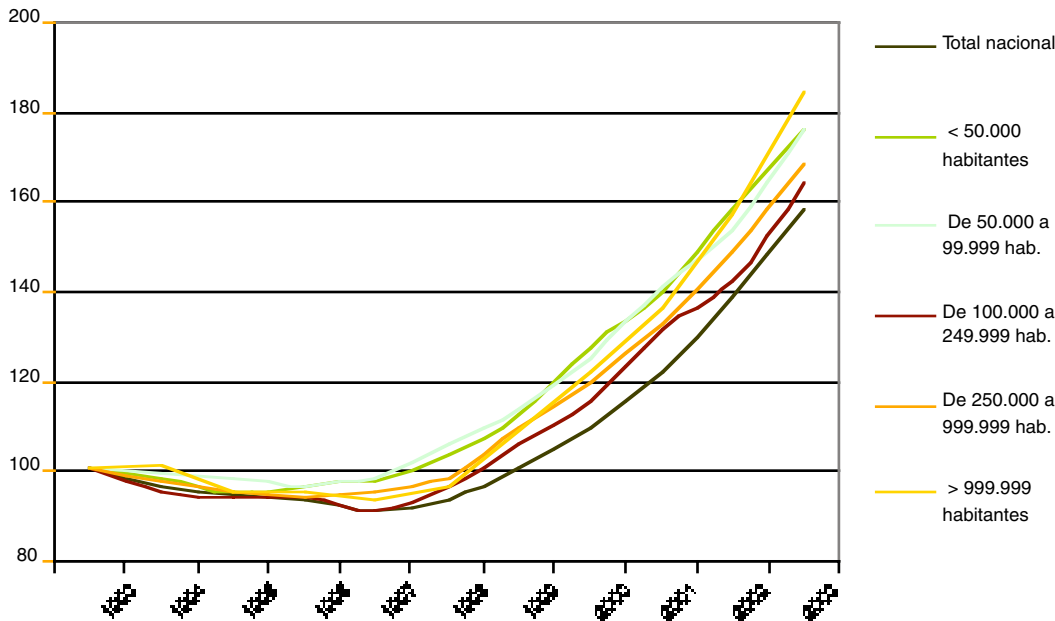
En términos reales, estos incrementos de precio han sido inferiores, cifrándose en un 4,90% el nacional y oscilando entre un 5,27% y un 6,68% el de los municipios costeros.

Tabla 40 Promedio de la variación interanual del precio de la vivienda en España y Municipios Costeros, de 1993 a 2003

Periodo	Total Nacional	Promedio de la Variación Interanual en Terminos Corrientes				
		Municipios Costeros				
		< 50.000 habitantes	De 50.000 a 99.999 hab.	De 100.000 a 249.999 hab.	De 250.000 a 999.999 hab.	> 999.999 habitantes
1993 - 2003	8,44%	9,58%	9,56%	8,83%	9,06%	10,17%
1993 - 1997	1,86%	3,60%	3,84%	1,88%	2,98%	2,44%
1998 - 2003	12,84%	13,56%	13,37%	13,46%	13,12%	15,32%
Periodo	Total Nacional	Promedio de la Variación Interanual en Terminos Constantes				
		< 50.000 habitantes	De 50.000 a 99.999 hab.	De 100.000 a 249.999 hab.	De 250.000 a 999.999 hab.	> 999.999 habitantes
		< 50.000 habitantes	De 50.000 a 99.999 hab.	De 100.000 a 249.999 hab.	De 250.000 a 999.999 hab.	> 999.999 habitantes
		< 50.000 habitantes	De 50.000 a 99.999 hab.	De 100.000 a 249.999 hab.	De 250.000 a 999.999 hab.	> 999.999 habitantes
1993 - 2003	4,90%	5,99%	5,96%	5,27%	5,50%	6,58%
1993 - 1997	-2,36%	-0,68%	-0,46%	-2,34%	-1,28%	-1,79%
1998 - 2003	9,74%	10,44%	10,24%	10,34%	10,02%	12,16%

Unidad: Porcentajes
Base: Precio medio de la vivienda nominal y deflactado en el total nacional y en los municipios costeros (euros/m_c). Año base 1993. 2º trimestre
Fuente: Ministerio de Fomento, Boletín Estadística 03/12/2003 y elaboración propia

Gráfico 36 Evolución del Número Índice del Precio Medio Deflactado de la Vivienda en el Total Nacional y en los Municipios Costeros, de 1993 a 2003

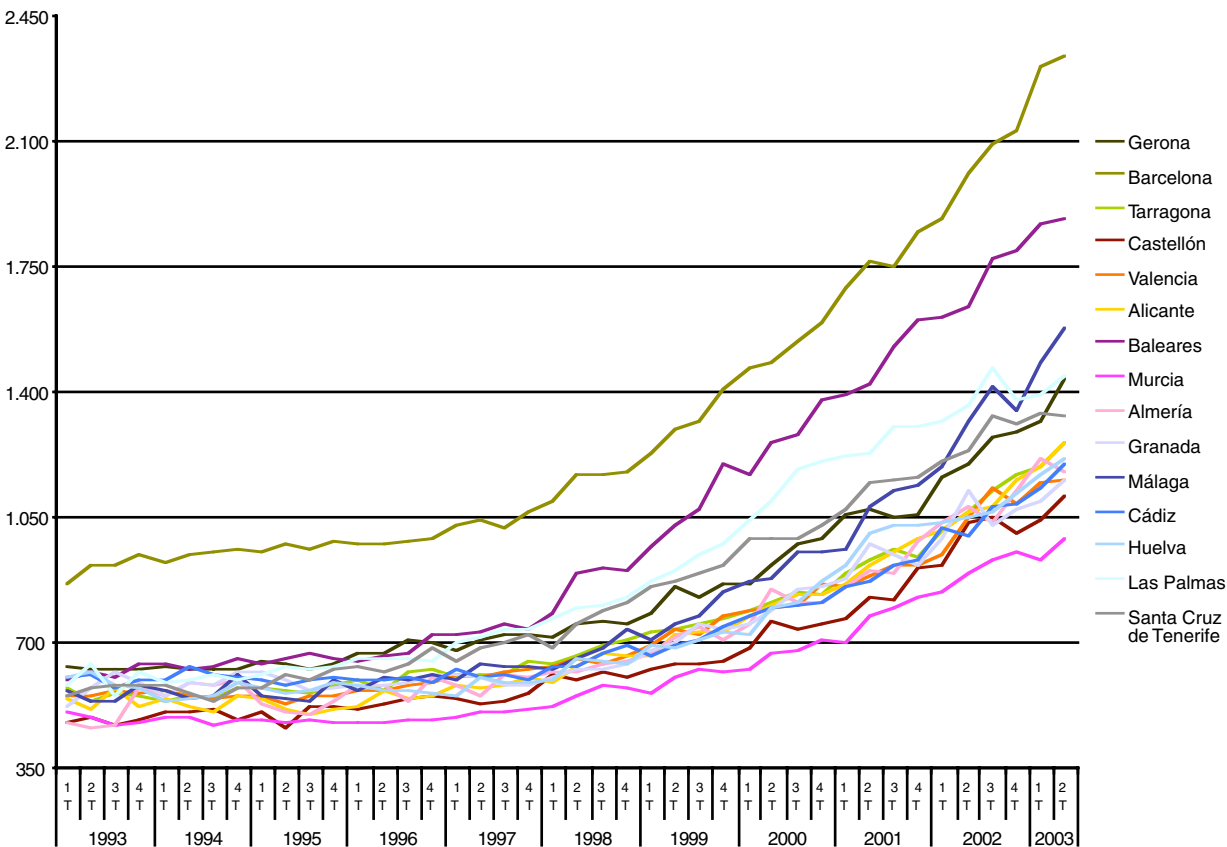


Unidad: Número índice
Base: Precio medio de la vivienda deflactado en el total nacional y en los municipios costeros (euros/m²). Año base 1993. 2º trimestre
Fuente: Ministerio de Fomento, Boletín Estadística 03/12/2003 y elaboración propia

Finalmente, el precio medio de la vivienda nueva en los municipios costeros de las Provincias estudiadas presenta una evolución creciente a rasgos generales.

En los resultados que se aportan por parte del Ministerio de Fomento, Barcelona es la provincia con un precio medio más elevado. Esto se debe a que la propia capital está incluida en los datos provinciales como municipio costero que es, correspondiendo al municipio de más de 999.999 habitantes que aparece en los datos anteriores. Excluyendo el caso de Barcelona, Baleares es la provincia costera que posee mayor precio medio de la vivienda libre nueva, resaltando que a partir de 1998 el precio medio experimenta un incremento notorio diferenciándose así del resto de provincias y aproximándose a Barcelona. En el lado opuesto se encuentra Castellón y Murcia, donde el precio medio de la vivienda nueva no ha experimentado un crecimiento muy notorio.

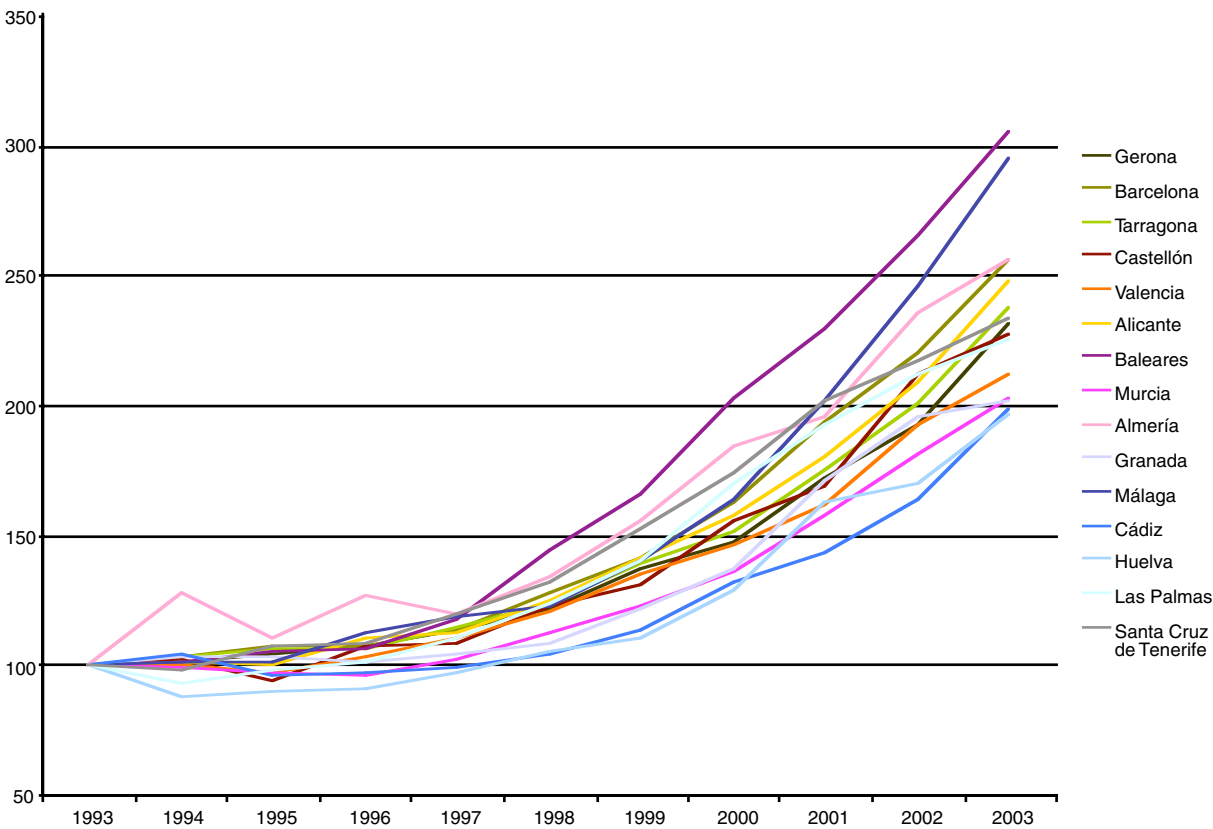
Gráfico 37 Evolución del Precio Medio de las Viviendas Libres Nuevas en las Provincias costeras, de 1993 a 2003



Unidad: Medias
Base: Precio medio de las viviendas libres nuevas (euros/m²)
Fuente: Ministerio de Fomento y elaboración propia

Por tanto, en la actualidad (año 2003) el mayor crecimiento experimentado del precio medio de la vivienda nueva se encuentra en Baleares seguido de Málaga. Los menores incrementos del precio medio de la vivienda nueva se realiza en Huelva, Granada y Murcia.

Gráfico 38 Evolución del Número Índice del Precio Medio de las Viviendas Libres Nuevas en términos corrientes en las Provincias costeras, de 1993 a 2003



Unidad: Número índice
Base: Precio medio de las viviendas libres nuevas (euros/m₂). Año base 1993. 2º trimestre.
Fuente: Ministerio de Fomento y elaboración propia

El mayor porcentaje de variación en el último año del precio medio de la vivienda libre nueva en las provincias costeras estudiadas, se ha producido en Cádiz, Gerona y Málaga. En el polo opuesto se encuentra fundamentalmente Granada, seguido de Las Palmas, Castellón y Santa Cruz de Tenerife, como provincias con menor porcentaje de variación del precio medio de la vivienda nueva en costa.

Tabla 41 Variación del Precio Medio de las Viviendas Libres Nuevas en las Provincias costeras, de 2000 a 2003

	% Var (2T/2000 2T/2001)	% Var (2T/2001 2T/2002)	% Var (2T/2002 2T/2003)
Gerona	16,72%	11,86%	20,21%
Barcelona	18,94%	13,71%	16,43%
Tarragona	15,49%	14,61%	18,12%
Castellón	8,75%	25,33%	7,16%
Valencia	10,62%	18,85%	10,41%
Alicante	13,91%	16,27%	18,42%
Islas Baleares	12,88%	15,69%	15,04%
Murcia	16,27%	14,85%	11,46%
Almería	5,85%	20,56%	8,82%
Granada	24,55%	14,55%	2,88%
Málaga	23,24%	21,87%	20,14%
Cádiz	9,24%	14,18%	20,85%
Huelva	26,21%	4,10%	15,62%
Las Palmas	12,84%	10,38%	6,47%
Santa Cruz de Tenerife	15,72%	7,84%	7,55%

Unidad: Porcentajes

Base: Precio medio de las viviendas libres nuevas (euros/m²)

Fuente: Ministerio de Fomento y elaboración propia

Conclusiones

- Excluyendo Barcelona, municipio con más de 999.999 habitantes, los municipios que tienen 100.000 y 249.999 habitantes presentan los precios más elevados de la vivienda.
- El precio medio de la vivienda del total nacional es similar al que poseen los municipios costeros entre 50.000 y 99.999 habitantes.
- El incremento mayor de los precios en el último decenio se ha producido en los municipios costeros más grandes (157%) y los más pequeños, con menos de 100.000 habitantes 146%. El incremento a nivel nacional fue del 127%.
- A partir del año 2000 se produce un gran incremento en el precio medio de la vivienda por metro cuadrado en todos los municipios costeros. En el total nacional se produce a partir de 2001.
- El precio medio de la vivienda de los municipios costeros independientemente de su tamaño se comporta de la misma manera a lo largo del tiempo. Además cabe destacar que la evolución creciente del precio medio de la vivienda en el total nacional se produce en menor medida que lo hacen los municipios costeros.
- El promedio de incremento interanual del precio de la vivienda en términos corrientes en los últimos 10 años en los municipios costeros oscila entre un 8,83% y un 10,17%. La variación media en España ha sido del 8,44%.
- En términos reales, estos incrementos de precio varían entre un 5,27% y un 6,68% el de los municipios costeros. En España la variación ha sido del 4,90% en el mismo periodo.
- Excluyendo el caso de Barcelona, Baleares es la provincia costera que posee mayor precio medio de la vivienda libre nueva. En el lado opuesto se encuentra Castellón y Murcia, donde el precio medio de la vivienda nueva no ha experimentado un crecimiento muy notorio.
- El mayor porcentaje de variación en el último año del precio medio de la vivienda libre nueva en las provincias costeras estudiadas, se ha producido en Cádiz, Gerona y Málaga. En el polo opuesto se encuentra fundamentalmente Granada, seguido de Las Palmas, Castellón y Santa Cruz de Tenerife.

2.2.2.- Volumen de viviendas iniciadas en los últimos 3 años (2000 - 2002)

Los datos de producción con los que cuenta el Ministerio de Fomento respecto a las viviendas de nueva construcción visadas por el Colegio de Aparejadores, viviendas iniciadas, sólo se ofrecen desagregados para municipios con más de 10.000 habitantes.

Por este motivo, se ofrece a continuación una relación provincial de los municipios que se analizan en este apartado, así como el porcentaje que su producción en los últimos años representa sobre el total provincial.

- Gerona: Blanes, Lloret de Mar, Palfrugell, Palamós, Rosas y Sant Feliu de Guixols. El número de viviendas visadas de obra nueva de estos municipios representa el 32% del total de la provincia de Gerona en 2002.
- Barcelona: Arenys de Mar, Calella, Mataró, Pineda de Mar, Premiá de Mar, Sant Pere de Ribes, Sitges, Vilanova i la Geltrú y Vilassar de Mar. El número de viviendas visadas de obra nueva de estos municipios representa el 8% del total de la provincia de Barcelona en 2002.
- Tarragona: Cambrils, Tarragona y Vila - Seca i Salou. El número de viviendas visadas de obra nueva de estos municipios representa el 20% del total de la provincia de Tarragona en 2002.
- Castellón: Almazora, Benicarlo, Castellón de la Plana y Vinaroz. El número de viviendas visadas de obra nueva de estos municipios representa el 36% del total de la provincia de Castellón en 2002.
- Valencia: Cullera, Gandía y Oliva. El número de viviendas visadas de obra nueva de estos municipios representa el 7% del total de la provincia de Valencia en 2002.
- Alicante: Alicante, Altea, Benidorm, Calpe, Denia, Javea, Santa Pola y Torrevieja. El número de viviendas visadas de obra nueva de estos municipios representa el 34% del total de la provincia de Alicante en 2002.
- Baleares: Calvia, Ciudadela, Ibiza, Lluchmayor, Mahón, Palma de Mallorca, Pollença, San Antonio y Santa Eulalia del Río. El número de viviendas visadas de obra nueva de estos municipios representa el 53% del total de las Islas Baleares en 2002.
- Murcia: Águilas, Mazarrón, San Javier y San Pedro del Pinatar. El número de viviendas visadas de obra nueva de estos municipios representa el 18% del total de la Región de Murcia en 2002.
- Almería: Roquetas de Mar. El número de viviendas visadas de obra nueva de estos municipios representa el 25% del total de la provincia de Almería en 2002.
- Granada: Almuñecar y Motril. El número de viviendas visadas de obra nueva de estos municipios representa el 16% del total de la provincia de Granada en 2002.
- Málaga: Alhaurín el Grande, Benalmádena, Estepona, Fuengirola, Marbella, Mijas, Nerja, Torremolinos y Torrox. El número de viviendas visadas de obra nueva de estos municipios representa el 54% del total de la provincia de Málaga en 2002.
- Cádiz: Algeciras, Cádiz, Chiclana de la Frontera, Chipiona, Conil de la Frontera, La Línea de la Concepción, Puerto de Santa María, Rota, San Roque, Sanlúcar de Barrameda y Tarifa. El número de viviendas visadas de obra nueva de estos municipios representa el 60% del total de la provincia de Cádiz en 2002.
- Huelva: Ayamonte, Isla Cristina, Lepe y Punta Umbría. El número de viviendas visadas de obra nueva de estos municipios representa el 31% del total de la provincia de Huelva en 2002.
- Las Palmas: Las Palmas de Gran Canaria y San Bartolomé de Tiraján. El número de viviendas visadas de obra nueva de estos municipios representa el 20% del total de la provincia de Las Palmas en 2002.
- Santa Cruz de Tenerife: La Orotava, Puerto de la Cruz y Los Realejos. El número de viviendas visadas de obra nueva de estos municipios representa el 6% del total de la provincia de Santa Cruz de Tenerife en 2002.

Estudiando la producción de viviendas en los tres últimos años, por Comunidades Autónomas, se muestra que el mayor volumen de viviendas visadas de obra nueva se produce en el año 2000, sobre todo en Cataluña, Comunidad Valenciana, Islas Baleares y Canarias. La Región de Murcia sin embargo, ha experimentado un crecimiento continuado desde 2000 hasta 2002, lo que supone un incremento en esos años del 26%. A nivel global de todos los municipios analizados, entre 2000 a 2002 la producción de viviendas decrece un 7,3%, lo cual está influenciado en gran medida por la que corresponde a las islas. (Ver Tabla 42).

Tabla 42 Evolución del Número de Viviendas Visadas de Obra Nueva de la zona VIVE* por CC.AA., 2000, 2001 y 2002

	Nº de viviendas: Obra nueva					
	2000	2001	2002	% var. 2000-2001	1% var. 2001-2002	2% var. 2000-2002
Cataluña	10.714	8.578	10.268	-20%	20%	-1%
Comunidad Valenciana	24.134	20.399	21.053	15%	3%	13%
Islas Baleares	8.516	8.133	5.803	-1%	-31%	-32%
Región de Murcia	3.400	3.966	4.286	17%	8%	26%
Andalucía	33.219	35.870	34.020	8%	-5%	2%
Canarias	4.113	3.688	2.583	10%	30%	37%
TOTAL CC.AA.	84.188	80.934	78.014	-3,9%	-3,6%	-7,3%

Unidad: Absolutos y Porcentajes
Base: Número de viviendas visadas de obra nueva de municipios costeros de más de 10.000 habitantes*
Fuente: Ministerio de Fomento y elaboración propia

En función de la agrupación de los municipios por Costas se produce algo similar en términos generales (Ver Tabla 43), pudiendo puntualizarse lo siguiente:

- La Costa Brava presenta el mayor incremento relativo en la producción de estos 3 últimos años, presentando una evolución creciente a lo largo de los mismos.
- Entre 2000 y 2001 se produce un crecimiento considerable en el volumen de viviendas en la Costa Cálida y Costa del Sol, pero en el 2002 este crecimiento disminuye.
- En el resto de Costas, entre 2000 y 2001 disminuye el número de viviendas visadas de obra nueva pero en el 2002 en algunas se producen cambios disminuyendo aún más (como es el caso de Baleares) o creciendo considerablemente (como es el caso de la Costa Azahar). En general, el conjunto de costas experimenta un decrecimiento notorio entre 2000 y 2002.

Tabla 43 Evolución del Número de Viviendas Visadas de Obra Nueva de la zona VIVE* por Costas, 2000, 2001 y 2002

	Nº de viviendas: Obra nueva					
	2000	2001	2002	% variación 2000-2001	1% variación 2001-2002	2% variación 2000-2002
Costa Azahar	6.001	5.111	6.121	-15%	20%	7%
Balcans	8.516	8.133	5.803	1%	31%	32%
Costa Blanca	18.133	15.287	14.623	16%	4%	19%
Costa Brava	1.252	1.133	1.609	9%	20%	31%
Costa Cálida	3.104	3.966	4.286	17%	8%	26%
Canarias	4.113	3.688	2.583	10%	30%	37%
Costa Dorada	6.192	4.111	4.573	-36%	10%	-29%
Costa de la Luz	11.391	10.166	7.076	-11%	-30%	-38%
Costa del Sol	21.851	25.724	26.941	18%	5%	23%
TOTAL COSTAS	84.188	80.934	78.014	-3,9%	-3,6%	-7,3%

Unidad: Absolutos y Porcentajes
Base: Número de viviendas visadas de obra nueva de municipios costeros de más de 10.000 habitantes*
Fuente: Ministerio de Fomento y elaboración propia

Comparando todos estos datos con el Mercado de Primera Residencia se produce un gran diferencial, ya que el conjunto de los municipios interiores estudiados no experimenta un decrecimiento tan notorio en el volumen de viviendas visadas de obra nueva, caso contrario al que sucede con los municipios costeros. (Ver Tabla 44).

Tabla 44 Evolución del Número de Viviendas Visadas de Obra Nueva en el Mercado de 1ª Residencia y el Mercado Costero, 2000, 2001 y 2002

	Nº de viviendas: Obra nueva					
	2000	2001	2002	% var. 2000-2001	1% var. 2001-2002	2% var. 2000-2002
Mercado de 1ª Residencia	79.456	79.274	79.183	-0,2%	-0,1%	-0,4%
Mercado Costero	84.188	80.934	78.014	-3,9%	-3,6%	-7,3%

Unidad: Absolutos y Porcentajes
Base: Número de viviendas visadas de obra nueva
Fuente: Ministerio de Fomento y elaboración propia

Conclusiones

- El volumen de viviendas iniciadas en los municipios con más de 10.000 habitantes de la zona VIVE (79 sobre un total de 116), supone entre un 15% y un 16% de la producción total de los últimos 3 años, con un promedio de más de 81.000 viviendas.
- El mayor incremento en la producción de viviendas corresponde a la Costa Brava, con un 34% entre 2000 y 2002. Le siguen la Costa Cálida con un 26% y la Costa del Sol con un 23%.
- El resto de las Costas Españolas presentan descensos en la producción de los últimos 3 años, salvo la Costa del Azahar.
- A nivel global, el conjunto de los municipios costeros mayores de 10.000 habitantes experimenta un decrecimiento de un 7,3% en su producción de los últimos 3 años, lo cual está influenciado en gran medida por las islas.
- El conjunto de las provincias interiores estudiadas no experimenta un decrecimiento en el volumen de viviendas visadas de obra nueva tan notorio, caso contrario al que sucedía con los municipios costeros.

2.2.3.- Tipología de las viviendas iniciadas en los últimos 3 años (2000-2002)

La clasificación que se va a realizar de la tipología de las viviendas, coincide con la realizada por el Ministerio de Fomento, en cuyas estadísticas se clasifican en viviendas colectivas o en bloque, viviendas unifamiliares y otros tipo de viviendas.

En los últimos 3 años se produce un notable incremento del número de viviendas colectivas iniciadas, descendiendo la representatividad de las unifamiliares en más de 7 puntos porcentuales, pasando del 27% al 20%. (Ver Tabla 45).

Por Comunidades Autónomas se obtiene que entre 2000 y 2002 en relación al volumen de viviendas unifamiliares es en la Región de Murcia y en Canarias, dónde se ha incrementado su producción, llegándose en el primer caso a un reparto casi equitativo de la producción de ambas tipologías; sin embargo, en la Comunidad Valenciana y Andalucía aumenta el volumen producido de viviendas colectivas.

Tabla 45 Evolución del Número de Viviendas Visadas de Obra Nueva según tipología de la zona VIVE por CC.AA., 2000, 2001 y 2002

	Nº de viviendas: Obra nueva								
	2000			2001			2002		
	Total	Tipología		Total	Tipología		Total	Tipología	
		Unifamiliar	En Bloque		Unifamiliar	En Bloque		Unifamiliar	En Bloque
Cataluña	10.744	1.573	9.051	110	8.573	1.197	7.948	32	10.263
Comunidad Valenciana	24.136	6.976	17.014	144	20.399	4.999	15.259	150	21.059
Islas Baleares	8.516	1.666	6.794	84	8.431	1.366	6.992	73	5.801
Región de Murcia	3.400	1.174	2.213	14	3.964	1.445	2.519	11	4.284
Andalucía	33.749	10.383	22.763	99	35.870	8.721	26.938	203	34.070
Canarias	4.113	656	3.445	17	3.683	588	3.044	59	2.583
TOTAL CC.AA.	84.188	22.436	61.262	468	80.938	18.315	62.092	524	76.018

	Nº de viviendas: Obra nueva								
	2000			2001			2002		
	Total	Tipología		Total	Tipología		Total	Tipología	
		Unifamiliar	En Bloque		Unifamiliar	En Bloque		Unifamiliar	En Bloque
Cataluña	100%	14,7%	84,3%	1,0%	100%	11,0%	85,7%	0,4%	100%
Comunidad Valenciana	100%	28,9%	70,5%	0,6%	100%	21,5%	74,8%	0,7%	100%
Islas Baleares	100%	19,5%	79,5%	1,0%	100%	16,2%	82,9%	0,9%	100%
Región de Murcia	100%	34,5%	65,1%	0,4%	100%	36,4%	63,3%	0,3%	100%
Andalucía	100%	31,2%	68,5%	0,3%	100%	24,3%	75,1%	0,6%	100%
Canarias	100%	15,9%	83,6%	0,4%	100%	15,9%	82,5%	1,6%	100%
TOTAL CC.AA.	100%	26,7%	72,8%	0,6%	100%	22,6%	76,7%	0,7%	100%

Unidad: Absolutos y Porcentajes
Base: Número de viviendas visadas de obra nueva
Fuente: Ministerio de Fomento y elaboración propia

De los resultados obtenidos por Costas se deduce que la Costa Cálida y Canarias son las únicas donde se produce un incremento en la producción de viviendas unifamiliares entre 2000 y 2002; sin embargo, en la Costa Blanca y en la Costa de la Luz se produce el mayor incremento de viviendas en bloque, coincidiendo así con los resultados obtenidos por Comunidades Autónomas. (Ver Tabla 46).

Tabla 46 Evolución del Número de Viviendas Visadas de Obra Nueva según tipología de la zona VIVE por Costas, 2000, 2001 y 2002

	Nº de viviendas: Obra nueva											
	2000				2001				2002			
	Total	Tipología		Otros	Total	Tipología		Otros	Total	Tipología		Otros
		Unifamiliar	Fn Bloque			Unifamiliar	Fn Bloque			Unifamiliar	Fn Bloque	
Costa Azahar	6.001	1.344	4.588	67	5.117	1.177	3.810	130	6.478	1.180	5.130	108
Baleares	8.546	1.668	6.794	84	8.433	1.368	6.993	73	5.802	1.220	4.451	130
Costa Blanca	18.139	5.633	12.426	77	15.282	3.819	11.149	14	14.625	2.207	12.411	4
Costa Brava	4.252	1.013	3.200	39	4.133	826	3.59	16	5.683	973	4.713	3
Costa Cálida	3.406	1.174	2.213	14	3.966	1.445	2.510	13	4.788	2.093	2.183	4
Canarias	4.113	658	3.440	17	3.688	586	3.044	58	2.583	618	1.933	34
Costa Dorada	6.492	564	5.852	71	4.143	371	3.758	16	4.579	442	4.111	20
Costa de la Luz	11.397	5.394	5.968	33	10.146	3.421	6.593	120	7.073	1.902	5.071	24
Costa del Sol	21.852	4.983	16.797	66	25.723	5.306	20.343	75	26.942	5.113	21.761	68
TOTAL COSTAS	84.186	22.434	61.787	468	80.934	18.315	62.097	527	78.014	15.829	61.788	397

	Nº de viviendas: Obra nueva											
	2000				2001				2002			
	Total	Tipología		Otros	Total	Tipología		Otros	Total	Tipología		Otros
		Unifamiliar	Fn Bloque			Unifamiliar	Fn Bloque			Unifamiliar	Fn Bloque	
Costa Azahar	100%	22,4%	76,5%	1,1%	100%	27,8%	74,5%	2,7%	100%	18,4%	79,9%	1,7%
Baleares	100%	19,5%	79,5%	1,0%	100%	16,2%	82,9%	0,9%	100%	21,0%	76,7%	2,2%
Costa Blanca	100%	31,1%	68,5%	0,4%	100%	25,0%	74,9%	0,1%	100%	15,1%	84,9%	0,0%
Costa Brava	100%	23,8%	75,3%	0,9%	100%	18,6%	81,0%	0,4%	100%	17,1%	82,8%	0,1%
Costa Cálida	100%	34,5%	65,1%	0,4%	100%	36,4%	63,3%	0,3%	100%	48,9%	51,0%	0,1%
Canarias	100%	15,9%	83,6%	0,4%	100%	15,8%	82,5%	1,6%	100%	23,9%	74,8%	1,3%
Costa Dorada	100%	8,7%	90,2%	1,1%	100%	9,0%	90,7%	0,4%	100%	9,7%	89,9%	0,4%
Costa de la Luz	100%	47,3%	52,1%	0,3%	100%	33,7%	65,0%	1,3%	100%	28,0%	71,6%	0,4%
Costa del Sol	100%	22,8%	76,9%	0,3%	100%	20,6%	79,1%	0,3%	100%	19,0%	80,8%	0,3%

Unidad: Absolutos y Porcentajes
Base: Número de viviendas visadas de obra nueva
Fuente: Ministerio de Fomento y elaboración propia

Comparando estos resultados con los obtenidos con viviendas procedentes del Mercado de 1ª residencia se concluye que en los municipios del interior la representación de viviendas unifamiliares aumenta o se mantiene, a diferencia de lo que se ha comprobado que ha sucedido en los municipios costeros. (Ver Tabla 47).

Tabla 47 Evolución del Número de Viviendas Visadas de Obra Nueva según tipología por Mercado de 1ª Residencia y Mercado Costero, 2000, 2001 y 2002

	Nº de viviendas: Obra nueva											
	2000				2001				2002			
	Total	Tipología		Otros	Total	Tipología		Otros	Total	Tipología		Otros
		Unifamiliar	Fn Bloque			Unifamiliar	Fn Bloque			Unifamiliar	Fn Bloque	
Mercado de 1ª Residencia	79.456	24.694	54.422	340	79.774	21.973	57.004	337	83.625	25.446	56.716	1.463
Mercado Costero	84.186	22.138	61.282	768	80.934	18.315	62.092	527	78.014	15.829	61.788	397

	Nº de viviendas: Obra nueva											
	2000				2001				2002			
	Total	Tipología		Otros	Total	Tipología		Otros	Total	Tipología		Otros
		Unifamiliar	Fn Bloque			Unifamiliar	Fn Bloque			Unifamiliar	Fn Bloque	
Mercado de 1ª Residencia	100%	31,1%	68,5%	0,4%	100%	27,7%	71,9%	0,4%	100%	30,4%	67,2%	2,3%
Mercado Costero	100%	26,7%	72,8%	0,6%	100%	22,6%	76,7%	0,7%	100%	20,3%	79,2%	0,5%

Unidad: Absolutos y Porcentajes
Base: Número de viviendas visadas de obra nueva
Fuente: Ministerio de Fomento y elaboración propia

Conclusiones

- En los últimos 3 años se produce un notable incremento del número de viviendas colectivas iniciadas, descendiendo la representatividad de las unifamiliares en más de 7 puntos porcentuales, pasando del 27% al 20%.
- Donde más incremento relativo se ha producido entre 2000 y 2002 sobre el volumen de viviendas unifamiliares es en la Región de Murcia y en Canarias mientras que la Comunidad Valenciana y Andalucía aumenta su volumen de viviendas colectivas.
- Los mercados de primera residencia, mantienen o aumentan su porcentaje de producción de viviendas unifamiliares.

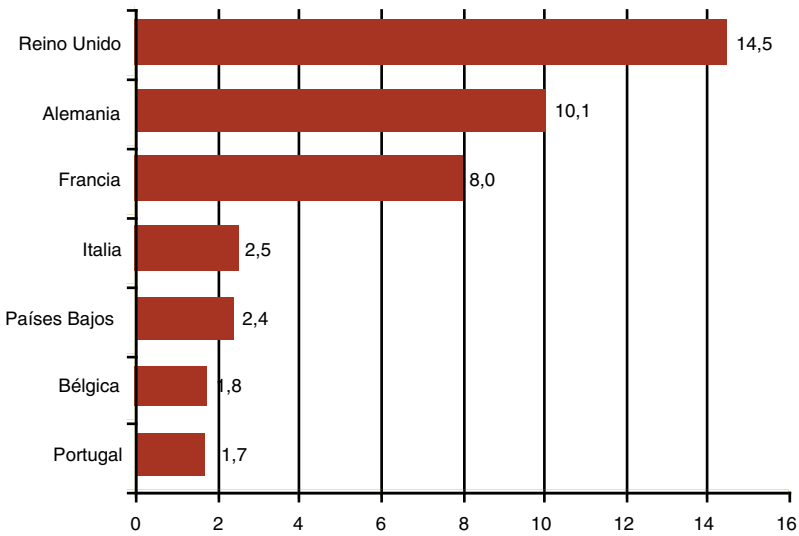
2.2.4.- Perfil del comprador extranjero y zonas demandadas

El turismo residencial se ha convertido, durante los últimos años, en una alternativa de interés creciente en los municipios costeros estudiados, donde cada vez más turistas habituales y familias adquieren una vivienda en la que pasan un período del año tan amplio como les resulta posible. Con unas previsiones de la OMT de un crecimiento anual medio del 3% hasta 2010 en España, cada vez cobrará una mayor importancia.

El clima, los deportes como el golf, el ocio en general, la gran variedad de espacios naturales y el estilo de vida, son entre otros, algunos de los motivos por los cuales se produce el incremento de turistas en España.

A partir de la Encuesta de Movimientos Turísticos en Fronteras (Frontur) de 2002, elaborada por el Instituto de Estudios Turísticos se llega a la conclusión de que la distribución de los principales mercados emisores con destino España, permanece constante en los últimos años, es decir, hay un claro dominio de turistas británicos y alemanes sobre el resto de las nacionalidades (47,7% del total de turistas de 2002, y el 60% de los ocho países principales fuente de turistas de España). (Ver Gráfico 39).

Gráfico 39 Entradas de turistas según País de Residencia, año 2002



Unidad: Absolutos

Base: Entrada de turistas (en millones)

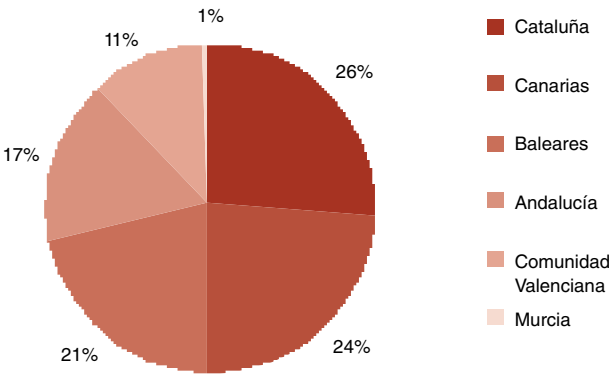
Fuente: Movimientos Turísticos en Fronteras (Frontur)

No obstante, es importante destacar el crecimiento relativo de otros países emisores como Italia, Países Bajos, Bélgica o Portugal.

El volumen total de turistas que se ha alojado en viviendas en propiedad en 2002 es de más de 4,6 millones, lo que representa el 8,9% sobre el total y una estancia media de más de 19 días. No obstante, la importancia relativa de este grupo de extranjeros ha descendido respecto a 2001, compensándose, sin embargo, por aquellos que se alojan en viviendas de familiares o amigos o aquellos que alquilan una vivienda.

En cuanto a los principales destinos turísticos nacionales es necesario destacar que las principales Comunidades Autónomas receptoras de turistas son Cataluña, Canarias y Baleares. (Ver Gráfico 40).

Gráfico 40 Entradas de turistas según CC.AA. costera de destino, año 2002



Unidad: Porcentajes
Base: Entrada de turistas
Fuente: Movimientos Turísticos en Fronteras (Frontur) y elaboración propia

Existe un fenómeno de estacionalidad claro en las llegadas de turistas extranjeros, concentrándose en los meses centrales del año (julio, agosto y septiembre) coincidiendo con la temporada estival y Semana Santa (marzo o abril, según años). Este fenómeno de estacionalidad se observa para los turistas en casi todos los tipos de alojamiento, a excepción de los que utilizan la vivienda propia.

Respecto al perfil del comprador potencial de vivienda en España, según el estudio "Turismo Residencial Español: Diagnóstico y Propuestas de Internacionalización", se caracteriza por los siguientes rasgos:

- Casi el 40% son empresarios, destacando también el porcentaje de profesionales liberales que cubre un tercio del total.
- Casi el 60% de las unidades familiares ingresan entre 6.000 euros y 12.000 euros mensuales.
- El 75% adquiere su vivienda pensando en usarla como retiro después de la jubilación.

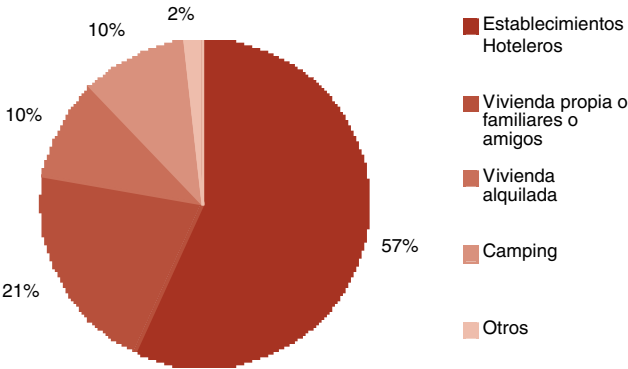
2.2.4.1.- Comunidades Autónomas costeras de destino

La Encuesta de Movimientos Turísticos en Fronteras (Frontur) considera como Comunidad Autónoma de destino principal aquella en la que el turista ha realizado el mayor número de pernoctaciones. Partiendo de esta definición, estos son los rasgos principales que definen a cada Comunidad Autónoma de destino

Cataluña

- Principal receptor de turistas extranjeros de nuestro país, con el 22,4% del total nacional, con un crecimiento sostenido en los últimos años.
- No obstante, un importante porcentaje de este turismo es excursionista.
- La estancia media de aquellos que pernoctan en viviendas alquiladas o en propiedad, es de 16 días.
- El 21% de los turistas (2,4 millones), se aloja en viviendas propias o de familiares. (Ver Gráfico 41).
- El principal mercado emisor es el francés, destacando el volumen de alemanes, creciente en el último año e ingleses, por este orden.

Gráfico 41 Tipos de alojamiento utilizados por los turistas en Cataluña, año 2002



Unidad: Porcentajes
Base: Número de turistas
Fuente: Movimientos Turísticos en Fronteras (Frontur) y elaboración propia

Canarias

- Representa el 20,6% del mercado receptor de extranjeros de nuestro país.
- Es un mercado con muy poca estacionalidad, recibiendo una afluencia casi constante a lo largo del año.
- La estancia media de aquellos que pernoctan en viviendas alquiladas o en propiedad, es de 17 días.
- La mayor parte del turismo extranjero se aloja en hoteles o complejos turísticos, alcanzando a alrededor del 5% el que lo hace en viviendas en propiedad.
- La mayor parte de los potenciales demandantes de una vivienda vacacional en Canarias tiene su origen en el Reino Unido, seguido por Alemania.

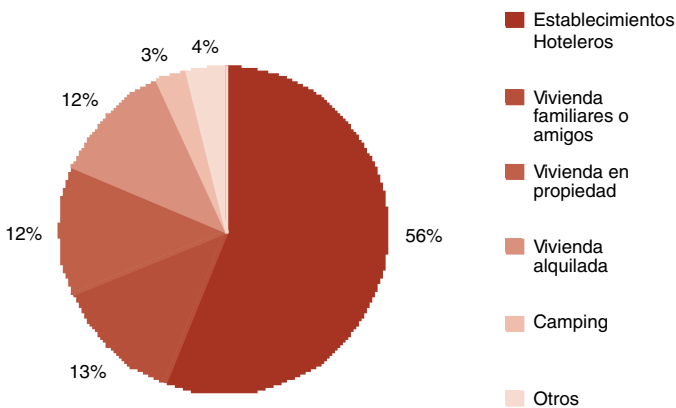
Islas Baleares

- Representa el 18,5% del mercado receptor de extranjeros de nuestro país.
- Es un mercado con una estacionalidad muy marcada en el tercer trimestre del año.
- La estancia media de aquellos que pernoctan en viviendas alquiladas o en propiedad, es de 15 días.
- Si bien el porcentaje de extranjeros que se aloja en viviendas en propiedad supera apenas el 6%, es importante el crecimiento relativo de éste tipo de alojamiento en los últimos años.
- Los demandantes procedentes de Alemania y Reino Unido marcan la pauta de la demanda potencial de las islas. Es importante destacar el crecimiento presentado por residentes y turistas procedentes de Italia.

Andalucía

- Representa el 14,3% del mercado receptor de extranjeros de nuestro país.
- Es un mercado con una estacionalidad muy marcada en el tercer trimestre del año.
- La estancia media de aquellos que pernoctan en viviendas alquiladas o en propiedad, es de 20 días.
- El porcentaje de los que se aloja en viviendas en propiedad es del 12%. (Ver Gráfico 42).
- Los demandantes procedentes de Reino Unido presentan una marcada diferencia respecto al resto, seguidos por alemanes y franceses. Es importante destacar la mayor presencia de portugueses en este mercado, básicamente en Huelva, como consecuencia de la cercanía fronteriza.

Gráfico 42 Tipos de alojamiento utilizados por los turistas en Andalucía, año 2002



Unidad: Porcentajes
Base: Número de turistas
Fuente: Movimientos Turísticos en Fronteras (Frontur) y elaboración propia

Comunidad Valenciana

- Representa el 9,5% del mercado receptor de extranjeros de nuestro país.
- Mercado con una estacionalidad muy marcada en el tercer trimestre del año.
- La estancia media de aquellos que pernoctan en viviendas alquiladas o en propiedad, es de 19 días.
- El 22% de los turistas extranjeros que se reciben, se aloja en viviendas en propiedad.
- El mayor número de demandantes potenciales de vivienda en esta comunidad se corresponde con el Reino Unido, principal emisor de turismo y de residentes actuales. Le siguen en importancia Alemania y Francia, si bien éste último no presenta un porcentaje tan elevado de residentes. Existe un incremento notable en 2002 del volumen de turistas escandinavos que acuden a esta comunidad.

Analizando la evolución de los turistas alojados en viviendas en propiedad y su variación entre 1999 y 2002 (Ver Tabla 48), se puede concluir lo siguiente:

- Los principales mercados receptores de turistas extranjeros con intención de adquirir vivienda vacacional son Cataluña, Comunidad Valenciana y Andalucía.
- Entre estos dos años, no existe prácticamente diferencia entre el porcentaje relativo de extranjeros que se alojan en viviendas en propiedad en nuestro país.
- Existe una pérdida relativa del peso que tenía Cataluña, Comunidad Valenciana y Canarias respecto al alojamiento en viviendas en propiedad, en beneficio del resto de comunidades, sobre todo Andalucía y Baleares.

Tabla 48 Evolución del Número de Turistas alojados en Viviendas en Propiedad de la zona VIVE por CC.AA., 1999 y 2002

	1999				2002			
	Total turistas recibidos	Turistas alojados en vivienda en propiedad	% Verticales	% Horizontales	Total turistas recibidos	Turistas alojados en vivienda en propiedad	% Verticales	% Horizontales
Cataluña	5.506.305	576.191	14%	10%	7.427.333	895.095	19%	12%
Comunidad Valenciana	9.913.895	590.311	11%	6%	9.561.286	792.036	17%	8%
Islas Baleares	9.767.917	428.564	10%	4%	10.648.147	354.474	8%	3%
Región de Murcia	9.015.031	1.219.511	30%	14%	11.512.630	1.117.188	26%	10%
Andalucía	3.944.382	1.036.279	25%	26%	4.939.819	1.064.736	23%	22%
Canarias	132.726	13.156	1%	11%	129.861	72.111	2%	17%
TOTAL CC.AA.	44.328.259	4.149.977	100%	9%	51.747.715	5.460.719	100%	9%

Unidad: Absolutos y Porcentajes

Base: Número de viviendas visadas de obra nueva

Fuente: Encuesta de Movimientos Turísticos en Fronteras (Frontur).IET

2.2.4.2.- Mercados turísticos emisores

En este punto se recoge el análisis de la encuesta Frontur teniendo como referencia los diferentes mercados emisores de potenciales demandantes de vivienda vacacional en nuestro país.

Reino Unido

- Se consolida como el principal mercado emisor de turistas a nuestro país, con un crecimiento del 3,9% entre 2002 y 2001.
- La estancia media es de 10,4 días, ligeramente superior al año anterior.
- Un millón de turistas procedentes de Reino Unido se alojaron en viviendas en propiedad en 2002, lo que supone en torno al 7% de las entradas totales. Es importante también el porcentaje de personas que se alojan en viviendas alquiladas, 13,5%.
- En 2002 descendieron los británicos que eligieron como destino Canarias y Baleares, cobrando importancia destinos como Andalucía, Comunidad Valenciana y Cataluña.

Alemania

- Segundo mercado emisor en importancia, registrando por tercer año consecutivo una tasa de crecimiento negativa.
- La estancia media es de 12,4 días, ligeramente superior al año anterior.
- Más de un millón de turistas procedentes de Alemania se alojaron en viviendas en propiedad en 2002, lo que supone en torno al 11% de las entradas totales.
- Baleares continua siendo el principal mercado receptor de alemanes en nuestro país, con el 34% del total. El segundo destino en importancia es Canarias, seguido de Cataluña y Andalucía. En el año 2002 el descenso de turistas alemanes ha sido más acusado en los destinos insulares, así como en la Comunidad Valenciana.

Francia

- Más de 8 millones de turistas franceses visitaron España a lo largo de 2002.
- La estancia media es de 9,5 días, aumentando hasta los 13,6 días en vivienda gratuita.
- Más de 2,3 millones de franceses se alojaron en viviendas propias o de familiares y amigos, lo que representa más del 28% del total.
- Su destino principal es Cataluña, seguido por la Comunidad Valenciana y Andalucía.

Italia

- El número de italianos que visitó España en 2002 asciende a 2,5 millones de turistas.
- La estancia media es de 10,4 días.
- Sólo alrededor del 3% de los italianos que visitan nuestro país se aloja en viviendas en propiedad, siendo su destino principal Cataluña y la Comunidad Valenciana.
- Cataluña es el principal destino turístico de los italianos, seguido por Baleares, Madrid, Canarias y Andalucía.

Países Bajos

- Unos 2,4 millones de turistas procedentes de Países Bajos visitó España en 2002.

- La estancia media es de 12,6 días.
- Sus destinos turísticos preferidos son Cataluña, Canarias y Andalucía.

Bélgica

- Durante 2002, 1,8 millones de turistas belgas han visitado España.
- La estancia media es de 13,2 días, ligeramente superior al año anterior.
- Sus destinos preferidos son Cataluña, Andalucía y Canarias por este orden.

Portugal

- Alcanza ya los 1,7 millones de visitantes el volumen del mercado turístico portugués, creciendo casi un 5% respecto a 2001.
- La estancia media es de 4,6 días.
- El porcentaje de portugueses que se aloja en viviendas en propiedad en España no llega al 2% del total.
- Sus destinos turísticos más importantes son Andalucía, Madrid y Galicia.

Suecia

- Visitaron España en 2002 un total de 1,1 millones de suecos, descendiendo su volumen respecto a 2001.
- La estancia media es de 12,9 días.
- Actualmente la gran mayoría de ellos se aloja en establecimientos hoteleros, si bien se está produciendo en los últimos años un leve crecimiento del alojamiento en la oferta extrahotelera existente.
- Canarias es su destino preferido, con casi el 43% del total de visitas, seguido por este orden de Baleares y Andalucía. Es importante el crecimiento registrado en Cataluña en el volumen de estos visitantes.

Noruega

- El número de noruegos que ha visitado España en 2002 ha crecido ligeramente hasta los 765.000 turistas.
- La estancia media es de 13 días.
- Al igual que ocurre con sus vecinos suecos, se está produciendo un descenso de los alojados en establecimientos hoteleros en beneficio de otras opciones.
- Canarias es también su destino preferido, seguido por este orden por Andalucía y la Comunidad Valenciana.

Finlandia

- Un total de 427.000 finlandeses visitaron España en 2002, con un ligero descenso respecto a 2001.
- Su estancia media es de 11 días.
- Contrariamente a sus vecinos anteriores, el alojamiento hotelero es su preferido, descendiendo la importancia relativa de los que lo hacen en otras alternativas.
- Canarias es su destino preferido, seguido por Andalucía y Cataluña.

Dinamarca

- Visitaron España en 2002 un total de 632.000 daneses, descendiendo su volumen respecto a 2001.
- La estancia media es de 11 días.
- Actualmente la gran mayoría de ellos se aloja en establecimientos hoteleros.
- Su destino preferencial es Canarias, seguido por orden de preferencia por Cataluña y Andalucía.

2.2.4.3.- Perfil sociodemográfico de los turistas

Parece un criterio aceptable suponer que no existen muchas diferencias entre algunas características significativas del perfil general del turista que visita España y el comprador potencial de vivienda vacacional. En este sentido, se describen algunas características de los mismos que podrían equipararse a lo se puede buscar en España como elemento diferenciador con otros países.

- Uno de los principales atractivos lo representan las actividades deportivas, practicadas por más de la mitad de nuestros visitantes, ya sean náuticas, de ski o de otra índole. Dentro de las mismas y por orden de preferencia, son importantes aquellas que suponen ejercicio físico (que complementadas en la oferta residencial por la existencia de equipamientos deportivos en las promociones), deportes náuticos (recogidas en la oferta de marinas o proximidad a un puerto deportivo), deportes al aire libre, golf y ski.
- Respecto a los conceptos genéricos por los que un cliente potencial puede evaluar la oferta de nuestro país respecto a la competencia existente, cabe destacar que la "diversión" es uno de los motores principales de nuestra oferta, junto con la oferta gastronómica y la calidad de los alojamientos.

En otro orden, el nivel relativo de nuestros precios, resulta el peor valorado por nuestros visitantes, si bien más de un 20% los considera muy aceptables. Según los resultados de la encuesta Frontur de 2002, convendría hacer especial hincapié en la mejora de nuestras infraestructuras y servicios públicos, la calidad de las instalaciones deportivas y de ocio y la seguridad ciudadana.

- La fidelidad del turismo que recibimos es fundamental a la hora de convertirse en un cliente potencial de nuestra vivienda vacacional. El 85% de nuestros visitantes afirma haber estado ya en nuestro país con anterioridad. Canarias, es un ejemplo claro de este concepto con más del 90% de sus visitantes que declaró haber visitado ya España en otras ocasiones.

Conclusiones

- El turismo británico y el alemán suponen actualmente más del 80% de las entradas de extranjeros en España a lo largo del año.

Durante los últimos años se constata un importante crecimiento relativo del turismo procedente de Italia, Países Bajos, Bélgica o Portugal.

- Principales destinos turísticos: Cataluña (26%), Canarias (24%), Baleares (21%), Andalucía (17%).
- Los principales mercados receptores de turistas extranjeros con intención de adquirir vivienda vacacional son Cataluña, Comunidad Valenciana y Andalucía.
- En los últimos 3 años ha crecido la importancia relativa, respecto al total nacional, de la adquisición de nuevas viviendas en Andalucía y Baleares, en detrimento de Cataluña y Comunidad Valenciana.
- Más de un millón de turistas británicos y alemanes se alojaron en España en viviendas en propiedad en 2002, (7% y 11% del total respectivamente). Suecos y noruegos cada vez se alojan más en establecimientos extrahoteleros, no ocurriendo así con los finlandeses.
- El ocio como complemento de la oferta residencial cobra cada vez mayor importancia. Su vínculo a actividades deportivas, deportes náuticos o golf, se hace necesario.
- Los conceptos como diversión, gastronomía y calidad del alojamiento se valoran muy positivamente por parte de nuestros turistas. Las mejoras deben producirse en infraestructuras y servicios públicos, calidad de las instalaciones de ocio y seguridad ciudadana.

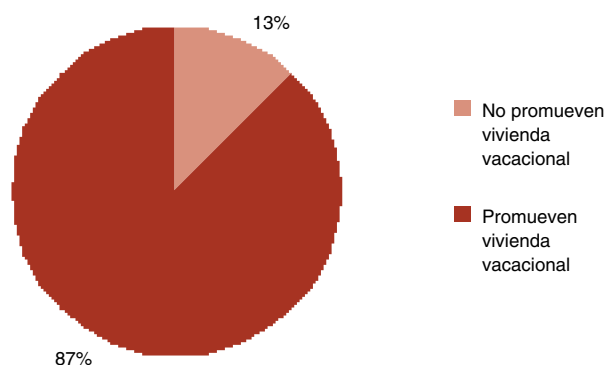
2.2.5.- Empresas

La relevancia del mercado turístico español y la complejidad de sus mecanismos de interacción pone en juego la actividad y el quehacer de numerosos sectores y subsectores que contribuyen a la creación del llamado producto turístico.

El promotor se convierte en la figura principal que ofrece al mercado su producto para llevar a cabo una posterior comercialización. En la zona VIVE actúan alrededor de 2.900 unidades de promoción inmobiliaria, que se reducen a 1.300 si se tiene en cuenta que muchas de ellas pertenecen a un mismo grupo empresarial.¹

Para tener una idea de la importancia que tiene actualmente la promoción de vivienda vacacional dentro del sector, según el ranking publicado por la revista Metros_ en junio de 2003, de entre las 50 promotoras con mayor volumen de facturación en 2002, sólo 11 de ellas no promueven vivienda vacacional. Según los baremos que se presentaban en el trabajo mencionado en el párrafo anterior, todas ellas, con excepción de 5, se considerarían grandes, facturando más de 120 millones de euros en un ciclo de 2 años. (Ver Gráfico 43).

Gráfico 43 Representatividad según volumen de facturación anual de las 50 promotoras más importantes de España en 2002, según promuevan o no vivienda vacacional



Unidad: Porcentajes

Base: Millones de Euros

Fuente: Revista Metros_ y elaboración propia

Un aspecto muy importante en la búsqueda de mejoras en el negocio de la promoción turística residencial es la asociación de empresas promotoras en organizaciones que tienen como finalidad la defensa y promoción de los intereses de este sector y que permiten una mejor gestión de los activos inmobiliarios, mediante acuerdos que van desde la compra de suelo, hasta la comercialización de viviendas en el extranjero, pasando por entidades financieras, empresas de suministros, etc. Dentro de ellas, cabe destacar:

- LIVE IN SPAIN
- PROMOTUR: Asociación de Promotores de Turismo Residencial y Deportivo en Andalucía.
- ANUTR: Asociación Nacional de Urbanizadores y Turismo Residencial.

Este tipo de asociación, que surgen con el auge de este negocio, cada vez tienen una mayor importancia dentro del mercado y constituyen un elemento nuevo que sustituye a otras pequeñas iniciativas que existían a nivel mucho más local.

Si bien el concepto de vivienda vacacional es lo suficientemente amplio para abarcar numerosas posibilidades de definición de un producto, el auge de este sector ha traído consigo algunos cambios en el mismo, entre los que se pueden citar:

- Nuevos modelos de producto: resort.
- Incremento de la promoción ligada a actividades ocio-deportivas, como el golf, marinas, etc.; a la naturaleza; a centros de belleza y salud, ...
- Modelos étnicos de producto: vivienda mediterránea, pueblo andaluz, etc.
- Producto para un cliente con mayor edad que compra para pasar allí su retiro jubilación.
- Incremento de la promoción de grandes áreas residenciales en las que prima el concepto de comunidad, integrando todos los servicios que el comprador pueda requerir.
- Mayor calidad en el producto final, sobre todo en promociones dirigidas a público extranjero.

El proceso de comercialización de las viviendas, especialmente para el público extranjero, se ha enfrentado en los últimos años a un intenso proceso de cambio, standardización de procedimientos y profesionalización dentro de un mercado cambiante y cada vez más internacionalizado.

Dentro del modelo general de comercialización de vivienda vacacional, se han producido cambios importantes en la definición de la estrategia comercial:

- Pérdida de la importancia del comercializador local, sobre todo en promociones dirigidas a extranjeros. La comercialización se deja, sobre todo en los grandes desarrollos, en manos de empresas con un enfoque de marketing. Se vende un concepto, no ladrillos.
- Desarrollo de redes comerciales en el exterior, bien propias, bien mediante alianzas con canales de distribución en el extranjero.
- Utilización de nuevos medios de comercialización, tanto para el cliente nacional, como para el extranjero, como son la utilización de Road Shows, Internet, Ferias inmobiliarias, tanto en España, como en el extranjero, incremento de la publicidad en medios especializados, utilización de editoriales en los medios de comunicación para incrementar la promoción de la vivienda vacacional

Las administraciones públicas tanto locales, autonómicas y estatales representan en la actualidad un papel muy importante para el funcionamiento del sector, implicándose en políticas favorecedoras y potenciadoras que apuesten por un liderazgo en el mercado turístico mundial basado en la calidad como alternativa.

Como ejemplo de estas actuaciones, cabe destacar la labor desarrollada por el ICEX, en el desarrollo de la conciencia empresarial de cara a la internacionalización del sector, fomentando la elaboración de estudios sobre el mismo, la celebración de jornadas en ferias inmobiliarias, la promoción de

misiones inversas y encuentros empresariales y la potenciación de la información que existe sobre nuestro mercado de vivienda vacacional en el extranjero.

También hay que destacar el esfuerzo representado por el plan PICTE 2000 (Plan Integral de Calidad de Turismo) que pretende aunar la iniciativa del sector empresarial con la actuación de la Administración Pública, teniendo como objetivo básico la calidad, como elemento diferencial de la oferta turística española. Uno de los objetivos que marca el citado plan es el desarrollo de estudios y modelos urbanísticos y arquitectónicos que faciliten la adaptación de los destinos turísticos al paradigma de turismo sostenible. También son abordables aspectos de accesibilidad y de facilidades para el desarrollo del turismo social.

Por último, existe una rama de empresas que también han experimentado un importante crecimiento al abrigo del desarrollo del turismo residencial. El cliente y potencial usuario que es el objeto de la actividad de todos los subsectores vinculados al mercado residencial. Solamente a través del perfeccionamiento en los mecanismos de la demanda es posible aportar rentabilidad y vitalidad a este sector clave en la economía española. Es en este ámbito donde se desarrolla la actividad de las empresas de servicios de consultoría, de servicios integrados (facility management) y otras empresas finalistas y de servicios.

2.2.6.- Antecedentes

Como se ha observado en puntos anteriores, el mercado de vivienda vacacional en nuestro país ocupa una posición relevante desde hace algunos años, máxime desde que se produce un incremento en el proceso de internacionalización del mismo, a partir sobre todo de los últimos años de la década de los 90 del pasado siglo.

Para conocer, entre otros aspectos, algunas de las características que ha presentado el mercado de vivienda vacacional en España, se ha realizado una encuesta entre los principales promotores de nuestro país que tienen actualmente desarrollos en marcha y previstos en el mercado de vivienda vacacional. Su objetivo es obtener información desde su experiencia, tanto del pasado cercano, como de la evolución futura de este mercado. La selección de los promotores se ha realizado teniendo en cuenta su relevancia dentro de este mercado y del mercado nacional, así como su pertenencia a algunas de las asociaciones existentes dentro del sector. En total se obtiene la respuesta de 43 empresas.

Dentro de la misma, se les pedía una valoración de la evolución que ha presentado este mercado en los últimos 3 años, puntuando de 0 (evolución nada positiva) a 10 (muy positiva). Su valoración media de la evolución del mercado es de un 7,75, siendo la valoración más baja un 5 y la más alta un 10. La moda, es decir, la que más veces se ha repetido es de un 8.

En la estructura de dicho mercado, el comprador español ocupa una figura predominante, situación que se ve refrendada por la opinión de los promotores entrevistados. Así mismo, se les pidió que clasificasen, dentro de la serie de países que mayor volumen de turistas nos aportan, su lugar en función del volumen de viviendas que han adquirido en nuestro país. Los resultados obtenidos reflejan por este orden la importancia de cada país en el volumen de viviendas vacacionales demandadas en España:

1. España
2. Reino Unido
3. Alemania
4. Países Bajos
5. Noruega
6. Bélgica

Además de los países que aparecen reflejados en las seis primeras posiciones, los promotores entrevistados han añadido otros como: Francia, Irlanda, Suecia, Italia, Portugal, Dinamarca o Hungría. En este sentido, cabe reseñar el olvido por parte de los promotores del mercado francés. En 2002, más de 890.000 franceses se alojaron en viviendas en propiedad en nuestro país, el 19% del total.

Otro punto importante sobre el comportamiento reciente de la demanda es su destino. En este aspecto, las zonas más demandadas por el españoles son la Costa Blanca y la Costa del Sol, seguidas por la Costa Cálida y la Costa Azahar.

En el caso del comprador extranjero, la opinión de los promotores se inclina hacia la Costa del Sol como la zona más demandada en los últimos años. Las otras zonas que se pueden destacar son: Costa Blanca, la Costa Cálida y Baleares.

Los municipios que más se han mencionado como destinos habituales del público extranjero en cada una de estas zonas son:

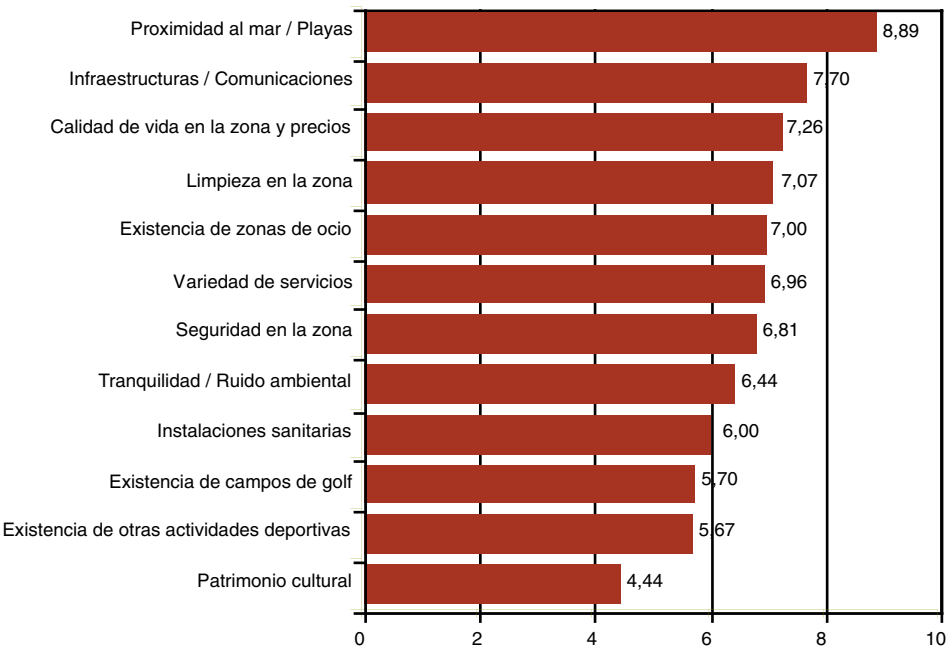
- En la Costa del Sol, Marbella y Estepona.
- En la Costa Blanca, Alicante y sus alrededores y Benidorm
- En la Costa Cálida, el entorno de La Manga del Mar Menor
- En Baleares, Palma de Mallorca y sus alrededores.

2.2.6.1.- Elementos del entorno

Basándose de nuevo en la opinión de los promotores, se analiza un factor que incide de manera importante en el comportamiento de la demanda de vivienda vacacional, como son los elementos del entorno. Concretamente, se les pidió que valorasen entre 0 (nada importante) y 10 (muy importante) una serie de ellos.

En el caso del comprador nacional, los elementos que obtienen una puntuación media más elevada otorgada por parte de los promotores son fundamentalmente la "Proximidad al mar / Playas", las "Infraestructuras / Comunicaciones" y la "Calidad de vida en la zona y precios". Lo menos valorado en su opinión es el "Patrimonio cultural" y la "Existencia de actividades deportivas" (Gráfico 73).

Gráfico 44 Valoración de los factores del entorno por el comprador nacional según los promotores



Unidad: Medias (escala de 0 a 10)

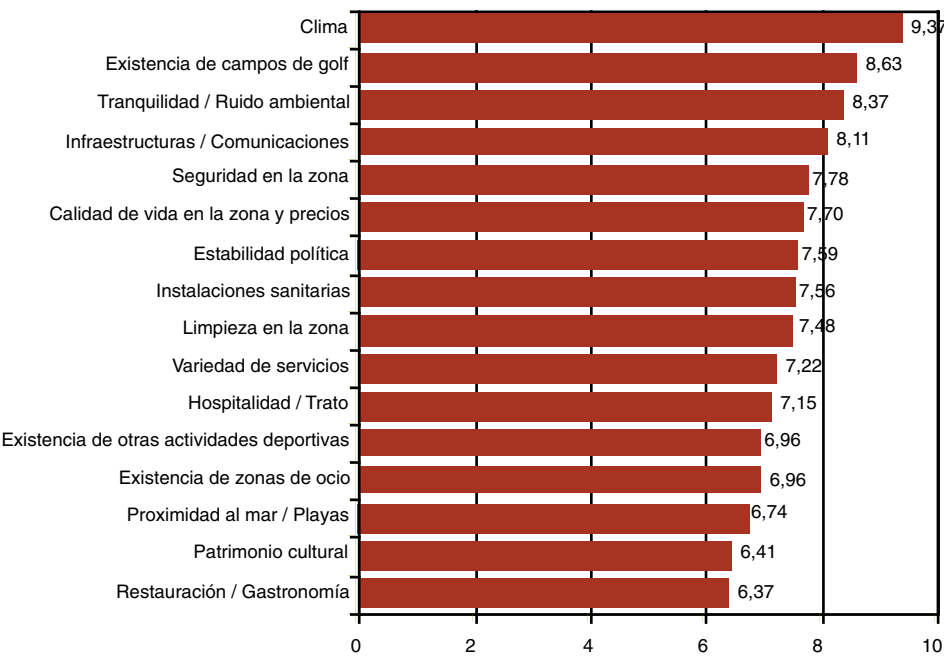
Base: Total muestra

Fuente: Elaboración propia

La valoración que otorgan los promotores de los mismos elementos referida al comprador extranjero, cambia notablemente (Gráfico 74). En este caso el "Clima" es, en su opinión, el factor del entorno más importante a la hora de adquirir una vivienda vacacional en España. Le sigue la "Existencia de campos de golf" y la "Tranquilidad / Ruido ambiental". Lo menos relevante según la opinión de los promotores, aunque con una puntuación media superior a 6 de una escala de 0 a 10, es la "Restauración / Gastronomía" y el "Patrimonio cultural".

Como curiosidad, reflejar que, mientras que en la valoración que se realiza sobre la relevancia de los elementos mencionados, los promotores consultados puntúan como media cuatro de ellos con un valor de 6 o inferior, todas las que se analizan para el comprador extranjero reflejan una valoración superior.

Gráfico 45 Valoración de los factores del entorno por el comprador extranjero según los promotores



Unidad: Medias (escala de 0 a 10)

Base: Total muestra

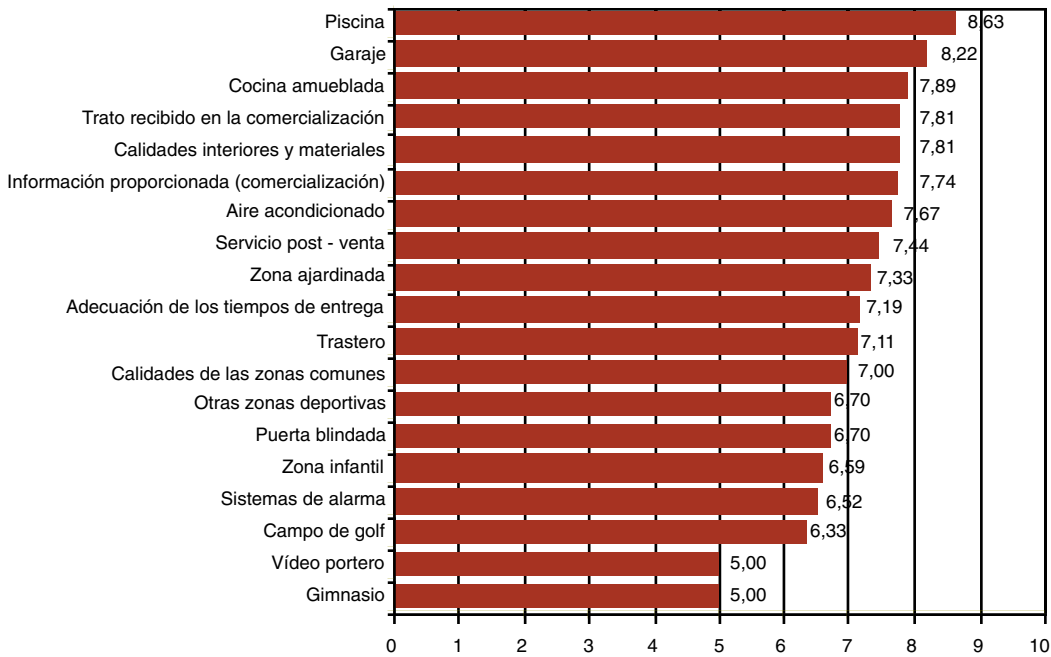
Fuente: Elaboración propia

2.2.6.2.- Equipamientos y servicios

Como un elemento más que permite conocer las características actuales de la demanda, se solicitó a los promotores su valoración sobre la importancia que tiene para el comprador a la hora de tomar la decisión de compra, los principales equipamientos y servicios que suelen integrarse en una promoción residencial.

Respecto al comprador nacional (Gráfico 75) los equipamientos que más se valoran son la "Piscina" y el "Garaje", seguidos por la entrega de la vivienda con "Cocina amueblada", el "Trato recibido en la comercialización" y las "Calidades interiores y materiales" empleados. Las opiniones mostradas muestran mayor indiferencia en cuanto al equipamiento de las promociones con "Video portero" o "Gimnasio".

Gráfico 46 Valoración de los equipamientos y servicios por el comprador nacional según los promotores



Unidad: Medias (escala de 0 a 10)

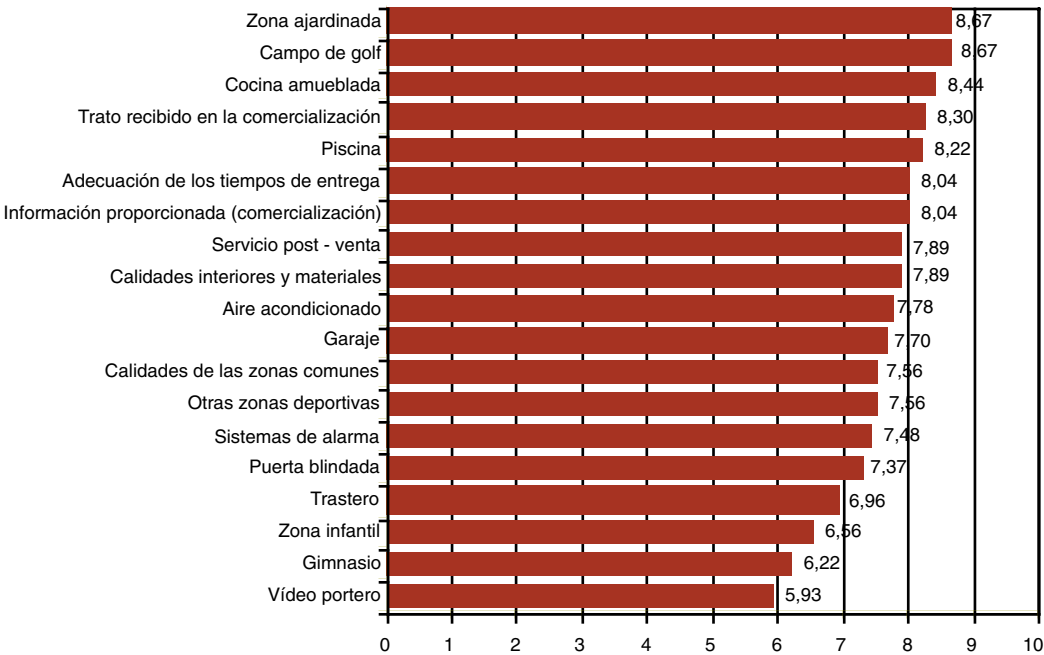
Base: Total muestra

Fuente: Elaboración propia

En cuanto al comprador extranjero los equipamientos y servicios más valorados según la opinión de los entrevistados son la "Zona ajardinada" y el "Campo de Golf", seguidos por la "Cocina amueblada" y el "Trato recibido en la comercialización", posicionamiento que coincide con el comprador nacional. Al igual que en el caso del comprador nacional, "Vídeo portero" o "Gimnasio" son los equipamientos que obtienen menor valoración.

De nuevo, al valorar al comprador nacional y extranjero se producen resultados diferentes. En general, la valoración que se da de cara al comprador extranjero, es superior a la nacional (Gráfico 76).

Gráfico 47 Valoración de los equipamientos y servicios por el comprador extranjero, según los promotores



Unidad: Medias (escala de 0 a 10)

Base: Total muestra

Fuente: Elaboración propia

La información obtenida permitirá contrastar más adelante los resultados que aportan las entrevistas realizadas a compradores británicos y alemanes, así como nacionales, estableciendo conclusiones y recomendaciones basadas en la confirmación de los presentes resultados y en las discrepancias encontradas.

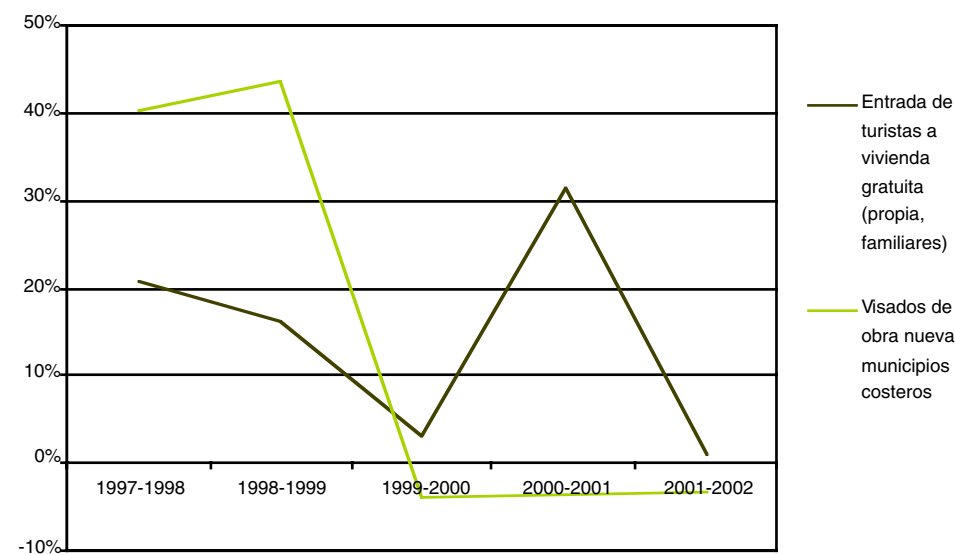
2.3.- Comparativa del mercado residencial con el hotelero y turístico.

2.3.1.- Mercado residencial

Analizando la evolución de los visados de obra nueva por Comunidades Autónomas se concluye que el mayor volumen de viviendas visadas de obra nueva a lo largo de los años se encuentra en la Comunidad Valenciana y sobre todo en Andalucía, comunidades que se han incrementando a ritmos superiores al resto.

En conjunto, el porcentaje medio anual de incremento en viviendas visadas de obra nueva en los municipios estudiados de 1992 a 2002 asciende a más de un 30%, aunque en los años más recientes se ha producido un leve descenso.

Gráfico 48 Comparativa evolutiva de las Entradas de Turistas (extranjeros) a Vivienda Gratuita y la Actividad Productiva, de 1997 a 2002



Unidad: Porcentajes de variación interanual
Base: Entradas turísticas de los extranjeros por tipo de alojamiento utilizado. Número de viviendas visadas de obra nueva
Fuente: Movimientos Turísticos en Fronteras (Frontur). Ministerio de Fomento y elaboración propia

El tipo de vivienda más utilizado de los extranjeros en España es la vivienda gratuita, la cual está formada por vivienda en propiedad y vivienda de familiares y amigos, la cual viene experimentando un notable incremento en los últimos años.

Relacionando ambas variables para los años disponibles, se obtiene que, aparentemente, no se produce relación entre la producción de viviendas y la entrada de turistas a vivienda gratuita.

2.3.2.- Mercado hotelero

En cuanto a la evolución del grado de ocupación hotelera por Comunidades Autónomas costeras y el total nacional, en función del número de plazas o camas observamos un claro descenso, lo cual puede repercutir en el crecimiento de otro tipos de alojamientos turísticos. (Ver Tabla 49).

Tabla 49 Evolución del Grado de Ocupación Hotelera por plazas en función del Total Nacional y CCAA. costeras, de 1999 a 2002

	Grado de ocupación hotelera por plazas						
	1999	2000	% var interanual	2001	% var interanual	2002	% var interanual
Total Nacional	60,87%	58,86%	-3,30%	58,06%	-1,36%	55,27%	-4,81%
Cataluña	58,99%	59,93%	1,59%	58,74%	-1,99%	57,16%	-2,69%
Comunidad Valenciana	63,32%	64,57%	1,97%	64,40%	-0,26%	60,54%	-5,99%
Islas Baleares	82,79%	74,88%	-9,55%	74,66%	0,29%	68,71%	-7,97%
Región de Murcia	47,77%	48,46%	1,44%	48,77%	0,64%	47,23%	-3,16%
Andalucía	56,79%	56,50%	-0,51%	54,97%	-2,71%	52,81%	-3,93%
Canarias	75,81%	71,27%	-5,99%	70,63%	-0,90%	67,22%	-4,83%

Unidad: Porcentajes
Base: Grado de ocupación hotelera en función del número plazas
Fuente: INE, Encuesta de Ocupación Hotelera y elaboración propia

2.3.3.- Mercado turístico

En cuanto a la evolución de la entrada de turistas extranjeros por Comunidades Autónomas de destino principal y total nacional se concluye que la evolución del volumen de entradas de turistas extranjeros en España es creciente. (Ver Tabla 50).

Tabla 50 Evolución de la Entrada de Turistas extranjeros por CC.AA. costeras, de 1997 a 2002

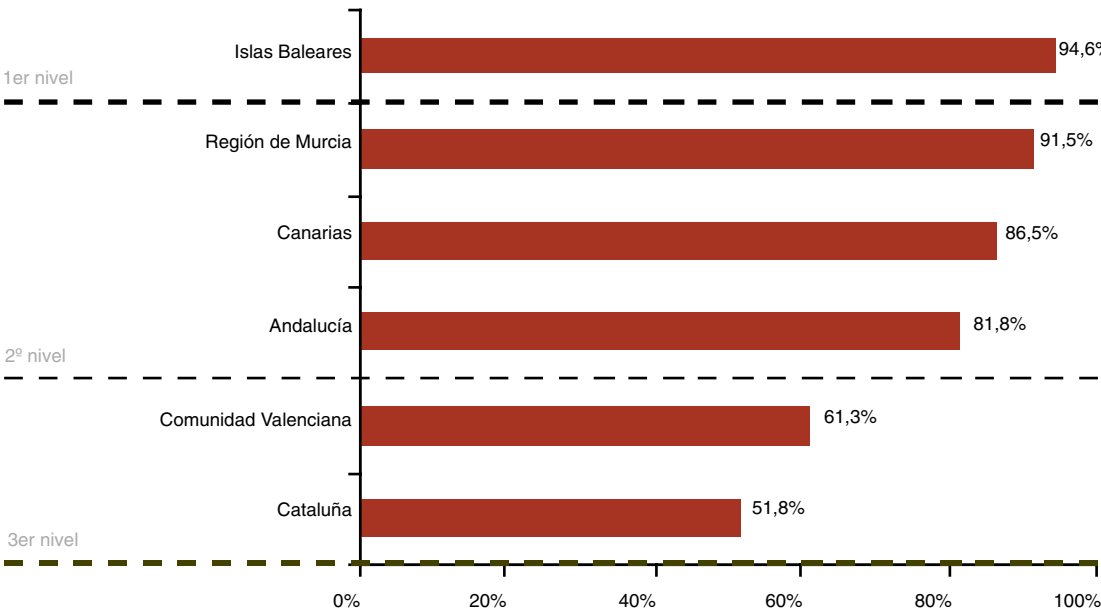
	1997	1998	% var	1999	% var	2000	% var	2001	% var	2002	% var
Total Nacional	39.552.720	43.396.033	9,7%	46.775.869	7,8%	47.897.912	2,4%	50.093.555	4,6%	51.747.717	3,3%
Cataluña	7.401.069	8.077.350	9,1%	8.539.255	6,8%	9.181.005	7,5%	10.048.735	9,4%	11.577.650	15,2%
Comunidad Valenciana	3.076.053	4.100.202	33,0%	4.740.201	15,6%	4.750.012	0,2%	4.635.067	-2,5%	4.939.019	6,2%
Islas Baleares	9.080.139	9.753.110	7,4%	10.522.317	7,9%	10.757.112	2,2%	10.702.182	-0,5%	9.581.285	-10,7%
Región de Murcia	1.277.799	1.448.877	13,4%	1.640.080	13,3%	1.793.507	9,4%	4.241.150	136,3%	4.298.860	1,3%
Andalucía	5.209.111	5.759.040	10,6%	6.117.131	6,2%	6.759.911	10,5%	7.219.701	6,8%	7.122.519	-1,4%
Canarias	9.710.657	10.703.777	10,3%	10.711.587	0,1%	10.837.809	1,2%	10.811.733	-0,2%	10.818.117	0,1%

Unidad: Absolutos y Porcentajes
Base: Entrada de turistas extranjeros
Fuente: Movimientos turísticos en fronteras (Frontur) y elaboración propia

2.3.4.- Comparativa de los tres mercados

Comparando el mercado residencial, hotelero y turístico para ver si existe alguna relación entre ellos, obtenemos que hasta el año 1999 no se disponen de datos del mercado hotelero, efectuándose un análisis parcial de los dos restantes. En los resultados se aprecia una alta correlación de Pearson entre la entrada de turistas extranjeros a España con el volumen de viviendas visadas de obra nueva. (Ver Gráfico 45).

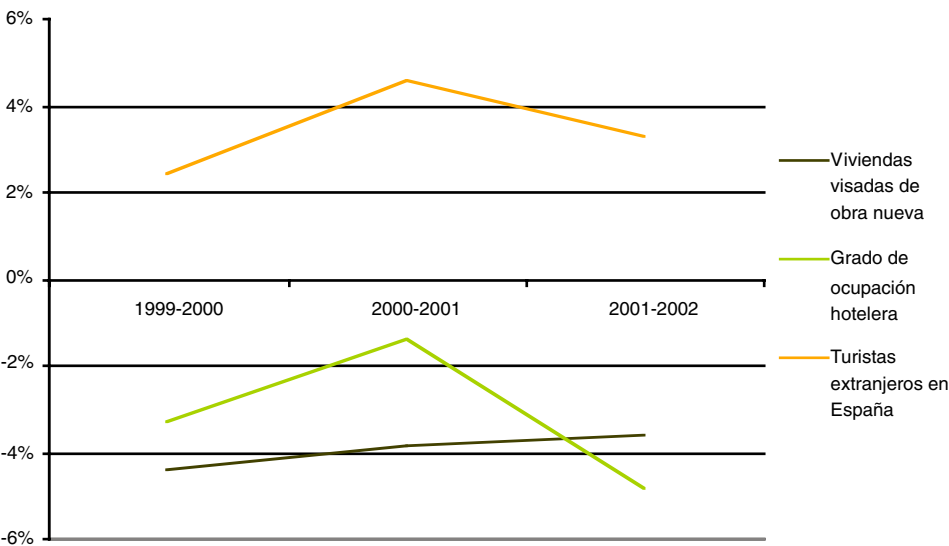
Gráfico 49 Correlación entre las Entradas de Extranjeros en España y los Visados de Obra Nueva de la zona VIVE por CC.AA. de destino, de 1997 a 2002



Unidad: Correlaciones
Base: Entrada de turistas extranjeros y viviendas visadas de obra nueva
Fuente: Movimientos turísticos en fronteras (Frontur). Ministerio de Fomento y elaboración propia

A partir del año 1999, no se pueden efectuar análisis estadísticos concretos, aunque se puede apreciar que el mercado residencial y hotelero expresan tasas de crecimiento negativas, mientras que el turístico se mantiene en un incremento positivo. (Ver Gráfico 46).

Gráfico 50 Comparativa de mercados de 1999 a 2002



Unidad: Porcentajes de variación interanual
Base: Entrada de turistas extranjeros, visitas turísticas de los españoles en España, viviendas visadas de obra nueva y grado de ocupación hotelera
Fuente: Movimientos turísticos en fronteras (Frontur). Movimientos turísticos de los españoles. Encuesta de ocupación hotelera (INE). Ministerio de Fomento y elaboración propia

2.4.- Impacto de este sector de actividad en la economía Española

2.4.1.- Evolución General del Producto Interior Bruto y relación con la producción

El Producto Interior Bruto (PIB) a precios corrientes por Comunidades Autónomas ha experimentado un notable crecimiento entre 1999 y 2002, experimentándose el mayor incremento en 2000, salvo en Canarias y Baleares, dónde se produce en 1999. Sin embargo, los resultados cambian considerando el PIB a precios constantes, de modo que casi cada comunidad tiene un comportamiento diferente.

Tabla 51 Evolución del PIB a precios corrientes por CC.AA. costeras, de 1997 a 2002

	PIB a Precios Corrientes. Base 1995										
	1997	1998		1999 (P)		2000 (P)		2001 (A)		2002 (1E)	
	Valor (miles euros)	Valor (miles euros)	Tasa de variación interanual	Valor (miles euros)	Tasa de variación interanual	Valor (miles euros)	Tasa de variación interanual	Valor (miles euros)	Tasa de variación interanual	Valor (miles euros)	Tasa de variación interanual
Cataluña	55.215.808	55.805.384	1,07%	60.361.330	9,23%	66.450.815	10,14%	60.455.158	-8,89%	67.809.251	3,90%
Comunidad Valenciana	47.255.530	50.871.555	7,65%	54.482.648	7,21%	59.289.045	8,81%	65.714.287	10,74%	67.218.557	2,29%
Isla de Valencia	11.816.425	12.717.228	7,63%	15.970.115	24,80%	16.786.025	5,14%	16.980.688	1,16%	17.282.880	1,78%
Región de Murcia	11.570.284	12.485.218	7,94%	15.178.824	22,50%	14.455.344	-4,77%	15.557.054	7,62%	16.757.728	7,72%
Andalucía	66.501.505	70.355.555	5,80%	75.537.557	7,35%	81.001.555	7,24%	80.577.055	-0,52%	84.775.055	5,23%
Canarias	15.003.045	15.075.555	0,48%	15.044.555	-0,19%	14.400.555	-4,32%	15.577.555	8,24%	16.313.555	4,84%

Unidad: Miles de euros y Porcentajes
Base: Producto Interior Bruto a precios corrientes. Base 1995.
Fuente: INE, Contabilidad Regional de España y elaboración propia

Tabla 52 Evolución del PIB a precios constantes por CC.AA. costeras, de 1997 a 2002

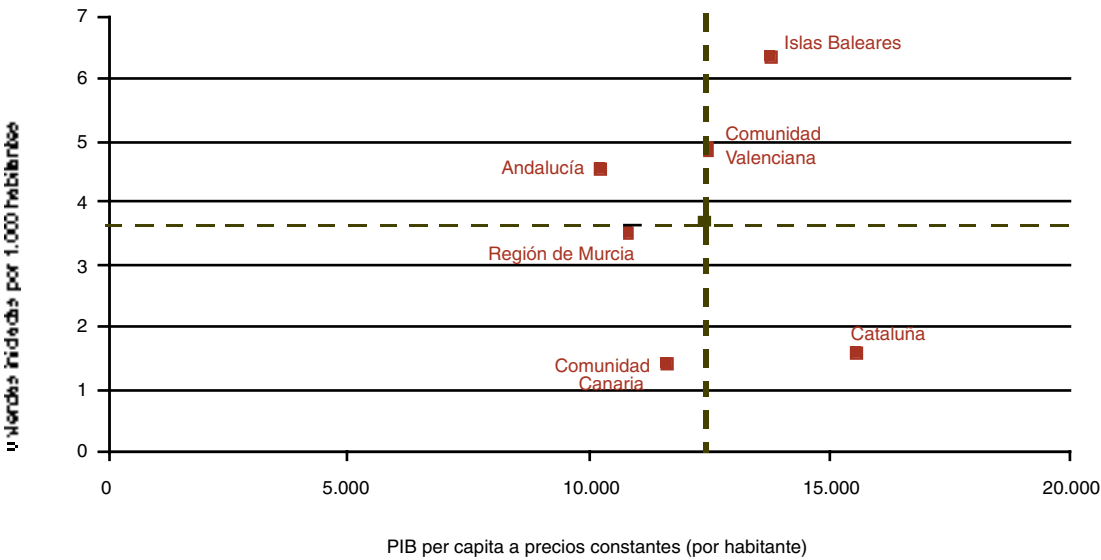
	PIB a Precios Constantes. Base 1995										
	1997	1998		1999 (P)		2000 (P)		2001 (A)		2002 (1'E)	
	Valor (miles 1 euro)	Valor (miles 1 euro)	Tasa de variación interanual	Valor (miles 1 euro)	Tasa de variación interanual	Valor (miles 1 euro)	Tasa de variación interanual	Valor (miles 1 euro)	Tasa de variación interanual	Valor (miles 1 euro)	Tasa de variación interanual
Cataluña	47.176.101	48.176.146	2,12%	48.076.747	-0,21%	47.311.526	-1,59%	49.515.575	4,65%	50.463.138	1,95%
Comunidad Valenciana	16.186.711	16.901.356	4,42%	19.001.218	12,48%	21.539.635	13,36%	23.088.021	7,19%	24.131.781	4,52%
Isla de Valencia	4.003.751	4.250.505	6,19%	4.856.561	15,46%	5.253.575	8,24%	5.588.751	6,37%	5.878.775	5,19%
Región de Murcia	4.803.341	5.167.324	7,58%	6.871.781	35,23%	6.514.804	-5,14%	7.851.424	20,44%	8.295.774	5,67%
Andalucía	63.479.155	65.912.325	3,83%	68.917.525	4,56%	72.478.105	5,17%	74.817.315	3,23%	76.523.325	2,28%
Canarias	17.447.811	18.778.811	7,63%	19.094.325	1,74%	19.578.811	2,54%	21.101.555	7,72%	21.493.055	1,85%

Unidad: Miles de euros y Porcentajes
Base: Producto Interior Bruto a precios constantes. Base 1995.
Fuente: INE, Contabilidad Regional de España y elaboración propia

Nota: (P) Estimación provisional
(A) Estimación avance
(1E) Primera estimación

Si comparamos el PIB por habitante con el volumen de viviendas iniciadas en 2002, se observa que la producción de vivienda en municipios de la zona VIVE por habitante, se sitúa por encima de la media en las comunidades con mayor PIB, con excepción de Cataluña. Andalucía, con el PIB por habitante más bajo, presenta sin embargo una producción residencial por encima de la media. (Ver Gráfico 47).

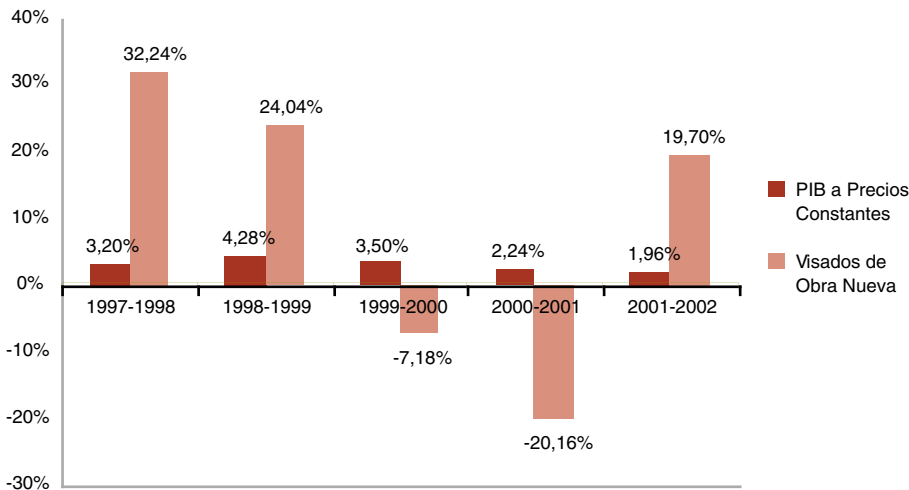
Gráfico 51 Comparativa del PIB por habitante y la producción de viviendas de la zona VIVE, año 2002



Unidad: Euros por habitante y viviendas por 1.000 habitantes.
Base: Producto Interior Bruto a precios constantes. Base 1995 y número de habitantes.
Fuente: INE, Contabilidad Regional de España y padrón 2002 y elaboración propia.

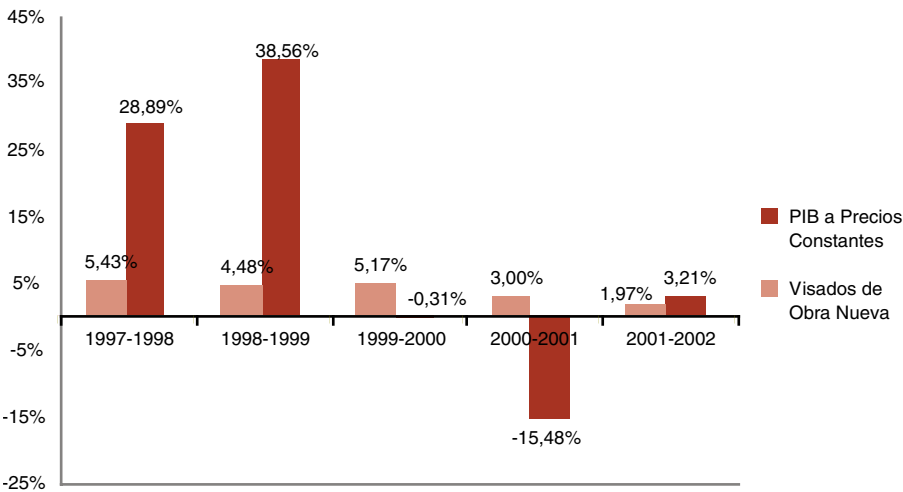
Si se compara la evolución del PIB, con la del volumen de viviendas iniciadas en la zona VIVE por comunidades, se observa un comportamiento muy dispar, tal y como se aprecia en los gráficos de páginas posteriores. En general, Baleares, Canarias y sobre todo Murcia, son las que presentan un comportamiento en la evolución de la producción más acorde con el PIB. Cataluña, Comunidad Valenciana y Andalucía, tienen un comportamiento más dispar, de modo que la evolución de ambas variables presenta comportamientos distintos en casi todos los años estudiados. (Ver Gráfico 48, Gráfico 49, Gráfico 50, Gráfico 51, Gráfico 52 y Gráfico 53).

Gráfico 52 Comparativa evolutiva del PIB a precios constantes respecto a la Actividad Productiva, de 1997 a 2002 en Cataluña



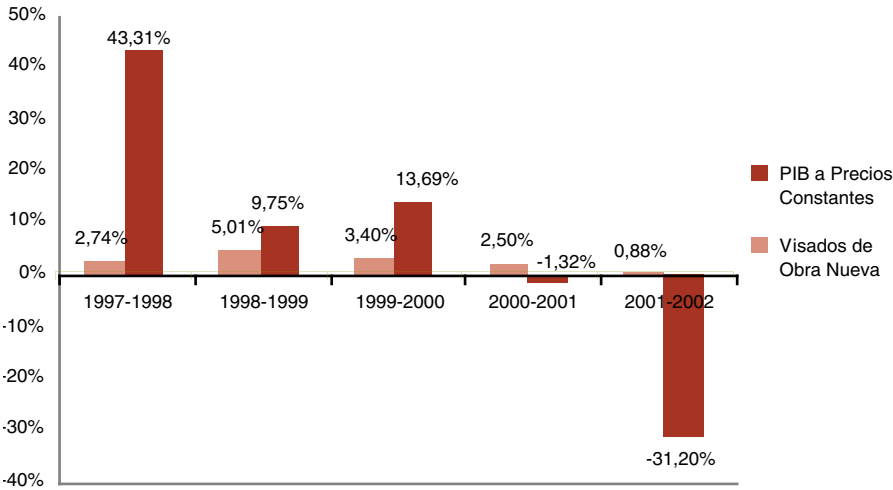
Unidad: Porcentajes
Base: Variación interanual del PIB a precios corrientes. Base 1995. Número de viviendas iniciadas de obra nueva
Fuente: INE, Contabilidad Regional de España. Ministerio de Fomento y elaboración propia

Gráfico 53 Comparativa evolutiva del PIB a precios constantes respecto a la Actividad Productiva, de 1997 a 2002 en la Comunidad Valenciana



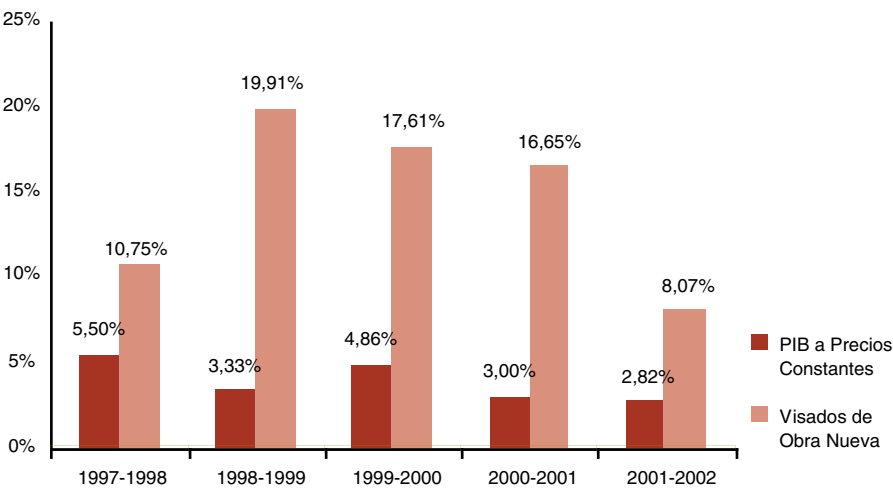
Unidad: Porcentajes
Base: Variación interanual del PIB a precios corrientes. Base 1995. Número de viviendas iniciadas de obra nueva
Fuente: INE, Contabilidad Regional de España. Ministerio de Fomento y elaboración propia

Gráfico 54 Comparativa evolutiva del PIB a precios constantes respecto a la Actividad Productiva, de 1997 a 2002 en Baleares



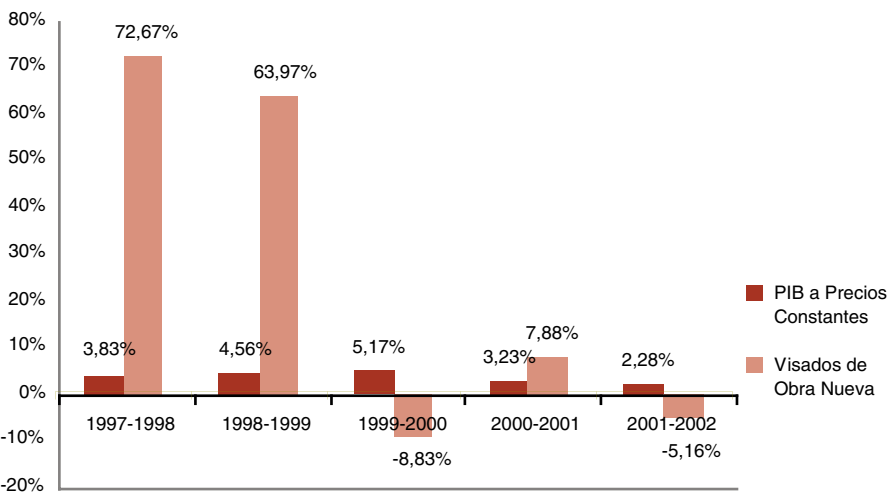
Unidad: Porcentajes
Base: Variación interanual del PIB a precios corrientes. Base 1995. Número de viviendas iniciadas de obra nueva
Fuente: INE, Contabilidad Regional de España. Ministerio de Fomento y elaboración propia

Gráfico 55 Comparativa evolutiva del PIB a precios constantes respecto a la Actividad Productiva, de 1997 a 2002 en la Región de Murcia



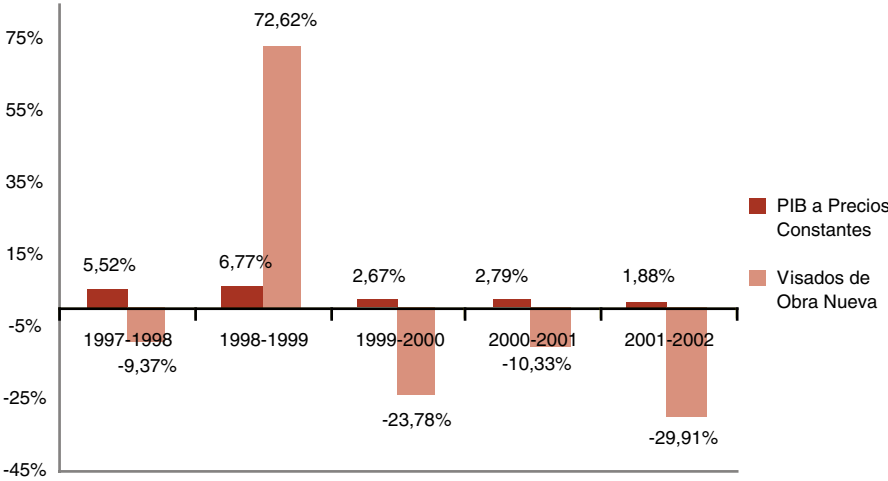
Unidad: Porcentajes
Base: Variación interanual del PIB a precios corrientes. Base 1995. Número de viviendas iniciadas de obra nueva
Fuente: INE, Contabilidad Regional de España. Ministerio de Fomento y elaboración propia

Gráfico 56 Comparativa evolutiva del PIB a precios constantes respecto a la Actividad Productiva, de 1997 a 2002 en Andalucía



Unidad: Porcentajes
Base: Variación interanual del PIB a precios corrientes. Base 1995. Número de viviendas iniciadas de obra nueva
Fuente: INE, Contabilidad Regional de España. Ministerio de Fomento y elaboración propia

Gráfico 57 Comparativa evolutiva del PIB a precios constantes respecto a la Actividad Productiva, de 1997 a 2002 en Canarias



Unidad: Porcentajes
Base: Variación interanual del PIB a precios corrientes. Base 1995. Número de viviendas iniciadas de obra nueva
Fuente: INE, Contabilidad Regional de España. Ministerio de Fomento y elaboración propia

2.4.2.- Evolución del Valor Añadido Bruto

Las estadísticas correspondientes a las cuentas regionales, tienen un proceso muy lento de elaboración. Por este motivo, del VAB a nivel provincial, sólo se dispone de información en precios corrientes y hasta el año 2001 para poder realizar un estudio de la aportación al mismo del sector de la construcción. En comunidades autónomas, se dispone del VAB a precios constantes con información hasta 2002. Es por tanto con estas informaciones con las que se elabora el presente análisis.

La aportación media que el total del sector de la construcción hace ha hecho al VAB a precios constantes, en las Comunidades Autónomas implicadas en la zona VIVE, durante el periodo 1997-2002, es del 8,4%, suponiendo una media del 4,1% al total nacional. La evolución de las aportaciones, tanto a nivel autonómico, como nacional, son crecientes en todos los casos. (Ver Tabla 53).

Tabla 53 Aportación del sector de la Construcción al VAB por CC.AA. costeras, de 1997 a 2002

	1997			1998			1999		
	VAB Construcción	% Aportación total CC.AA.	% Aportación al total Nacional	VAB Construcción	% Aportación total CC.AA.	% Aportación al total Nacional	VAB Construcción	% Aportación total CC.AA.	% Aportación al total Nacional
Canarias	5.451.166	4,3%	1,3%	5.750.427	7,0%	1,3%	5.140.650	6,1%	1,3%
Comunidad Valenciana	2.937.626	7,2%	0,7%	3.002.424	7,7%	0,7%	3.226.980	8,3%	0,8%
Isla Baleares	1.717.750	4,2%	0,2%	1.814.258	6,6%	0,2%	2.423.200	6,1%	0,2%
Región de Murcia	842.140	8,3%	0,2%	862.011	8,3%	0,2%	964.422	8,8%	0,2%
Andalucía	4.140.630	8,0%	1,3%	4.160.142	8,2%	1,3%	5.250.512	9,3%	1,2%
Cataluña	1.214.814	7,9%	0,3%	1.487.938	8,7%	0,3%	1.762.575	9,6%	0,4%

	2000			2001			2002		
	VAB Construcción	% Aportación total CC.AA.	% Aportación al total Nacional	VAB Construcción	% Aportación total CC.AA.	% Aportación al total Nacional	VAB Construcción	% Aportación total CC.AA.	% Aportación al total Nacional
Canarias	4.138.166	4,9%	1,3%	6.089.126	7,0%	1,3%	6.605.252	7,1%	1,3%
Comunidad Valenciana	4.018.250	8,1%	0,8%	4.500.142	9,0%	0,9%	4.760.826	9,6%	0,9%
Isla Baleares	822.256	7,4%	0,2%	894.440	7,8%	0,2%	959.226	8,0%	0,2%
Región de Murcia	1.014.940	9,4%	0,2%	1.154.350	9,8%	0,2%	1.202.646	9,9%	0,2%
Andalucía	6.126.011	9,3%	1,3%	6.590.920	9,6%	1,3%	7.066.386	10,1%	1,4%
Cataluña	1.951.237	10,1%	0,4%	2.130.950	11,2%	0,4%	2.244.400	11,8%	0,4%

Unidad: Miles de euros y Porcentajes
Base: VAB a precios constantes. Base 1995.
Fuente: INE, Contabilidad Regional de España y elaboración propia

Además de la aportación propia de la construcción al VAB, hay que tener en cuenta la que corresponde a las empresas inmobiliarias. Este apartado no se encuentra desglosado para los últimos años, pero se puede estimar un incremento en torno al 7% de media para el conjunto de comunidades autónomas de la zona VIVE.

Si bien resulta bastante complicado evaluar cual es la aportación al VAB de la producción residencial correspondiente a los municipios que componen la zona VIVE, se ha calculado la misma en función de los datos disponibles en la contabilidad regional del INE. Para realizar dicho cálculo se han tenido en cuenta los siguientes factores:

- Sobre el VAB de la construcción, sólo se tiene en cuenta la parte correspondiente a edificación.
- Se valora la producción total correspondiente a edificación y se separa de ella la correspondiente a edificación residencial.
- Por último, se tiene en cuenta la representatividad que tiene la producción residencial en la zona VIVE respecto a su Comunidad Autónoma correspondiente.

Según estos resultados la aportación al VAB nacional de los municipios correspondientes a la zona VIVE se situaría en 2002 en 2.498.993.000 euros, lo que supondría un 0,5% sobre el total nacional. Esta es la aportación que resultaría directamente de la construcción de las viviendas. A ella se añadirían las correspondientes a las empresas inmobiliarias más la repercusión que sobre la economía de otros sectores tiene la vivienda vacacional. (Ver Tabla 54).

Tabla 54 Aportación del sector de la Construcción al VAB por CC.AA. costeras, de 1997 a 2002, y porcentaje sobre el VAB de cada CC.AA.

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Promedio
Cataluña	359.867	365.313	401.406	473.631	362.226	426.243	398.111
Comunidad Valenciana	437.859	466.776	527.696	677.011	559.910	575.916	540.891
Islas Baleares	209.916	171.090	182.766	255.261	230.476	231.367	213.481
Región de Murcia	76.120	69.969	79.833	113.800	108.836	104.586	92.191
Andalucía	977.226	906.997	1.096.558	1.088.510	1.010.558	1.066.060	1.021.151
Canarias	119.280	106.346	132.093	138.020	130.103	94.819	120.111

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Promedio
Cataluña	0,4%	0,4%	0,5%	0,5%	0,4%	0,5%	0,5%
Comunidad Valenciana	1,1%	1,1%	1,2%	1,4%	1,2%	1,2%	1,2%
Islas Baleares	2,1%	1,7%	1,7%	2,3%	2,0%	2,0%	2,0%
Región de Murcia	0,8%	0,7%	0,7%	1,0%	0,9%	0,9%	0,8%
Andalucía	1,7%	1,5%	1,7%	1,6%	1,5%	1,5%	1,6%
Canarias	0,7%	0,6%	0,7%	0,7%	0,7%	0,5%	0,7%

Unidad: Miles de euros y Porcentajes
Base: VAB a precios constantes. Base 1995.
Fuente: INE, Contabilidad Regional de España, Ministerio de Fomento y elaboración propia

Si se analiza el Valor Añadido Bruto a nivel provincial, hay que remitirse a su valor a precios corrientes, ciñendo su estudio al sector de la construcción, ya que no se dispone de información para las empresas inmobiliarias. Como conclusión principal, se observa como 2001 es el que mayores incrementos generales refleja en su variación interanual. En este sentido, las provincias de Alicante y Cádiz destacan sobre las demás con incrementos superiores al 19%; en otro grupo se situarían Las Palmas, Santa Cruz de Tenerife, Málaga, Baleares y Castellón con incrementos por encima del 17%. (Ver Tabla 55).

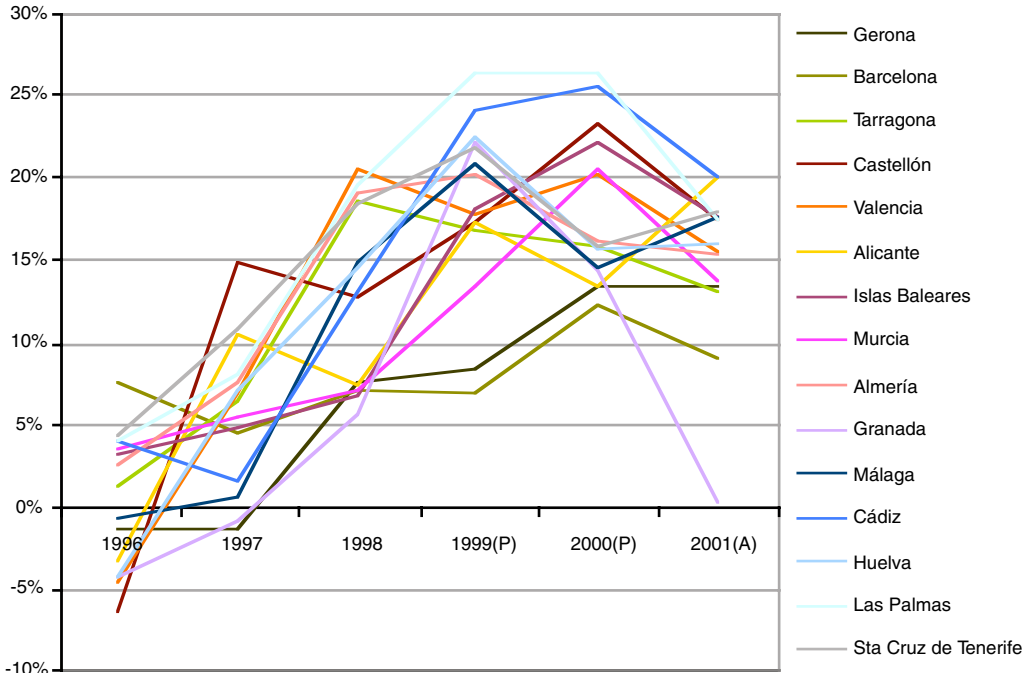
Tabla 55 Evolución del VAB de la Construcción a precios corrientes por Provincias costeras, de 1995 a 2001

Valor Añadido Bruto a precios básicos por ramas de actividad (precios corrientes)													
Comunidad	1995	1996		1997		1998		1999(P)		2000(P)		2001(A)	
	Valor (mils. euros)	Valor (mils. euros)	Tasa de variación interanual	Valor (mils. euros)	Tasa de variación interanual	Valor (mils. euros)	Tasa de variación interanual	Valor (mils. euros)	Tasa de variación interanual	Valor (mils. euros)	Tasa de variación interanual	Valor (mils. euros)	Tasa de variación interanual
Gerona	685.106	677.376	-1,41%	685.408	-1,31%	718.431	4,8%	778.514	8,31%	881.111	13,21%	999.876	13,37%
Barcelona	3.401.740	3.688.030	8,41%	3.848.700	4,35%	4.113.030	6,87%	4.397.170	6,78%	4.895.110	11,35%	5.367.320	9,66%
Tarragona	678.211	686.656	1,24%	723.870	6,21%	864.686	18,47%	1.029.670	19,27%	1.368.130	33,76%	1.391.230	1,7%
Castellón	328.302	307.000	-6,49%	352.360	14,77%	397.145	12,71%	465.500	17,23%	573.600	23,20%	672.910	17,32%
Valencia	1.611.100	1.535.430	-4,70%	1.639.710	1,67%	1.975.660	20,49%	2.326.720	17,77%	2.796.550	20,19%	3.227.030	15,39%
Alicante	1.016.960	983.510	-3,29%	1.085.000	7,02%	1.161.740	7,07%	1.363.870	17,40%	1.516.590	11,26%	1.853.830	22,00%
Islas Baleares	648.760	669.330	3,17%	700.770	4,70%	747.310	6,64%	881.640	17,97%	1.076.330	22,08%	1.265.000	17,53%
Murcia	812.690	810.200	-0,31%	881.590	8,52%	945.510	6,99%	1.072.010	13,75%	1.290.200	20,36%	1.467.500	13,71%
Almería	373.180	378.730	1,49%	383.360	1,37%	498.170	30,21%	504.350	1,23%	584.110	15,82%	674.300	15,29%
Granada	658.040	630.100	-4,25%	673.730	1,01%	658.130	-2,23%	807.830	21,09%	917.710	14,23%	918.800	0,12%
Málaga	983.700	976.360	-0,75%	987.310	0,61%	1.127.600	14,70%	1.361.340	20,73%	1.558.670	14,50%	1.833.550	17,64%
Cádiz	567.260	589.200	3,87%	597.270	1,37%	675.010	13,02%	837.510	24,07%	1.050.950	25,40%	1.260.300	19,92%
Huelva	295.550	277.630	-6,07%	296.400	0,30%	339.370	14,50%	415.440	22,42%	489.110	17,84%	556.630	13,60%
Las Palmas	571.320	593.100	3,81%	610.260	2,90%	765.730	25,65%	967.210	26,38%	1.222.520	26,33%	1.431.790	17,30%
Santa Cruz de Tenerife	621.940	651.670	4,79%	721.770	10,70%	854.010	18,32%	1.039.710	21,71%	1.203.720	15,77%	1.418.680	17,86%

Unidad: Miles de euros y Porcentajes
Base: Valor Añadido Bruto a precios corrientes. Base 1995.
Fuente: INE, Contabilidad Regional de España y elaboración propia

Nota: (P) Estimación provisional
(A) Estimación avance

Gráfico 58 Evolución del VAB a precios corrientes por Provincias costeras, de 1995 a 2001



Unidad: Porcentajes
Base: Valor Añadido Bruto. Base 1995. Variación interanual
Fuente: INE, Contabilidad Regional de España. Ministerio de Fomento y elaboración propia

Nota: (P) Estimación provisional
(A) Estimación avance

Como se observa en el gráfico 50, partiendo de un origen, más o menos similar, Las Palmas, Cádiz, Castellón, Baleares y Alicante, son las provincias que han experimentado un crecimiento interanual más importante. Esta evolución contrasta con las provincias de Granada o Barcelona, en las que el incremento interanual del VAB de la construcción ha sido menos acusado.

En el último año del que se dispone información, 2001, la contribución de la Construcción al Valor Añadido Bruto gira entorno al 11%. A pesar de que ahora se valore en precios corrientes y en el apartado anterior en constantes, se aprecia que la contribución al VAB de las provincias no costeras, es inferior, haciendo descender la aportación total. Concretamente en 2001, la contribución media de la construcción al VAB considerando las CC.AA en su totalidad y a precios corrientes fue del 9,81%.

Si bien, Tarragona, Málaga y Santa Cruz de Tenerife son las provincias costeras en donde la construcción representa mayor porcentaje sobre el Valor Añadido Bruto en el 2001, las provincias con un mayor porcentaje medio de aportación entre 1995 y 2001 son Granada, Málaga y Santa Cruz de Tenerife. (Ver Tabla 56).

Tabla 56 Contribución de la Construcción al VAB a precios corrientes por Provincias costeras, de 1995 a 2001

Contribución de la Construcción al Valor Añadido Bruto (precios corrientes)							
Construcción	1995	1996	1997	1998	1999(P)	2000(P)	2001(A)
Gerona	10,17%	9,58%	8,84%	9,11%	9,29%	9,61%	10,09%
Barcelona	5,95%	5,99%	5,94%	6,03%	6,06%	6,38%	6,54%
Tarragona	8,97%	8,54%	8,57%	9,76%	10,62%	11,42%	12,01%
Castellón	6,35%	5,58%	5,92%	6,10%	6,83%	7,80%	8,51%
Valencia	7,69%	6,95%	6,89%	7,78%	8,49%	9,38%	10,14%
Alicante	8,46%	7,71%	8,05%	8,12%	9,09%	9,45%	10,34%
Islas Baleares	7,00%	6,77%	6,18%	6,15%	6,98%	7,80%	8,53%
Murcia	8,79%	8,57%	8,35%	8,35%	9,00%	9,90%	10,40%
Almería	7,82%	7,57%	7,50%	8,16%	9,01%	9,77%	10,41%
Granada	11,49%	10,45%	9,91%	10,04%	11,48%	11,96%	11,07%
Málaga	10,85%	10,00%	9,31%	10,03%	11,24%	11,66%	12,55%
Cádiz	6,97%	6,80%	6,62%	7,16%	8,31%	9,41%	10,51%
Huelva	8,09%	7,43%	7,43%	8,28%	9,28%	9,83%	10,58%
Las Palmas	7,00%	6,90%	7,00%	7,71%	8,80%	10,33%	11,17%
Sa Cruz de Tenerife	8,72%	8,51%	8,76%	9,61%	10,67%	11,71%	12,87%

Unidad: Porcentajes
Base: Valor Añadido Bruto a precios corrientes. Base 1995.
Fuente: INE, Contabilidad Regional de España y elaboración propia

Nota: (P) Estimación provisional
(A) Estimación avance

2.4.3.- Evolución del Empleo Total y Asalariado de la Construcción

Medidas estas variables por el volumen de personas, se observa una evolución creciente en ambas entre 1995 y 2001, salvo en algunas comunidades que presentan descensos entre 1995 y 1996. (Ver Tabla 57).

Tabla 57 Evolución del Empleo Total y Asalariado de la Construcción por CC.AA. costeras, de 1995 a 2001

	Empleo Total de la Construcción (miles de empleos)													
	1995		1996		1997		1998		1999(P)		2000(P)		2001(A)	
	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual
Cataluña	196	20%	203	3,53%	217	7,07%	230	6,05%	230	2,07%	214	3,34%	252	17,38%
Comunidad Valenciana	133	12%	126	-5,50%	131	4,22%	146	7,19%	160	14,34%	176	9,61%	200	13,72%
Islas Baleares	27	2%	28	4,41%	31	9,22%	32	13,96%	39	11,40%	46	17,14%	49	7,61%
Región de Murcia	100	3%	93	-9,43%	95	2,67%	98	9,14%	43	11,26%	47	11,53%	50	6,12%
Andalucía	187	18%	189	3,51%	190	0,79%	206	9,31%	250	20,70%	266	7,68%	286	6,78%
Canarias	50	5%	52	1,90%	56	8,54%	67	19,50%	79	10,26%	84	6,46%	91	8,09%

	Empleo Asalariado de la Construcción (miles de empleos)													
	1995		1996		1997		1998		1999(P)		2000(P)		2001(A)	
	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual
Cataluña	163	17%	174	7,52%	183	4,70%	198	8,11%	203	5,67%	214	2,35%	239	21,55%
Comunidad Valenciana	116	11%	111	-3,39%	120	5,62%	127	5,57%	141	13,15%	156	9,81%	176	11,34%
Islas Baleares	22	2%	23	+6,12%	22	-6,37%	26	17,51%	31	22,35%	38	20,83%	43	14,05%
Región de Murcia	26	2%	25	-0,78%	28	10,67%	33	17,86%	36	9,70%	39	7,46%	43	9,51%
Andalucía	162	17%	171	8,28%	180	2,01%	196	8,98%	229	16,77%	246	7,98%	271	10,62%
Canarias	44	4%	45	+2,85%	49	9,20%	54	10,42%	68	21,33%	74	10,54%	80	12,73%

Unidad: Miles de empleos y Porcentajes
Base: Empleo Total y Asalariado. Base 1995.
Fuente: INE, Contabilidad Regional de España y elaboración propia

Nota: (P) Estimación provisional
(A) Estimación avance

Cataluña y Andalucía son las Comunidades Autónomas que mayor número de trabajadores totales y asalariados tienen en relación a la construcción. En el lado opuesto se encuentra la Región de Murcia y las Islas Baleares. (Ver Gráfico 55 y Gráfico 56).

Respecto a la evolución de esta variable, la Comunidad Valenciana ha experimentado el mayor crecimiento en el periodo 1995-2001 en términos totales.

Sin embargo, teniendo en cuenta el empleo asalariado habría que destacar también Baleares y Canarias.

Gráfico 59 Evolución del Empleo Total de la Construcción por CC.AA. costeras, de 1995 a 2001

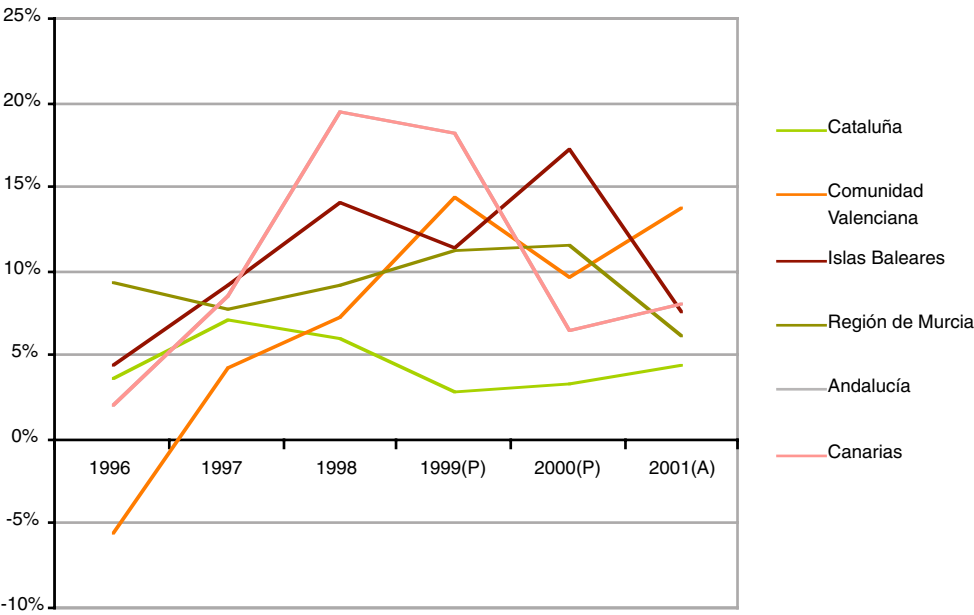
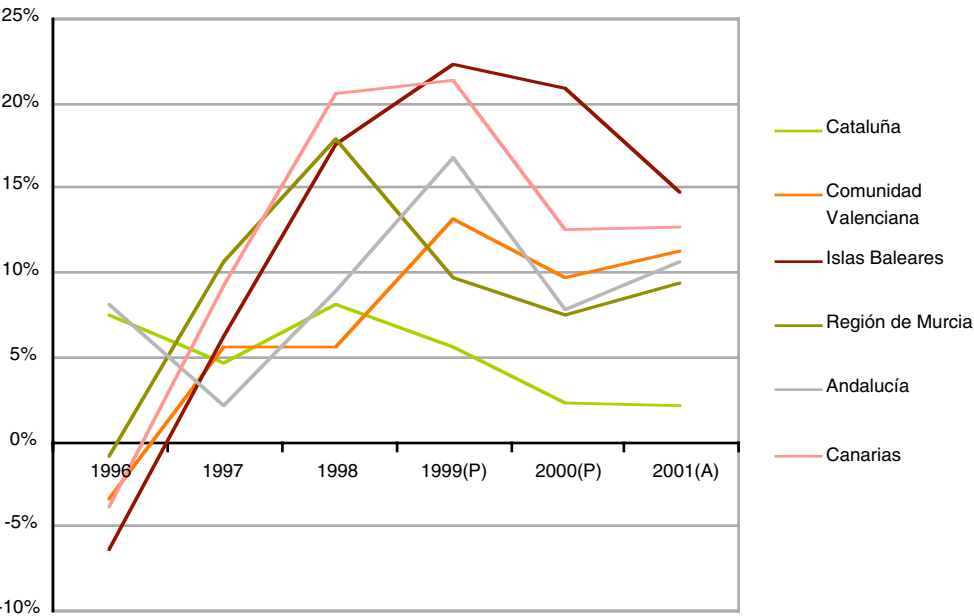


Gráfico 60 Evolución del Empleo Asalariado de la Construcción por CC.AA. costeras, de 1995 a 2001

Unidad: Miles de empleos y Porcentajes



Base: Empleo Total y Asalariado. Base 1995.

Fuente: INE, Contabilidad Regional de España y elaboración propia

Nota: (P) Estimación provisional

(A) Estimación avance

La contribución de la Construcción al empleo total y asalariado en el 2001 gira entorno al 12%. Las Islas Baleares y Canarias son las Comunidades Autónomas costeras en donde la construcción representa mayor porcentaje sobre el empleo total en el 2001. Estas Comunidades Autónomas representan mayor porcentaje aún sobre el empleo asalariado. Si se tiene en cuenta el valor medio de aportación desde 1995 a 2001, además de las dos comunidades citadas, hay que destacar a Andalucía. (Ver Tabla 58 y Tabla 59).

Tabla 58 Contribución de la Construcción al Empleo Total a precios corrientes por CC.AA. costeras, de 1995 a 2001

	Contribución de la Construcción al Empleo Total (miles de empleos)						
	1995	1996	1997	1998	1999(P)	2000(P)	2001(A)
Cataluña	8,14%	8,22%	8,60%	8,76%	8,68%	8,79%	9,03%
Comunidad Valenciana	9,30%	8,71%	8,75%	8,88%	9,80%	10,34%	11,18%
Islas Baleares	9,68%	9,71%	10,16%	11,03%	11,98%	13,24%	13,93%
Región de Murcia	8,37%	9,00%	9,11%	9,34%	10,02%	10,87%	11,28%
Andalucía	9,34%	9,49%	9,06%	9,60%	11,00%	11,21%	11,47%
Canarias	9,61%	9,45%	9,77%	10,97%	12,15%	12,62%	13,09%

Unidad: Porcentajes

Base: Empleo Total. Base 1995.

Fuente: INE, Contabilidad Regional de España y elaboración propia

Nota: (P) Estimación provisional
(A) Estimación avance

Tabla 59 Contribución de la Construcción al Empleo Asalariado a precios corrientes por CC.AA. costeras, de 1995 a 2001

	Contribución de la Construcción al Empleo Asalariado (miles de empleos)						
	1995	1996	1997	1998	1999(P)	2000(P)	2001(A)
Cataluña	8,16%	8,52%	8,75%	9,09%	9,16%	9,05%	9,10%
Comunidad Valenciana	10,01%	9,57%	9,61%	9,71%	10,53%	11,06%	11,97%
Islas Baleares	9,30%	8,64%	8,88%	10,01%	11,80%	13,28%	14,83%
Región de Murcia	9,05%	8,98%	9,00%	9,94%	10,51%	10,89%	11,53%
Andalucía	10,34%	10,59%	10,48%	11,03%	12,24%	12,53%	13,31%
Canarias	10,23%	9,58%	10,05%	11,39%	12,61%	13,65%	14,57%

Unidad: Porcentajes

Base: Empleo Asalariado. Base 1995.

Fuente: INE, Contabilidad Regional de España y elaboración propia

Nota: (P) Estimación provisional
(A) Estimación avance

Realizando este mismo análisis a nivel provincial, las provincias de la Comunidad Valenciana tienen un porcentaje de incremento mayor sobre el empleo total en 2001, último año disponible. Si se analiza el empleo asalariado, hay que destacar también Baleares, Málaga, Cádiz o Santa Cruz de Tenerife. (Ver Tabla 60).

Tabla 60 Evolución del Empleo Total y Asalariado de la Construcción por Provincias costeras, de 1995 a 2001

	Empleo Total de la Construcción (miles de empleos)													
	1995		1996		1997		1998		1999(P)		2000(P)		2001(A)	
	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual	Valor (miles empleos)	Tasa de variación interanual
Corona	24	23	4,12%	25	6,14%	26	8,06%	28	2,99%	28	2,54%	31	8,13%	
Borrelona	120	134	1,61%	141	9,27%	152	3,71%	153	1,32%	158	3,00%	162	3,27%	
Larragona	29	28	3,17%	26	2,16%	33	15,85%	36	10,33%	38	4,41%	41	8,18%	
Castellón	15	16	8,78%	15	8,89%	16	6,80%	18	14,65%	21	16,11%	24	13,88%	
Valencia	74	67	-9,58%	72	6,87%	78	10,75%	91	14,75%	98	9,12%	112	12,59%	

Unidad: Miles de empleos y Porcentajes

Base: Empleo Total y Asalariado. Base 1995.

Fuente: INE, Contabilidad Regional de España y elaboración propia

Nota: (P) Estimación provisional
(A) Estimación avance

Barcelona es la Provincia que más volumen de empleo total y asalariado tiene en relación a la construcción. Le sigue Valencia, destacándose que experimenta siempre un crecimiento continuado en el tiempo a partir de 1996. En el lado opuesto se encuentra las Islas Baleares, Almería y Huelva.

Tarragona, Islas Baleares, Málaga y Santa Cruz de Tenerife son las provincias costeras en donde la construcción representa mayor porcentaje, tanto sobre el empleo total, como el asalariado en 2001. Sin embargo, si se analizan los valores medios de aportación en el periodo 1995-2001, las provincias más destacadas son, en ambos casos, Tarragona, Málaga, Granada y Santa Cruz de Tenerife. En el lado opuesto se sitúan Barcelona, Castellón, Valencia y Murcia, como aquellas en que el empleo de la construcción representa menor porcentaje sobre el empleo total y asalariado. (Ver Tabla 61 y Tabla 62).

Tabla 61 Contribución de la Construcción al Empleo Total a precios corrientes por Provincias costeras, de 1995 a 2001

	Contribución de la Construcción al Empleo Total (miles de empleos)						
	1995	1996	1997	1998	1999(P)	2000(P)	2001(A)
Gerona	10,63%	10,02%	10,36%	10,79%	10,80%	10,64%	11,27%
Barcelona	6,96%	7,24%	7,71%	7,73%	7,50%	7,56%	7,68%
Tarragona	13,27%	12,40%	12,52%	13,37%	14,19%	14,47%	15,51%
Castellón	8,23%	7,45%	7,83%	7,63%	8,67%	9,96%	11,05%
Valencia	9,27%	8,40%	8,61%	9,09%	9,94%	10,37%	11,60%
Alicante	10,00%	9,73%	9,36%	9,01%	10,04%	10,43%	11,44%
Islas Baleares	9,68%	9,71%	10,16%	11,03%	11,98%	13,24%	13,93%
Murcia	8,37%	9,00%	9,11%	9,34%	10,02%	10,87%	11,28%
Almería	9,10%	9,41%	9,57%	10,12%	11,01%	12,49%	12,25%
Granada	11,22%	11,05%	10,57%	11,46%	13,14%	12,65%	11,82%
Málaga	11,30%	11,32%	10,80%	11,83%	13,43%	13,19%	13,88%
Cádiz	7,38%	8,35%	8,39%	9,57%	11,18%	12,26%	13,09%
Huelva	9,64%	9,79%	9,29%	10,79%	11,73%	12,04%	11,68%
Las Palmas	8,68%	8,51%	9,03%	10,61%	11,84%	12,34%	12,60%
Santa Cruz de Tenerife	10,56%	10,41%	10,52%	11,34%	12,46%	12,93%	13,63%

Unidad: Porcentajes
Base: Empleo Total. Base 1995.
Fuente: INE, Contabilidad Regional de España y elaboración propia

Nota: (P) Estimación provisional
(A) Estimación avance

Tabla 62 Contribución de la Construcción al Empleo Asalariado a precios corrientes por Provincias costeras, de 1995 a 2001

	Contribución de la Construcción al Empleo Asalariado (miles de empleos)						
	1995	1996	1997	1998	1999(P)	2000(P)	2001(A)
Gerona	10,82%	10,78%	10,81%	10,93%	11,15%	11,00%	11,01%
Barcelona	6,94%	7,37%	7,65%	7,90%	7,86%	7,71%	7,77%
Lleida	14,40%	15,15%	15,31%	16,28%	16,48%	16,40%	16,41%
Castellón	8,85%	8,44%	7,96%	7,89%	8,66%	9,42%	10,16%
Valencia	9,91%	9,31%	9,67%	10,05%	10,82%	11,32%	12,33%
Alicante	10,75%	10,42%	10,23%	9,93%	10,76%	11,23%	12,05%
Islas Baleares	9,30%	8,64%	8,88%	10,01%	11,80%	13,28%	14,83%
Murcia	9,05%	8,98%	9,00%	9,91%	10,51%	10,89%	11,53%
Almería	11,29%	11,69%	12,03%	11,83%	12,31%	13,07%	14,69%
Granada	12,94%	13,00%	12,75%	13,68%	15,06%	14,55%	14,38%
Málaga	12,91%	12,58%	12,51%	13,75%	15,22%	15,15%	16,37%
Cádiz	7,98%	8,99%	9,22%	10,11%	11,80%	12,30%	13,70%
Huelva	10,66%	10,79%	10,48%	11,56%	12,65%	13,11%	14,32%
Las Palmas	9,52%	8,40%	8,77%	10,07%	11,73%	13,12%	13,60%
Santa Cruz de Tenerife	10,96%	10,81%	11,40%	12,78%	13,55%	14,25%	15,66%

Unidad: Porcentajes
Base: Empleo Asalariado. Base 1995.
Fuente: INE, Contabilidad Regional de España y elaboración propia

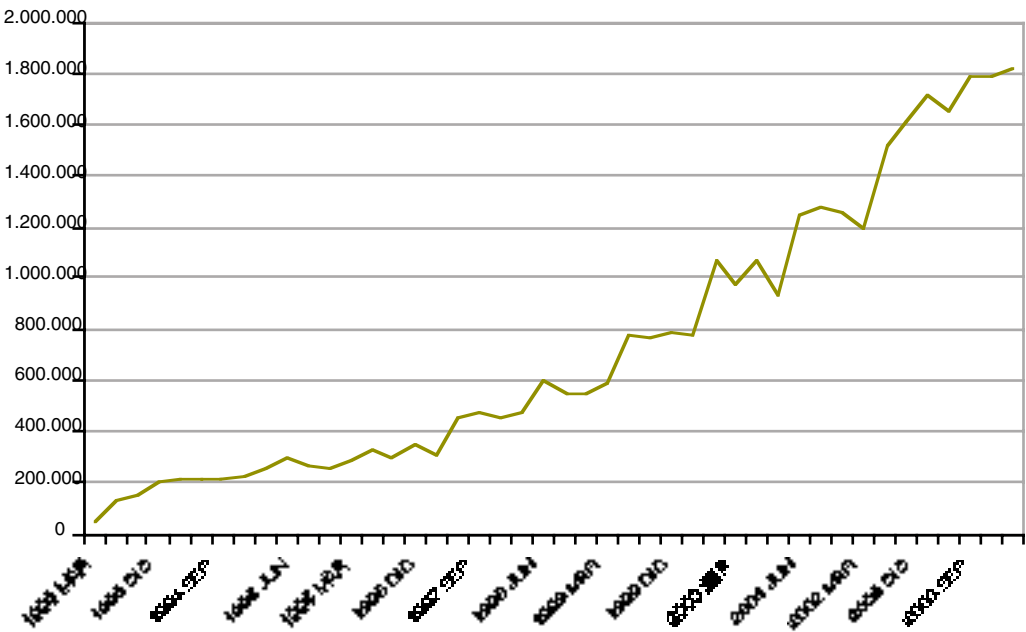
Nota: (P) Estimación provisional
(A) Estimación avance

2.4.4.- Evolución de la Inversión en Inmuebles por parte de los Extranjeros en España

La inversión en inmuebles por parte de los extranjeros en España presenta una evolución creciente a lo largo de los 10 últimos años, alcanzando en el último trimestre de 2003 el valor máximo con un valor de 1.818.165.000 de euros. En valores anuales, el año 2003 ha experimentado el mayor volumen de inversión, con un total de 7.050.646.000 de euros. El incremento experimentado entre 1993 y 2003 ha sido del 1.205%. (Ver Gráfico 57).

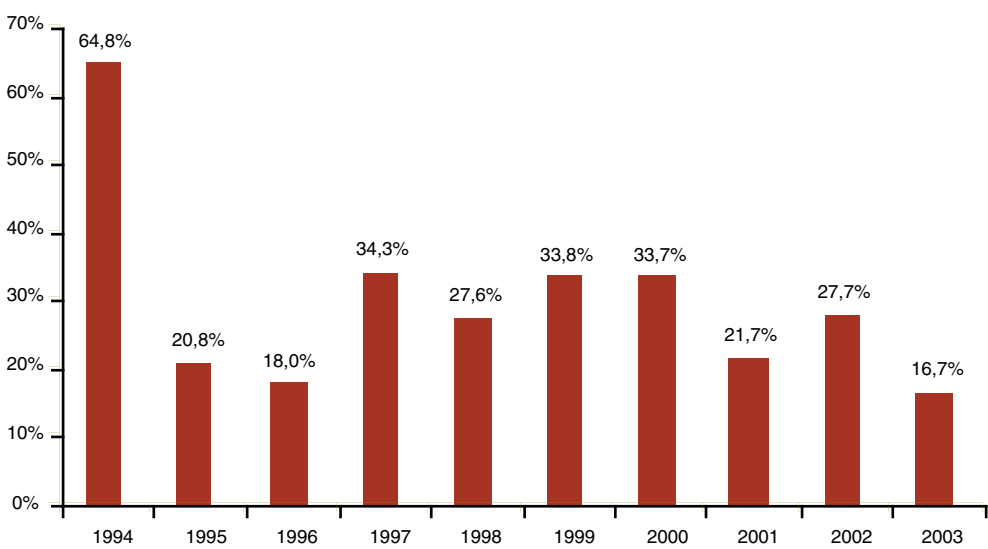
El mayor incremento interanual producido corresponde al periodo 1993-1994. Sin embargo, resulta destacable el hecho de que, a partir de 1997 se producen incrementos cercanos al 30%, manteniéndose mas o menos estables hasta 2002 y disminuyendo en el 2003. (Ver Gráfico 58).

Gráfico 61 Evolución de la Inversión en Inmuebles por parte de los extranjeros en España, de 1993 a 2003 trimestral



Unidad: Miles de euros
Base: Inversión en Inmuebles de los extranjeros en España trimestral
Fuente: Banco de España, Balanza de Pagos

Gráfico 62 Variación interanual de la inversión en inmuebles por parte de extranjeros en España, de 1994 a 2003



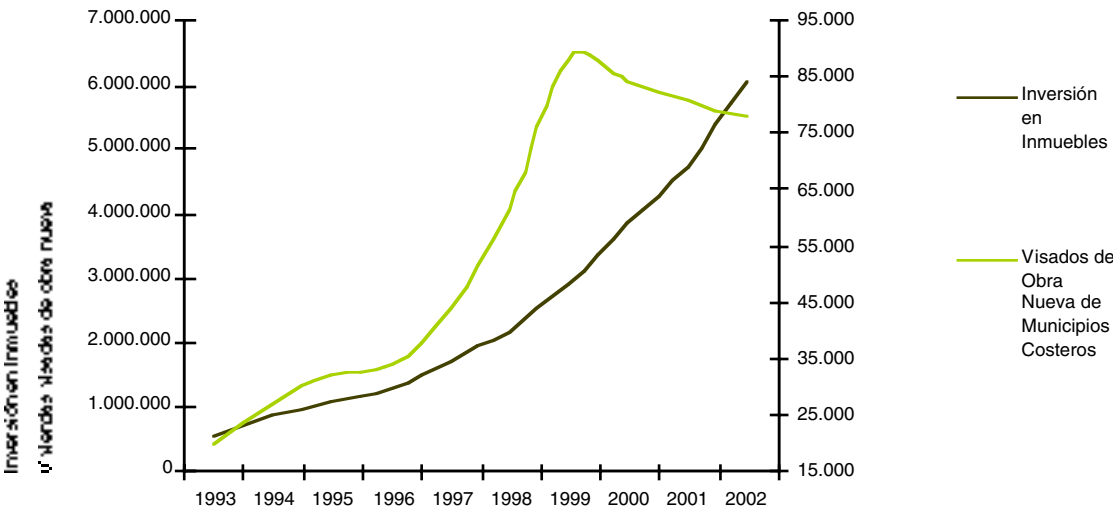
Unidad: Porcentajes
Base: Inversión en Inmuebles de los extranjeros en España trimestral
Fuente: Banco de España, Balanza de Pagos

Si se compara la inversión extranjera en inmuebles con la producción residencial en los municipios de la zona VIVE, se concluye que ambas series presentan una evolución similar entre 1994 y 1999, con incrementos constantes de ambas, e incluso cierto acompasamiento entre las variaciones relativas año a año. Sin embargo, a partir de 2000 hasta 2002, la situación es diferente. Si bien la producción residencial en la zona VIVE continúa en niveles elevados, se producen ciertos decrementos interanuales, mientras que la inversión extranjera sigue en aumento, descendiendo su incremento interanual en los dos últimos años. (Ver Gráfico 59 y Gráfico 60).

Algunos elementos que pueden explicar este fenómeno son:

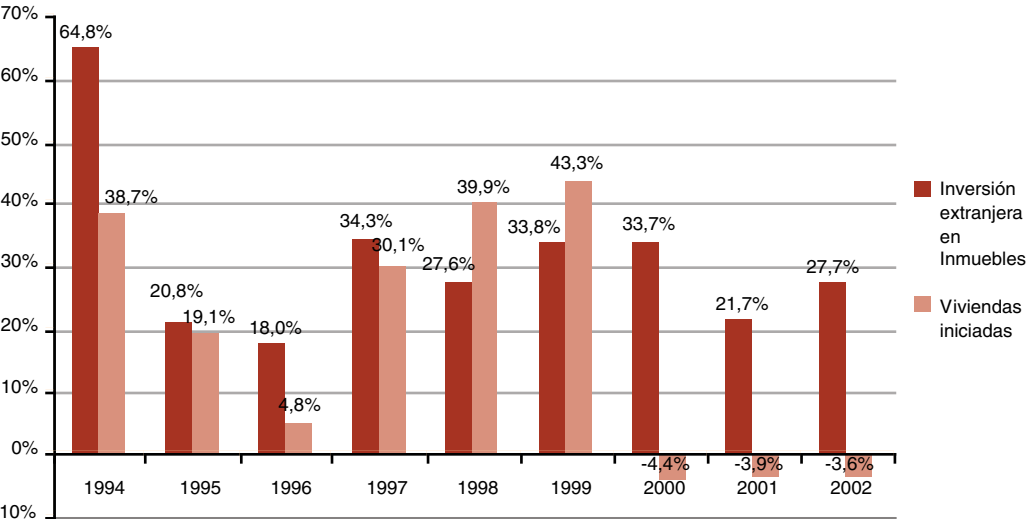
- Se está produciendo un descenso de la inversión interior en vivienda en la zona VIVE, que provoca un descenso en la producción, manteniéndose la inversión por parte de extranjeros.
- La inversión de extranjeros en inmuebles se diversifica.

Gráfico 63 Comparación de la Inversión en Inmuebles por parte de los extranjeros en España con la Producción Residencial en Costa, de 1993 a 2002



Unidad: Miles de euros y número de viviendas visadas de obra nueva
Base: Inversión en Inmuebles de los extranjeros en España trimestral y viviendas visadas de obra nueva de los municipios costeros mayores a 10.000 habitantes
Fuente: Banco de España, Balanza de Pagos y Ministerio de Fomento

Gráfico 64 Variación interanual de la Inversión en Inmuebles por parte de extranjeros en España y la producción residencial de la zona VIVE entre 1994 y 2002



Unidad: Porcentajes
Base: Inversión en Inmuebles de los extranjeros en España trimestral y viviendas visadas de obra nueva de los municipios costeros mayores a 10.000 habitantes
Fuente: Banco de España, Balanza de Pagos y Ministerio de Fomento

2.5.- Competitividad de España como ubicación de vivienda vacacional

España se configura como uno de los principales destinos turísticos del mundo, con un volumen total de visitantes próximo a los 80 millones, dentro de los cuales más de 50 fueron turistas y el resto excursionistas.

Sin embargo, alcanzar esta situación de privilegio no se debe al producto del azar. Por el contrario, España goza de unas ventajas respecto a su competencia más directa que hace que sea preferida por una cifra más abultada de turistas cada año transcurrido.

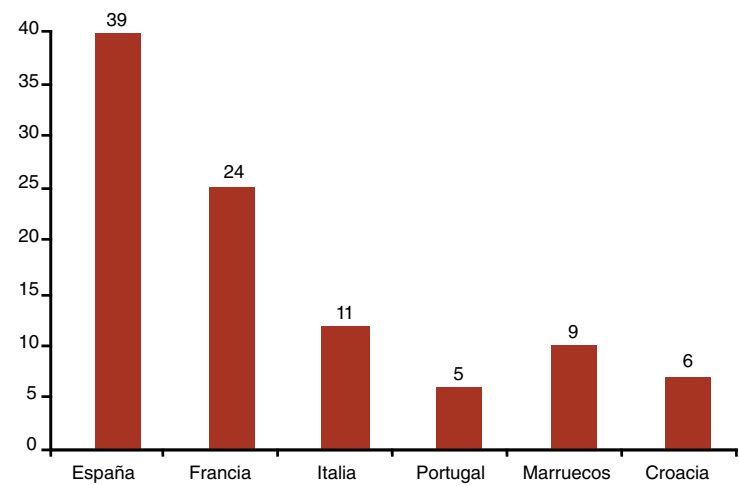
En concreto, se puede delimitar como competencia más próxima a un conjunto de ocho países, cinco de los cuales se encuentran en Europa (Francia, Italia, Grecia, Portugal y Croacia) y los otros 3 restantes en África (Marruecos, Mauritania y Túnez). En un segundo plano, hay que considerar que los países ubicados en el Caribe (República Dominicana, Méjico, Guatemala, Costa Rica, Salvador, etc) puede ejercer de destino alternativo para aquellos turistas interesados en España.

2.5.1.- Infraestructuras

Las infraestructuras de las que goza España, arterias conductoras del flujo turístico, se encuentran en continuo desarrollo. En la actualidad, cuenta un total de 47 aeropuertos, de los cuales se encuentran disponibles para uso civil internacional un total de 39 (21 dentro de las provincias analizadas en este estudio). Si comparamos este dato con la competencia más próxima, obtenemos un contraste positivo, tal y como se aprecia en el gráfico de la siguiente página. (Ver Gráfico 61).

Según la clasificación de aeropuertos del mundo, atendiendo al volumen de pasajeros del año 2002, entre los 10 primeros únicamente se encuentra uno ubicado dentro de los países competidores: París, en séptimo lugar. Sin embargo, no tenemos que avanzar demasiado hasta encontrarnos al primer español, Madrid Barajas, el cual se ubica en decimotercera posición.

Gráfico 65 Número de Aeropuertos en España y su competencia más directa



Unidad: Absolutos
Base: Aeropuertos
Fuente: Aviation on line y Mazars Turismo

Conforme a las cifras del año 2000, la red de carreteras española está formada por más de 160.000 kilómetros. Esta red comprende autopistas de peaje, autopistas libres, autovías, carreteras de doble calzada y carreteras convencionales. (Ver Gráfico 62).

Dentro de la red, la que canaliza un mayor tráfico es la Red de Carreteras del Estado, formada por 24.105 kilómetros y constituida por las carreteras integradas en un itinerario de interés general o cuya función en el sistema de transporte afecte a más de una Comunidad Autónoma. El 32% de su recorrido (7.656 kilómetros) son vías de gran capacidad.

En un segundo orden se sitúan las redes de las Comunidades Autónomas, integradas por carreteras cuya función en el sistema de transporte afecta a una sola Comunidad y cuya titularidad y gestión administrativa depende de las Comunidades Autónomas. Comprenden unos 70.837 kilómetros, de

los cuales el 3% (2.088 kilómetros) son vías de gran capacidad.

La red de carreteras españolas se completa con la red de las diputaciones provinciales o cabildos insulares, integradas por carreteras de tipo local y cuya titularidad y gestión administrativa corresponde a las Diputaciones provinciales o Cabildos insulares. Totalizan unos 68.515 kilómetros, dentro de los cuales el 1% (699 kilómetros) son vías de gran capacidad.

Gráfico 66 Red de Carreteras del Estado



Fuente: Ministerio de Fomento

En conclusión, durante el año 2000 la red de carreteras españolas comprendía un total de 10.443 kilómetros de vías de gran capacidad, de los cuales 2.202 (21,2%) pertenecían a autopistas de peaje, 6.847 (65,5%) a autovías y autopistas libres y los restantes 1.394 (13,3%) a vías de doble calzada.

España dispondrá de una completa Red de Vías de Gran Capacidad que pasará de los kilómetros actuales a más de 13.000 kilómetros, convirtiéndose en una de las más modernas de toda Europa hacia el umbral del 2010.

Nueve de cada diez españoles vincula la modernización del país con el desarrollo de la infraestructura y los servicios ferroviarios. La proyección del tren como alternativa de transporte colectivo requiere la planificación y ejecución de nuevas infraestructuras de altas prestaciones, que recuperen el retraso secular que ha sufrido el país en esta materia, pero que al tiempo nos sitúe entre los ferrocarriles más eficientes de la Unión Europea.

Por este motivo, se ha efectuado una apuesta política para lograr el revulsivo para el sector, encontrándose actualmente la red ferroviaria de alta velocidad en el siguiente estado. (Ver Gráfico 63).

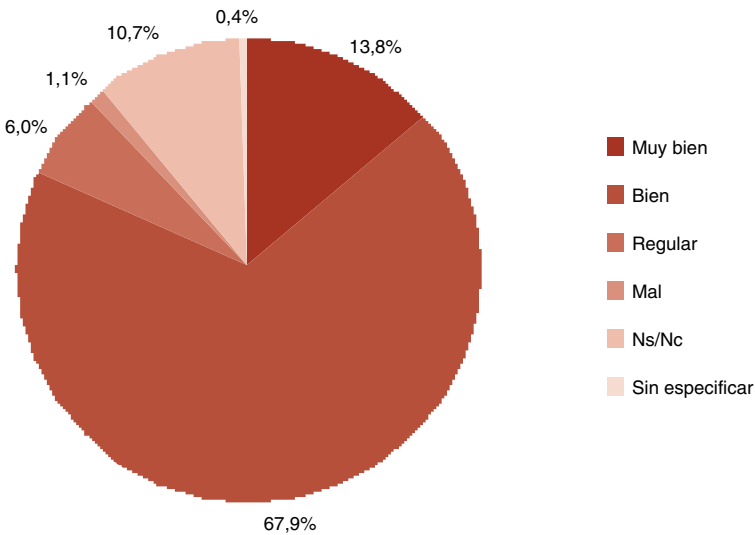
Gráfico 67 Actuaciones en la Red Ferroviaria de Alta Velocidad



Fuente: Ministerio de Fomento

Haciendo una reseña de nuevo al estudio FRONTUR, sobre la entrada de turistas extranjeros en España, en general, las infraestructuras españolas fueron valoradas positivamente por los extranjeros entrevistados en 2002, existiendo un reducido porcentaje de los mismos que quedara descontento. (Ver Gráfico 64).

Gráfico 68 Valoración de las Infraestructuras Españolas por parte de los visitantes extranjeros en 2002



Aunque las autopistas constituyen sólo una pequeña parte de la red de carreteras, su longitud se ha desarrollado mucho en los últimos 20 años. Es notorio el crecimiento que se experimenta en Irlanda, Grecia, Portugal, Finlandia y España. En el año 2000, la red de autopista más extensa dentro de los países de la UE puede encontrarse en Alemania, seguida por Francia y España.

Tabla 63 Evolución de la longitud (Km) de las autopistas en los países miembros de la Unión Europea, de 1991 a 2000

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	% Var 1991-2000
Países de la Unión Europea											
Bélgica	1.150	1.160	1.126	1.160	1.155	1.127	1.127	1.107	1.070	1.210	3%
Dinamarca	60	69	71	79	79	83	85	87	90	92	41%
Alemania	10.950	11.010	11.000	11.110	11.190	11.210	11.300	11.427	11.510	11.712	7%
Grecia	77	780	330	380	470	470	500 (b)	500 (b)	500 (b)	700	713%
España	5.730	6.180	6.370	6.490	6.960	7.290	7.730	8.760	8.890	9.040	73%
Francia	7.080	7.400	7.610	7.950	8.270	8.590	8.860	9.300	9.670	9.760	38%
Irlanda	30	30	50	70	70	80	90	100	100	110	222%
Italia	6.300	6.280	6.400	6.400	6.430	6.460	6.460	6.470	6.470	6.470	3%
Luxemburgo	70	90	100	120	120	110	110	110	110	110	47%
Países Bajos	2.110	2.130	2.160	2.200	2.200	2.200	2.330	2.220	2.290	2.290	8%
Austria	1.530	1.550	1.550	1.550	1.590	1.600	1.610	1.610	1.630	1.630	7%
Portugal	470	570	570	580	680	710	797 (b)	1.250	1.410	1.410	213%
Finlandia	240	310	330	380	390	430	440	470	510	540	120%
Suecia	860	1.000	1.060	1.120	1.260	1.350	1.420	1.430	1.430	1.510	56%
Reino Unido	3.210	3.240	3.250	3.280	3.300	3.340	3.410	3.421 (b)	3.520	3.540	10%

Nota: (e) Valores estimados
(b) Rotura en serie
Unidad: Kilómetros y Porcentajes
Base: Longitud de las autopistas
Fuente: EUROTAST

En general, en la mayoría de los países miembros de la Unión Europea se ha producido una disminución de la longitud de líneas ferroviarias en los últimos 20 años, pero este decrecimiento es más notorio en Dinamarca y Alemania. Suecia seguido de Irlanda, son los que sin embargo han experimentado un crecimiento positivo en la longitud de red férrea.

Tabla 64 Evolución de la longitud (Km) de las vías de ferrocarril en los países miembros de la Unión Europea, de 1990 a 2000

	1990	1991	1997	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	% Var 1990-2000
Países de la Unión Europea												
Bélgica	14.200	14.100	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.200	14.200	14.200	-0,2%
Dinamarca	2.310	2.310	2.310	2.310	2.310	2.310	2.310	2.310	2.260	2.320	2.000	12,7%
Alemania	40.400	41.100	40.600	40.100	41.400	41.200	40.000	39.400	38.400	37.500	36.400	-10,4%
Grecia	2.180	2.180	2.180	2.170	2.170	2.170	2.170	2.500	2.290	2.290	2.290	7,4%
España	14.300	15.500	15.040	15.000	15.040	14.900	14.900	14.900	14.900	14.300	14.300	-1,1%
Francia	31.260	33.990	33.550	32.500	32.200	31.990	31.850	31.820	31.730	32.100	32.510	3,1%
Irlanda	1.340	1.340	1.340	1.340	1.340	1.350	1.350	1.390	1.390	1.390	1.390	-1,5%
Italia	16.080	16.060	16.110	15.910	16.000	16.000	16.010	16.030	19.080	16.090	16.190	2,8%
Luxemburgo	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	1,1%
Países Bajos	2.790	2.780	2.750	2.750	2.750	2.730	2.730	2.800	2.800	2.800	2.800	0,1%
Austria	6.350	6.300	6.300	6.300	6.300	6.250	6.250	6.250	6.270	6.270	6.270	-1,1%
Portugal	3.060	3.110	3.050	3.060	3.070	2.850	2.850	2.850	2.790	2.810	2.810	8,2%
Finlandia	5.800	5.800	5.800	5.800	5.800	5.800	5.800	5.800	5.800	5.800	5.800	-0,1%
Suecia	10.800	10.970	9.780	9.710	9.660	11.280	11.310	11.360	11.410	11.490	11.560	7,0%
Reino Unido	16.910	16.900	16.810	16.850	16.990	17.060	17.060	17.170	17.170	17.060	17.060	0,9%

Unidad: Kilómetros y Porcentajes
Base: Longitud de las vías de ferrocarril
Fuente: EUROTAST

2.5.2.- Hoteles

Los hoteles y los establecimientos similares incluyen hoteles, aparta-hoteles, hostales, los moteles, las posadas de la orilla del camino, los hoteles playa, los clubes residenciales y pensiones, residencias turísticas y alojamientos similares.

En cuanto a la evolución que ha experimentado el mercado hotelero en los países miembros de la Unión Europea, es de destacar España y Países Bajos como los países que más desarrollo han experimentado en este tipo de alojamiento en los últimos 20 años. Luxemburgo y Austria, sin embargo, se encuentran en el polo opuesto.

Tabla 65 Evolución del número de hoteles y establecimientos similares en los países miembros de la Unión Europea, de 1992 a 2002

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	% Var 1992-2002
Países de la Unión Europea												
Belgica	1.91	1.88	1.91	2.03	2.06	2.00	1.99	2.01	1.99	2.03	2.01	5%
Dinamarca	33	37	36	36	37	37	36	36	36	37	37	13%
Alemania	37.16	36.61	37.30	38.17	38.56	38.97	38.91	38.70	38.33	38.57	38.17	3%
Francia	7.18	7.51	7.60	7.75	7.91	7.85	7.94	8.16	8.34	8.34	8.379 (p)	16%
Reino Unido	9.29	9.73	10.00	10.42	9.48	7.52	7.53	10.22	11.28	10.30	11.739 (p)	21%
Italia	20.66	19.61	20.66	20.01	20.59	20.27	19.59	19.37	19.31	19.92	18.37	-11%
Irlanda	1.12	1.83	5.03	1.95	5.27	5.16	5.18	5.69	5.13	5.22	—	18%
Italia	35.37	31.87	31.59	31.29	31.08	33.82	33.51	33.31	33.36	33.12	33.11	-6%
Luxemburgo	10	33	37	36	36	31	31	37	31	30	30	7%
Países Bajos	1.57	1.69	1.77	1.74	1.73	1.85	2.78	2.87	2.83	2.83	2.93	9%
Austria	18.95	18.63	18.40	18.12	17.99	17.60	15.78	15.37	15.86	15.29	14.91	-21%
Portugal	1.77	1.77	1.72	1.73	1.74	1.76	1.79	1.77	1.78	1.70	1.00	2%
Finlandia	1.09	93	93	93	93	90	97	1.00	1.01	98	97	-11%
Suecia	1.71	1.71	1.83	1.82	1.83	1.90	1.89	1.89	1.90	1.97	1.73	0%
Reino Unido	52.53	49.57	46.66	46.22	46.22	46.25	47.59	51.90	50.59	—	43.70	-17%

Nota: (p) Valor provisional
Unidad: Absolutos
Base: Hoteles y establecimientos similares
Fuente: EUROSTAT

Otros establecimientos del alojamiento colectivos incluyen moradas de la fiesta, campsites turístico (acampada), hosterías de juventud, dormitorios turísticos, alojamiento de grupo, dormitorios escolares y otro alojamiento similar.

En cuanto a la evolución que ha experimentado los alojamientos colectivos en los países miembros de la Unión Europea, es de destacar Italia y Reino Unido como los países que más desarrollo han experimentado en este tipo de alojamiento en los últimos 20 años. España, sin embargo, se encuentran en el polo opuesto.

Tabla 66 Evolución del número de alojamientos colectivos en los países miembros de la Unión Europea, de 1992 a 2002

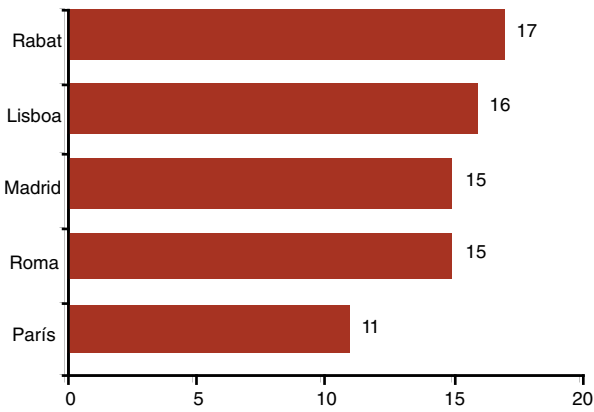
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	% Var 1992-2002
Países de la Unión Europea												
Belgica	1.44	1.48	1.65	1.61	1.71	1.65	1.65	1.64	1.63	1.65	1.65	14%
Dinamarca	51	52	52	62	63	63	62	62	62	62	62	23%
Alemania	14.50	14.31	14.93	14.54	15.24	16.00	16.40	16.63	17.03	17.35	17.50	21%
Francia	32	33	31	29	33	33	34	34	34 (p)	35 (p)	36 (p)	13%
Reino Unido	119.45	124.12	124.75	131.63	—	—	—	—	5.45	5.50	17.630 (p)	-85%
Italia	9.00	9.12	9.70	9.20	9.19	9.22	8.92	8.92	8.90	9.25	10.20	6%
Irlanda	1.79	1.08	2.37	2.37	2.37	2.37	2.52	2.51	2.40	2.01	—	57%
Italia	18.55	17.57	21.90	20.13	33.73	31.84	35.99	35.85	33.85	31.60	30.70	73%
Luxemburgo	13	29	29	30	31	30	32	29	29	20	20	110%
Países Bajos	2.02	1.91	1.90	1.91	1.97	2.21	3.50	3.59	3.60	3.65	3.72	84%
Austria	2.80	2.96	2.99	2.98	2.91	3.02	5.20	5.29	5.58	5.19	5.97	113%
Portugal	22	22	22	22	22	23	23	21	26	27	27	20%
Finlandia	—	—	58	53	53	53	53	52	51	49	48	13%
Suecia	1.33	1.58	1.61	1.59	1.60	1.61	1.60	1.60	1.58	1.69	2.01	53%
Reino Unido	10.99	10.29	22.62	9.51	9.51	9.12	11.23	10.938 (p)	23.226 (p)	—	35.40	222%

Nota: (p) Valor provisional. (s) Valor estimado
Unidad: Absolutos
Base: Alojamientos colectivos
Fuente: EUROSTAT

2.5.3.- Climatología

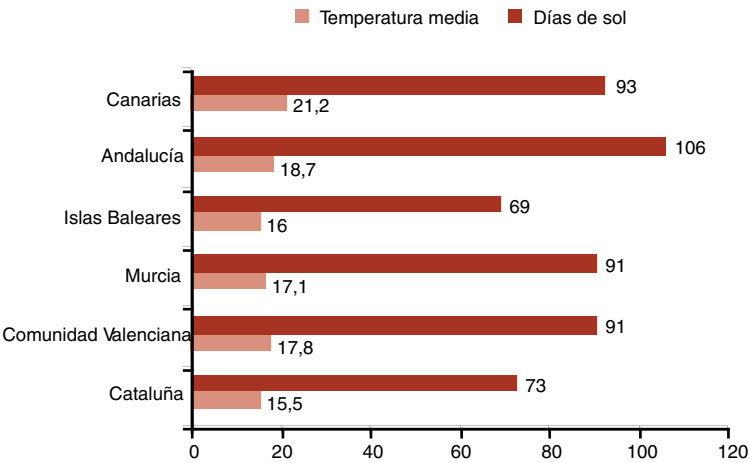
España goza de una climatología que favorece ese aspecto. Compartiendo el clima mediterráneo con sus principales competidores, refleja temperaturas medias similares a los mismos. Sin embargo, la orografía de España, inigualable por cualquier competidor, permite al turista disfrutar de una diversidad climática dentro del propio país, incluso dentro del litoral costero que se analiza en el presente estudio.

Gráfico 69 Temperatura media anual en España y principales competidores de la zona VIVE



Unidad: Promedio
Base: Temperatura en grados centígrados
Fuente: Instituto Nacional de Meteorología y World Climate

Gráfico 70 Temperatura media y días de sol en las CC.AA. costeras



Unidad: Promedio
Base: Temperatura en grados centígrados y número de días
Fuente: Instituto Nacional de Meteorología y World Climate

2.5.4.- Parques Naturales

La climatología permite al turista que se aproxima a nuestro país, entre otras cosas, conocer un total de 12 parques naturales, dentro de los cuales el 75% se ubica en las Comunidades Autónomas que se analizan. (Ver Tabla 67).

Tabla 67 Parques Naturales en España

	Superficie parque (Ha.)
ALGOSTORTES I ESTANY DE SANT MAURICI: Cataluña	14.111
ARCHIPIELAGO DE LA CAÑERÍA: Illes Balears (Archipiélago de La Cabrera)	10.021
CABAÑEROS: Castilla-La Mancha	39.504
CAJALERA DE TABURIENTE: Canarias (Isla de la Palma)	4.690
DOÑANA: Andalucía	50.724
GARAJONAY: Canarias (Isla de la Gomera)	3.984
ORDESA Y MONTE PERDIDO: Aragón	15.603
PICOS DE EUROPA: Cantabria, Castilla y León y Principado de Asturias	64.664
SERRA NEVADA: Andalucía	86.203
TABLAS DE DAIMIEL: Castilla La Mancha	1.928
TENERIFE: Canarias (Isla de Tenerife)	18.994
TIAMANTAYA: Canarias (Isla de Lanzarote)	5.104

Unidad: Absolutos
Base: Superficie en hectáreas
Fuente: Ministerio de Medio Ambiente

2.5.5.- Campos de Golf

Otro aspecto que el buen clima español permite al turista que se aproxima a nuestro país, es la práctica del golf, infraestructura turística complementaria a la oferta de sol y playa. Según la Federación Española de Golf, se puede disfrutar de este deporte en un total de 282 campos distintos. Muy distante del volumen de instalaciones de este deporte que posee Francia, dentro de su competencia más directa España se configura junto a Italia como un referente para los turistas aficionados al golf. (Ver Tabla 68).

Dentro de España, más del 60% (177) de los campos de golf, se ubican geográficamente en la zona VIVE.

Tabla 68 Campos de Golf en España y principales competidores de la zona VIVE

España	282
Francia	627
Italia	287
Portugal	52
Grecia	9
Marruecos	18
Túnez	12

Unidad: Absolutos
Base: Campos de golf
Fuente: FEG y Mazars Turismo

Gráfico 71 Campos de Golf en la CC.AA. y Provincias costeras



Unidad: Absolutos.
Base: Campos de Golf.
Fuente: Federación Española de Golf y elaboración propia

2.5.6.- Puertos deportivos

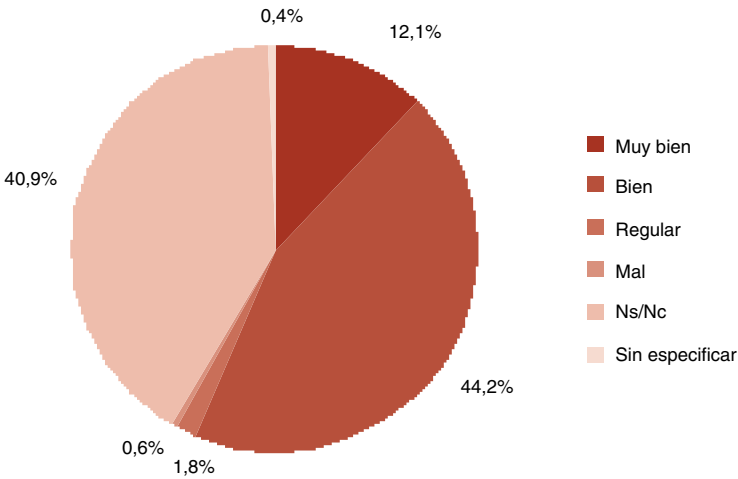
España dispone igualmente de una abundante oferta de puertos deportivos. Es el segundo país europeo con más puntos de atraque, sólo superado por Francia (acapara el 42% de los amarres europeos), líder indiscutible en este segmento turístico. Señalar que otro de los principales competidores de España (Italia), se configura como el tercer país europeo con mayor número de atraques, acaparando el 26% de los atraques. Atrás quedan países como Croacia, con 40 puertos deportivos, o Marruecos, que alcanza la veintena. (Ver Gráfico 68).

Sin embargo, sorprende que ante la elevada demanda que está experimentando este sector (más de 5 millones de franceses y 4 de italianos lo practican), se está produciendo recientemente una escasez de amarres, siendo insuficientes el considerable volumen que generan estos países junto con España.

Generando un volumen de negocio en España superior a los 1.200 millones de euros, los puertos deportivos se han revelado como una de las bases más sólidas para fomentar el turismo de calidad.

Actualmente, España dispone de un total de 254 puertos deportivos, con sus correspondientes 83.863 amarres. Si se analiza la denominada zona VIVE, se detecta que recoge el 83% de los puertos, centrándose mayoritariamente en las Islas Baleares. Si se analizan los amarres, se engloban dentro del ámbito de actuación el 90% del total, configurándose Cataluña como la comunidad con un mayor volumen de los mismos.

Gráfico 73 Valoración por parte de los turistas extranjeros de las actividades deportivas y de ocio en España



Unidad: Porcentajes
Base: Entrada de turistas
Fuente: FRONTUR

2.5.8.- Playas

Las playas son un elemento de atractivo turístico, donde España ejerce su hegemonía de manera indiscutible. Siendo costero la mayoría de su perímetro, no sólo se dispone de una abundante oferta de playas, sino que igualmente hay que destacar su calidad. Prueba de ello es el número de banderas azules otorgadas a España, creadas y desarrolladas por la FEEE (Fundación Europea para la Educación Ambiental), la cual está constituida por una ONG de carácter ambiental y sin ánimo de lucro, en cada uno de los mas que 30 países participantes en Europa, en África y en América.

En el ranking mundial, España figura durante los últimos años en la primera posición, difícil de ser desbancada toda vez que se obtengan, como en el presente año, un 27% más que el segundo clasificado y un 16% sobre total otorgadas. En relación con los principales competidores turísticos, los valores recogidos son los siguientes.

Tabla 69 Banderas azules en España y los principales competidores de la zona VIVE (2003)

País	Playas	Marinas	TOTAL
España	370	97	467
Grecia	363	5	368
Francia	258	85	343
Italia	159	47	206
Portugal	169	8	177
Croacia	58	16	74

Unidad: Absolutos
Base: Banderas azules
Fuente: Fundación Europea para la Educación Ambiental

Hay que indicar que España, aun siendo el país predominante, ha sufrido recientemente un contratiempo a causa del vertido de fuel que afectó a la costa cantábrica. Por ese motivo, actualmente 89,5% de las banderas azules concedidas a las playas y el 86,6% de las marinas se ubican en la zona VIVE. (Ver Gráfico 70).

Gráfico 74 Banderas azules en las CC.AA. y Provincias costeras



Unidad: Absolutos. Base: Banderas Azules. Fuente: Fundación Europea para la Educación Ambiental y elaboración propia

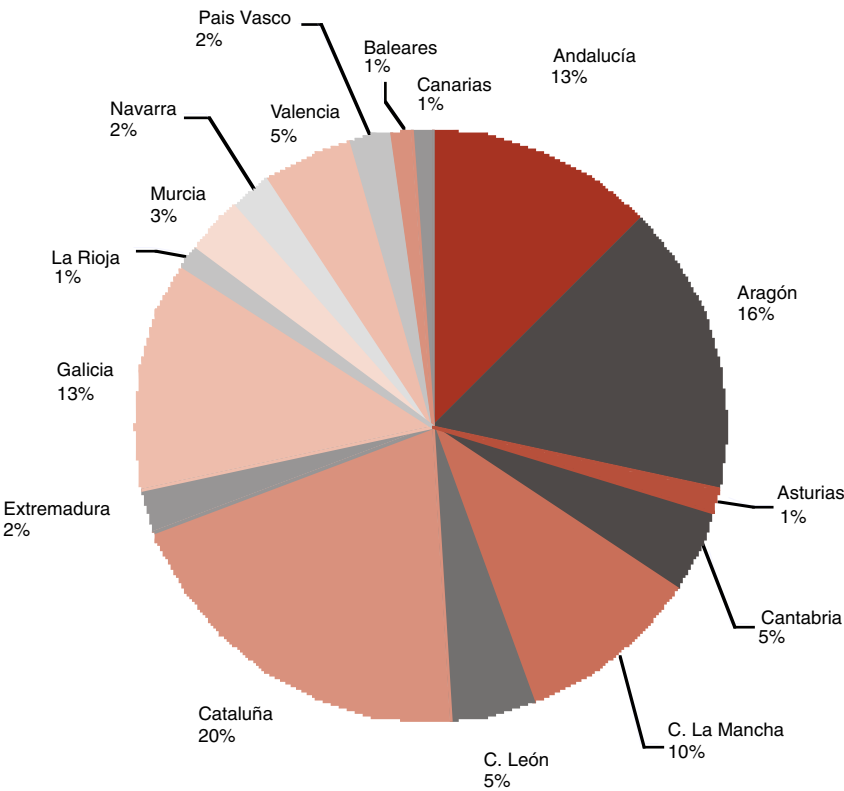
2.5.8.- Termalismo y Spa

El termalismo se remonta a hace más de 2.000 años cuando los Romanos ya sabían de los beneficios del agua que la empleaban para combatir enfermedades y cultivar el bienestar y la belleza personal. Las curas termales, bajo el reconocimiento médico son el principal motivo de visita a los balnearios.

Actualmente los balnearios son un lugar idóneo donde mejorar no tan solo la salud física sino también el estrés y los problemas derivados de una vida activa y ajetreada. La oferta de los Balnearios se ha complementado en los últimos años con diferentes tipos de actividades turísticas y de ocio, agrupando de esta manera a gente de diferentes edades.

Según la Asociación Nacional de Estaciones Termales, España cuenta en estos momentos con un total de 88 centros, siendo Cataluña la Comunidad Autónoma que acapara mayor número. (Ver Gráfico 71).

Gráfico 75 Distribución nacional de Centros Termales



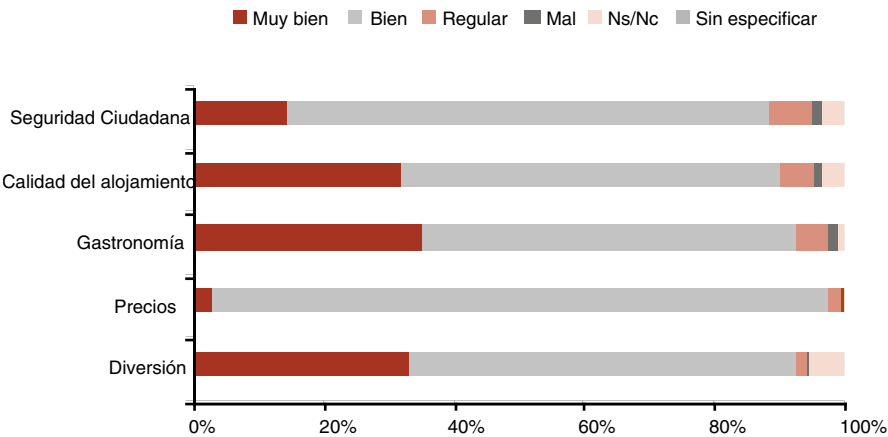
Unidad: Porcentajes
Base: Centros termales
Fuente: Asociación Nacional de Estaciones Termales

2.5.9.- Otros elementos de la competitividad española

Otros elementos que se perciben como fuente de atracción hacia un posible comprador extranjero, son mucho más intangibles que los descritos anteriormente.

De este modo, otros aspectos más como la diversión o la gastronomía, fueron percibidos positivamente por parte de los turistas entrevistados en 2002 en FRONTUR, constatándose que la seguridad ciudadana es el aspecto que ha generado mayor volumen de insatisfechos. (Ver Gráfico 72).

Gráfico 76 Percepción de elementos competitivos



Unidad: Porcentajes
Base: Entrada de turistas
Fuente: Movimientos turísticos en fronteras (Frontur)

3.- Previsión de la demanda

La demanda de viviendas vacacionales situadas en España proviene de diversos países, el primer demandante, a título individual, es el mercado nacional y casi la totalidad del resto proviene de países europeos. A la hora de determinar los elementos determinantes de la demanda previsible futura, se ha estudiado con especial cuidado los tres mercados principales, a saber: España, Reino Unido y Alemania. Estos tres países han sido objeto de encuestas ad hoc.

La previsión cuantitativa de la demanda extranjera futura incluye también, de manera explícita, a Francia, Italia, Portugal, Noruega y Holanda. El impacto de terceros países se recoge de manera agregada y más general.

El lector podrá encontrar en los apartados que siguen, junto a la previsión de volumen demandado en 2004-2008, una estimación de las condiciones que caracterizarán a esa demanda.

3.1.- Opinión del comprador potencial británico y alemán

Uno de los principales elementos a analizar para comprender el funcionamiento del mercado de vivienda vacacional, es el estudio de la opinión que sobre el mercado tienen los potenciales consumidores del producto, tanto desde el punto de vista de las zonas en que se quiere adquirir el mismo, como de su definición, las características del entorno o los canales de información que se utilizan en la adquisición.

El trabajo de campo realizado abarcó los dos mercados de origen más importantes de cara a la adquisición de una vivienda vacacional en España: Reino Unido y Alemania. El objetivo de la investigación era conocer la opinión de familias de ambos países que se encontrasen actualmente en proceso de adquisición de una vivienda en nuestro país. Para evitar posibles segmentaciones de la información resultante, se realizaron entrevistas en diversas localizaciones de cada uno de los países situando entrevistadores en puntos de gran afluencia que iban preguntando a los viandantes sobre su intención de adquirir una vivienda en España.

Ficha técnica

Universo: hogares que se encuentran en proceso de adquisición de una vivienda en España en el momento de realizar la encuesta.

Método de muestreo: se ha realizado un muestreo opinático, mediante la selección de muestra a través de la realización de entrevistas en diversos puntos de las ciudades seleccionadas, obteniéndose información sólo de aquellos entrevistados que se encontraban actualmente en proceso de búsqueda de una vivienda vacacional, que podría tener como destino España.

Puntos de realización de las entrevistas: en Reino Unido, Londres, Southampton, Oxford, Kent, Essex, Surrey, Birmingham y Liverpool; en Alemania, Berlín, Hamburgo, Dresden, Dusseldorf, Munich y Stuttgart.

Número de entrevistas realizado: en Reino Unido un total de 263, de las que se han considerado válidas 248; en Alemania 197, de las que se han utilizado 189 para la obtención de resultados.

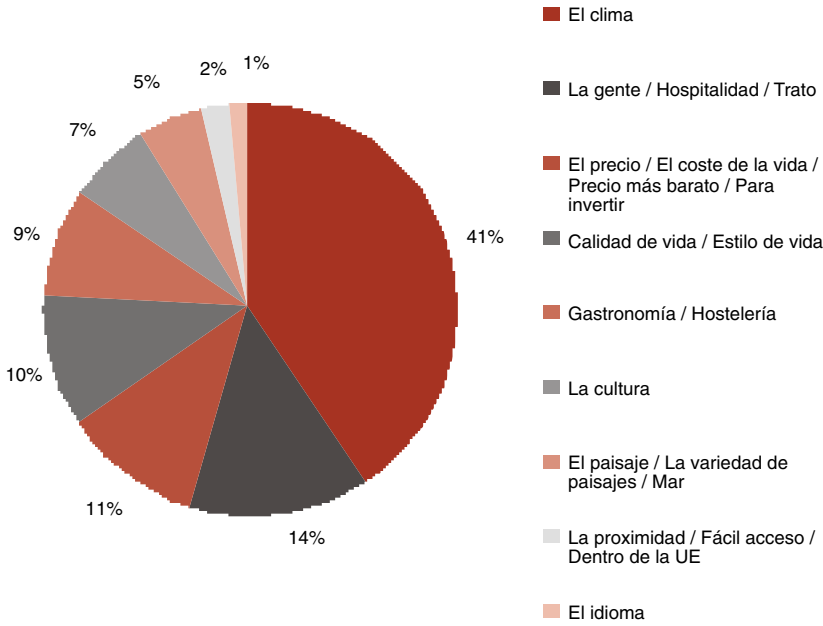
Las entrevistas se realizan en los meses de febrero y marzo de 2004, obteniéndose un total de 248 válidas en Reino Unido y 189 en Alemania, habiéndose rechazado aquellas que no han superado los criterios de coherencia establecidos en el proceso de validación.

3.1.1.- Opinión sobre ventajas y desventajas competitivas de España y posibles competidores

Preguntados por las ventajas que encuentran los entrevistados en cuanto a adquirir una vivienda en España frente a otros países, se concluye que "El clima" es el atributo mejor valorado. Le sigue "La gente / Hospitalidad / Trato" y "El precio / Coste de la vida / Precios más baratos / Para invertir" (Gráfico 77).

Gráfico 77 Ventajas competitivas de la compra de una vivienda en España

Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente:

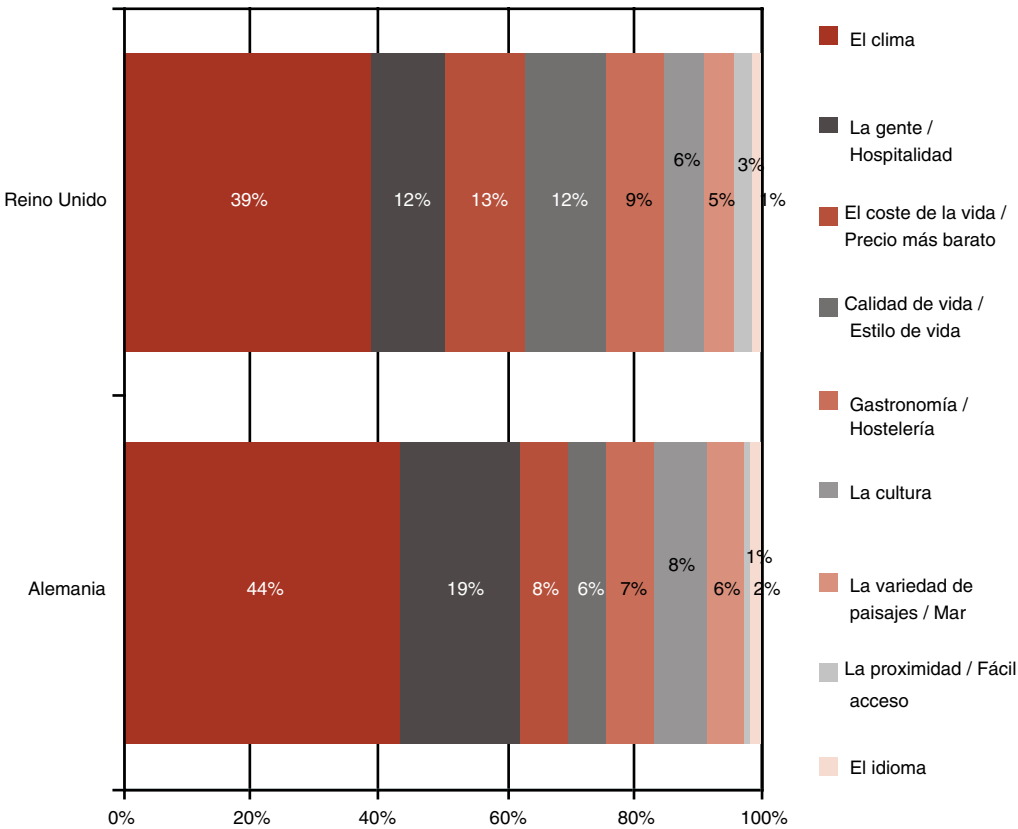


Elaboración propia

Si diferenciamos entre la encuesta realizada en Reino Unido y la realizada en Alemania obtenemos estos atributos en las mismas posiciones, es decir, tanto para los ingleses como para los alemanes, el atributo más importante es "El clima" (Gráfico 78).

Después del clima, los británicos valoran más positivamente "El precio / Coste de la vida / Precios más baratos / Para invertir", "La gente / Hospitalidad / Trato" y "Calidad de vida / Estilo de vida". Los alemanes otorgan una mayor importancia al atributo que podríamos denominar "La gente / Hospitalidad /Trato".

Gráfico 78 Ventajas competitivas de la compra de una vivienda en España según origen de realización de la encuesta

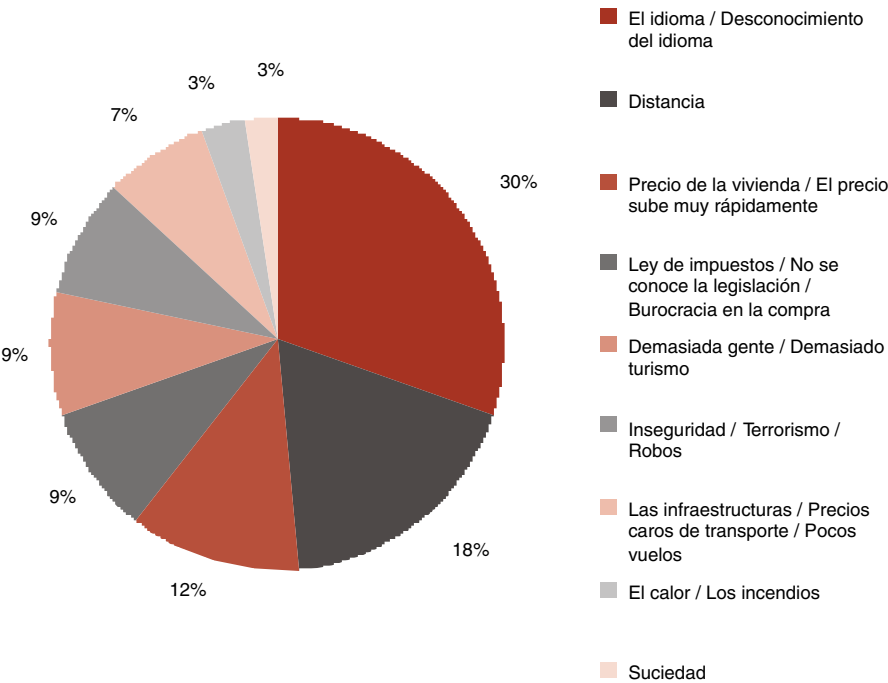


Unidad: Porcentajes
Base: Total Reino Unido y Total Alemania
Fuente: Elaboración propia

En cuanto a las desventajas que han encontrado los entrevistados en relación con adquirir una vivienda en España frente a otros países, se concluye que "El idioma / El desconocimiento del idioma" es el atributo más valorado. Le sigue "La distancia" y "Precio de la vivienda / El precio sube muy rápidamente" (Gráfico 79).

Diferenciando nuevamente entre la encuesta realizada en Reino Unido y en Alemania (Gráfico 80), obtenemos estos atributos en las mismas posiciones, es decir, "El idioma / Desconocimiento del idioma" es el inconveniente principal que poseen a la hora de comprar una vivienda en España. Este inconveniente se agrava más en los ingleses.

Gráfico 79 Desventajas competitivas de la compra de una vivienda en España



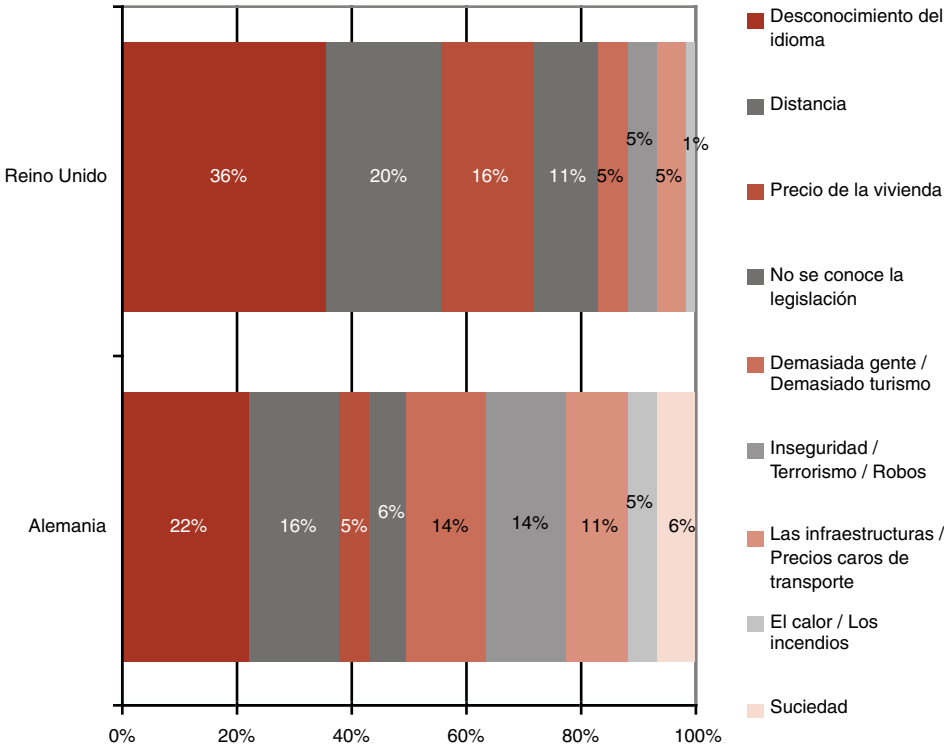
Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Independientemente del idioma, a los ingleses les preocupa más que a los alemanes "Precio de la vivienda / El precio sube muy rápidamente", y el caso opuesto, a los alemanes encuentran como inconveniente, en mayor medida que los ingleses, "La distancia".

También es de destacar, en el caso de los ingleses, con 11% de menciones, el atributo de "Ley de impuestos / No se conoce la legislación / Burocracia en la compra" como un inconveniente a lo hora de adquirir una segunda vivienda en España.

En el caso de los alemanes, destacan también atributos como "Demasiada gente / Demasiado turismo", "Inseguridad / Terrorismo / Robos" y "Las infraestructuras / Precios caros de transporte / Pocos vuelos", con un 14%, 14% y 11% respectivamente, del total de menciones negativas a la hora de adquirir una segunda vivienda en España.

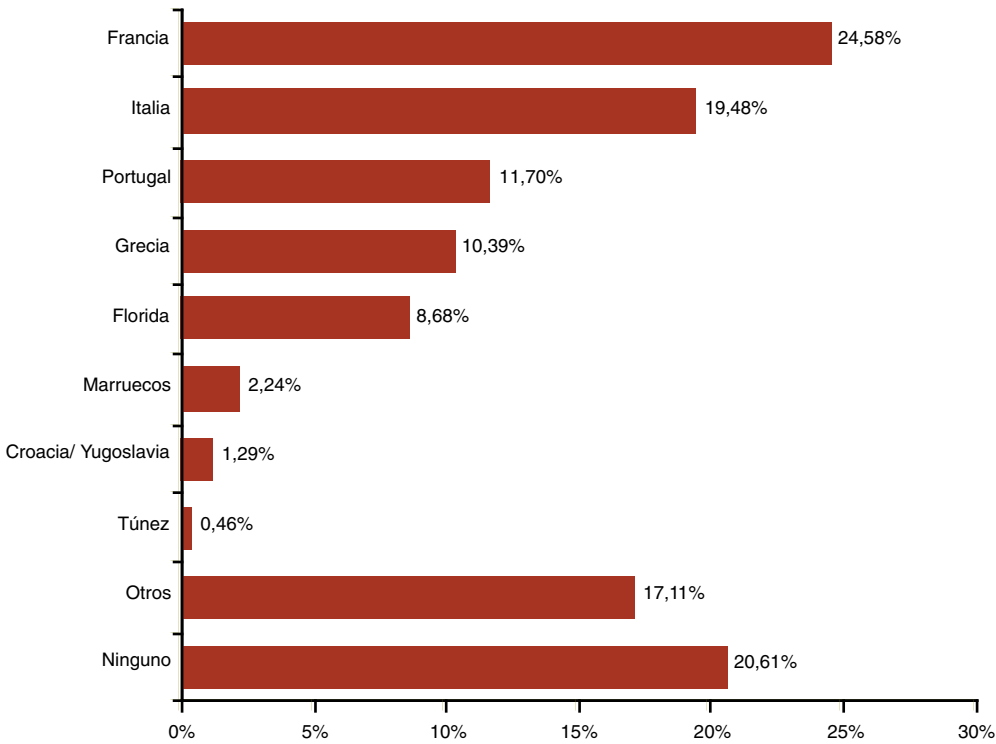
Gráfico 80 Desventajas competitivas de la compra de una vivienda en España según lugar de realización de la encuesta



Unidad: Porcentajes
Base: Total Reino Unido y Total Alemania
Fuente: Elaboración propia

A modo global, las alternativas de compra a una segunda vivienda en España son Francia e Italia, seguidos en menor medida por Portugal y Grecia. Los principales países que conforman el "otros" son Canadá, Australia, Chipre y Turquía. Sin embargo, hay que destacar que más de un 20% de los encuestados, que no olvidemos, se encuentran en proceso de compra de una vivienda en nuestro país, no encuentran competidor a España, resaltando que esta situación se da en 32,06% dentro de los ingleses (Gráfico 81).

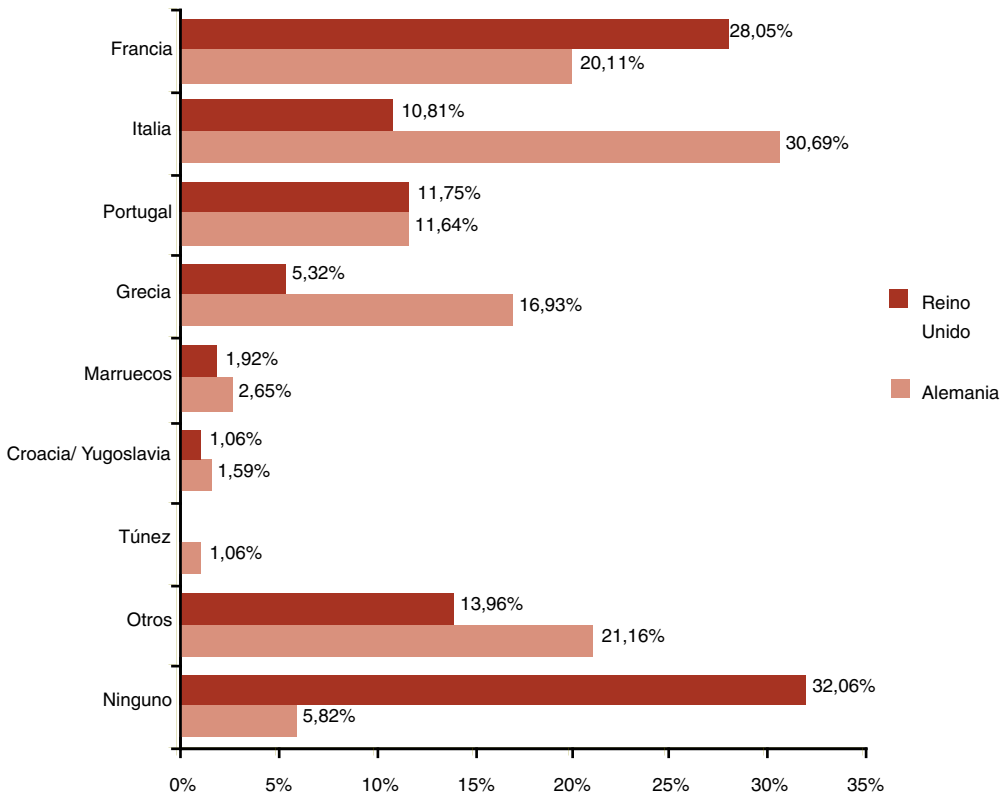
Gráfico 81 Alternativas de compra de una segunda vivienda en España



Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Si diferenciamos por origen de la muestra (Gráfico 82), los competidores de España mencionados en mayor medida, se concluye que mientras que los ingleses eligen como alternativa de compra Francia mayoritariamente y en menor medida Portugal, Italia y Florida, los alemanes eligen como alternativa de compra a su segunda vivienda Italia y Francia, y en menor medida Grecia y Portugal (por orden de preferencia de mayor a menor).

Gráfico 82 Alternativas de compra de una segunda vivienda en España según lugar de realización de la encuesta

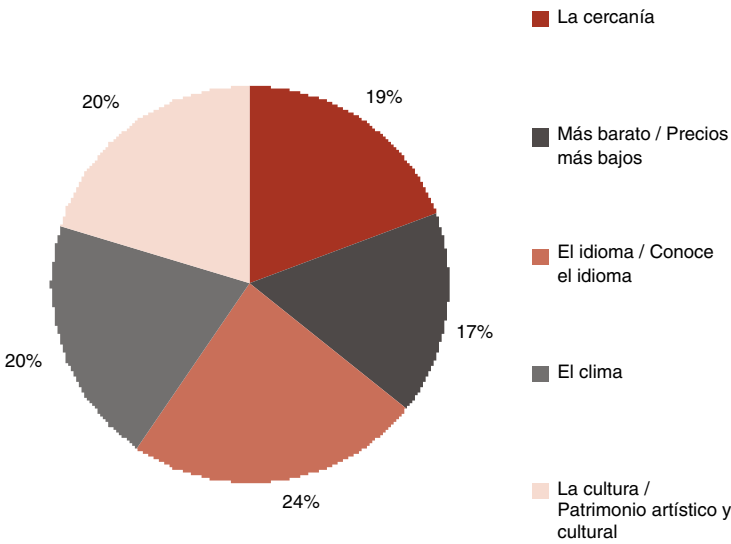


Unidad: Porcentajes
Base: Total Reino Unido y Total Alemania
Fuente: Elaboración propia

También se ha preguntado a los entrevistados sobre las razones por las que están manejando esas alternativas a la adquisición de una vivienda en nuestro país. A este respecto, los atributos más destacados a la hora de elegir otros países en lugar de España como destino de su futura vivienda, son "La cercanía a su lugar de residencia actual", "Más barato / Precios más bajos" y "El idioma / Conocimiento del idioma" (Gráfico 83).

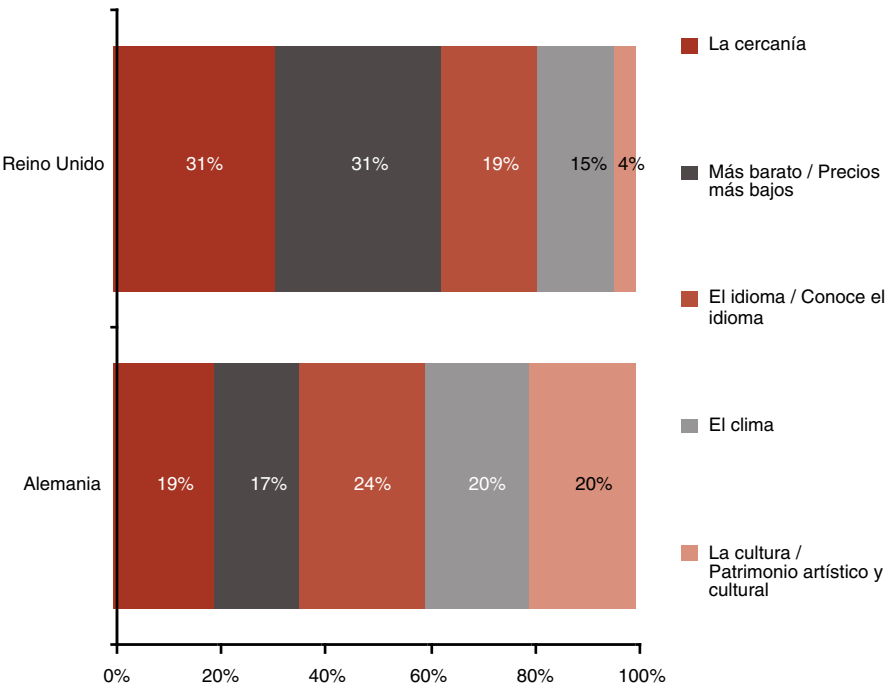
Si diferenciamos por origen de la muestra (Gráfico 84) obtenemos que los ingleses siguen la misma distribución que posee la muestra total de entrevistados, sin embargo los alemanes se distribuyen más homogéneamente sin resaltar ningún atributo a excepción del "El idioma / Conoce el idioma", el cual era uno de los principales inconvenientes a lo hora de adquirir una segunda residencia en España.

Gráfico 83 Ventajas competitivas del resto de países respecto de España



Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 84 Ventajas competitivas del resto de países respecto de España según lugar de realización de la encuesta

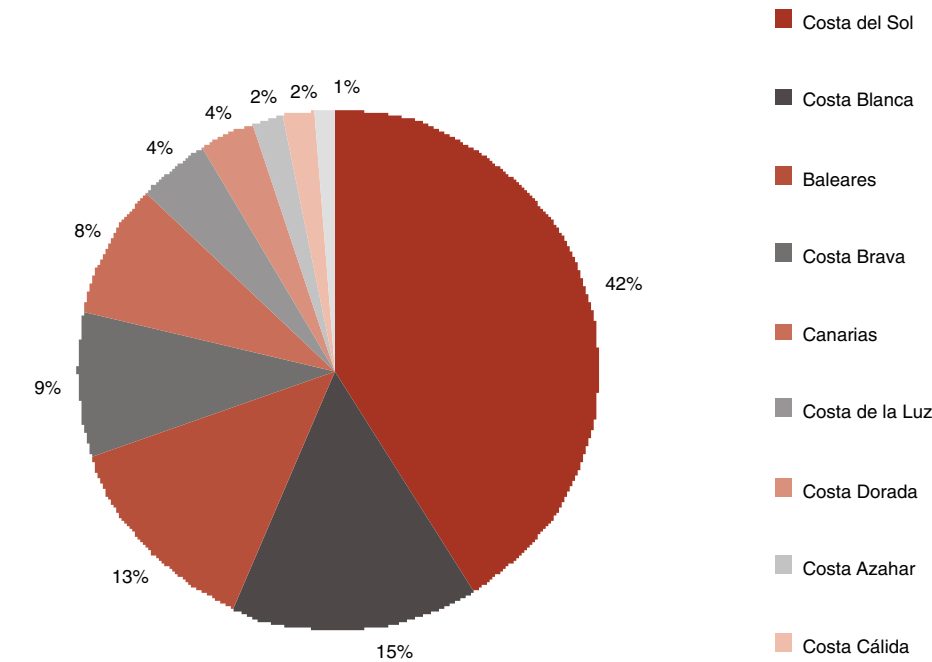


Unidad: Porcentajes
Base: Total Reino Unido y Total Alemania
Fuente: Elaboración propia

3.1.2.- Destinos de compra en España

Preguntados sobre los destinos en que están pensando adquirir una vivienda en nuestro país, la Costa del Sol destaca sobre cualquier destino alternativo con un 42% (Gráfico 85), predominando dentro de ésta la vivienda de segunda mano unifamiliar aislada. Le sigue la Costa Blanca y Baleares. Mientras que en Baleares predomina la vivienda nueva en altura, en la Costa Blanca se encuentra repartida la demanda entre las distintas tipologías.

Gráfico 85 Destinos de compra en España



Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

En general, las características de las viviendas en estas tres costas son similares, viviendas de 71 a 110 m_u mayoritariamente, de 2 a 3 dormitorios, con dos baños completos, salvo en Baleares dónde predomina un baño completo. El precio que tienen pensado pagar por esta vivienda se sitúa entre 120.001 y 210.000 euros, estando en el límite inferior Baleares, en el intermedio la Costa Blanca y en el límite superior la Costa del Sol.

Si bien las características generales de las viviendas demandadas se explican posteriormente, se puede reseñar en este punto las características generales de las buscadas en cada costa:

- Costa Brava: existe una ligera preferencia hacia la segunda mano, predominando la vivienda unifamiliar en el 70% de los casos. Más del 60% de los demandantes buscan 2 o menos dormitorios en superficies de 71 a 110 m_u.
- Costa Dorada: existe también una ligera tendencia a la segunda mano, con porcentajes similares de distribución de las viviendas entre unifamiliares o colectivas. El 30% busca 3 dormitorios, con un 50% para 2 o menos. La superficie oscila mayoritariamente entre 71 y 110 m_u.
- Costa del Azahar: la tendencia a la compra de segunda mano es mayor que en los casos anteriores, tratándose de viviendas unifamiliares en el 65% de las ocasiones. La mitad se busca con 2 o menos dormitorios, con algo más del 30% que demanda 3. La superficie vuelve a oscilar entre 71 y 110 m_u.
- Costa Blanca: se repite la preferencia por la vivienda de segunda mano, con más del 70% de los casos centrados en vivienda unifamiliar. Casi el 60% busca viviendas de 2 o menos dormitorios, con superficies similares a las anteriores.
- Costa Cálida: es la zona en que más respuestas se tienen con indiferencia ante la compra de vivienda nueva o de segunda mano. Las características son similares a las descritas anteriormente para la Costa Blanca.
- Costa del Sol: el reparto sobre la antigüedad de la vivienda buscada se reparte a partes iguales entre nueva, usada e indiferentes. Existe una mayor tendencia que en el resto a viviendas con más de 110 m_u y 3 o más dormitorios, si bien la mayoría se concentra en los mismos intervalos que en el resto de las costas.
- Costa de la Luz: más del 40% de las búsquedas se dirigen al mercado de segunda mano, con casi el 80% de los casos centrados en vivienda unifamiliar. Menos de la mitad buscan viviendas de 2 o menos dormitorios, siendo también la demanda de vivienda con superficie superior a 110 m_u del 35%.

- Baleares: la vivienda buscada se reparte en porcentajes similares entre nueva, usada e indiferentes. La vivienda unifamiliar supone el 70% de las demandas con una preferencia muy marcada hacia 2 o menos dormitorios (65%), de los que el 13% se dirige a un solo dormitorio. Si bien la superficie se centra en el mismo tramo que en el resto, casi el 20% se conformaría con viviendas de menos de 70 m_u.
- Canarias: la descripción de la vivienda demandada es similar a la de Baleares. Existe un mayor número de personas que buscan viviendas más pequeñas y con menos dormitorios que en el resto, si bien la mayor concentración de demandantes se centra en las características comunes a todas.

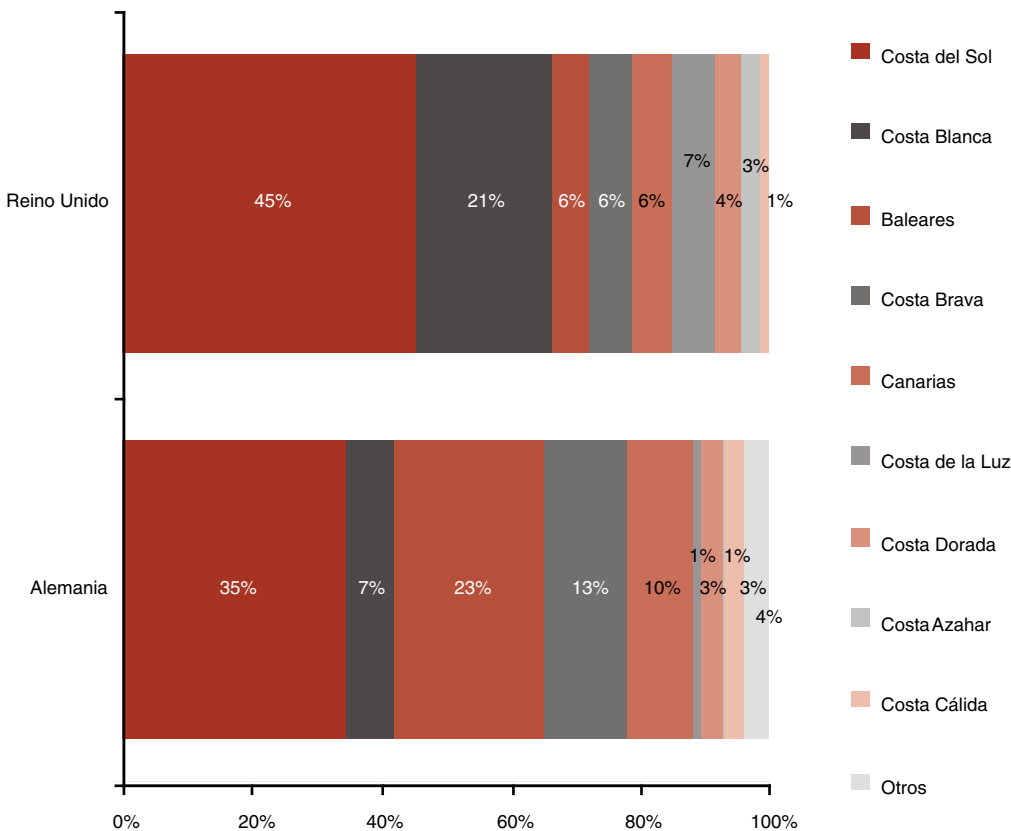
Dentro de la Costa del Sol, los destinos más deseados a la hora de adquirir su segunda residencia son Almería y Málaga. Dos de los municipios más mencionados son Roquetas de Mar y Mojacar.

Dentro de la Costa Blanca los municipios que más se han mencionado Benidorm, Alicante, Torrevieja y Javea. En Baleares son Palma de Mallorca e Ibiza.

Si diferenciamos por el país donde se ha realizado la encuesta (Gráfico 86):

- Los ingleses prefieren mayoritariamente la Costa del Sol y la Costa Blanca. Dentro de la primera sobresale Almería; en la segunda, la provincia de Alicante con los municipios de Benidorm y Torrevieja.
- Por su parte, los alemanes se decantan por la Costa del Sol y Baleares. Dentro de la Costa del Sol destaca Málaga, y en concreto Marbella y dentro de Baleares el municipio que más veces se repite es Palma de Mallorca y sus alrededores.

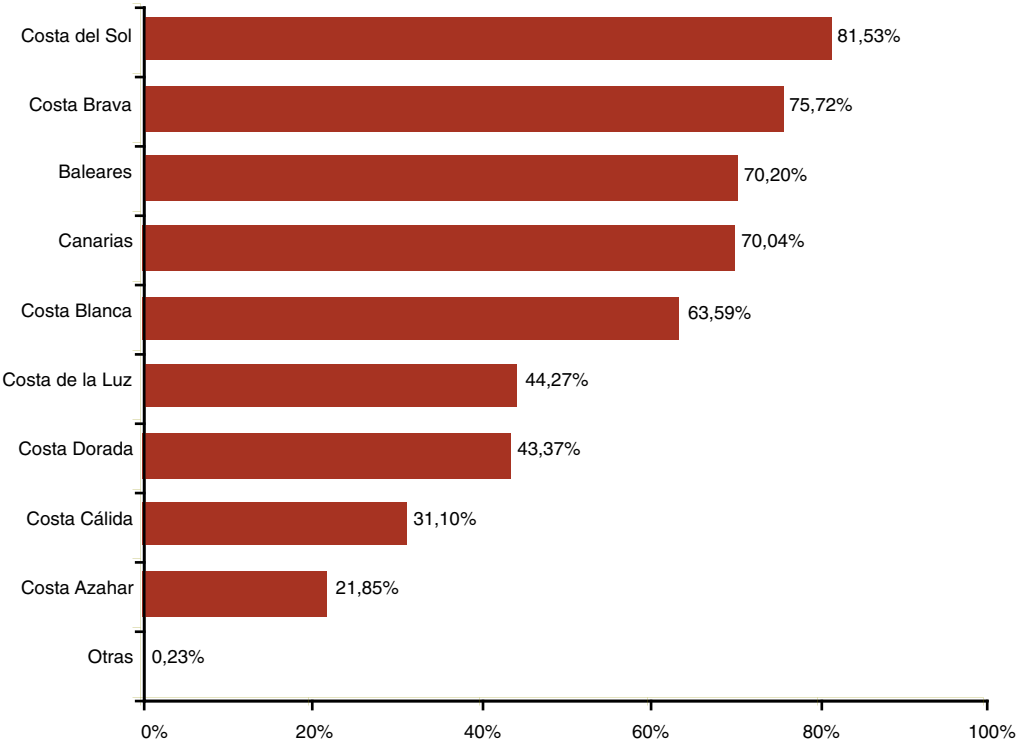
Gráfico 86 Destinos de compra en España según lugar de realización de la encuesta



Unidad: Porcentajes
Base: Total Reino Unido y Total Alemania
Fuente: Elaboración propia

Con el objeto de comprobar el nivel de conocimiento general de la costa española, se realizó una pregunta en la que se muestra al entrevistado una tarjeta con el nombre de todas las costas de la cuenca mediterránea y las islas, con el objeto de que mencione aquellas que conoce. La mención sugerida de las Costas de España trae consigo, en general, un recuerdo notorio de la mayor parte de la geografía costera española, destacando la Costa del Sol, Costa Brava, Baleares y Canarias, ubicaciones recordadas todas ellas por más de un 70% de los encuestados (Gráfico 87).

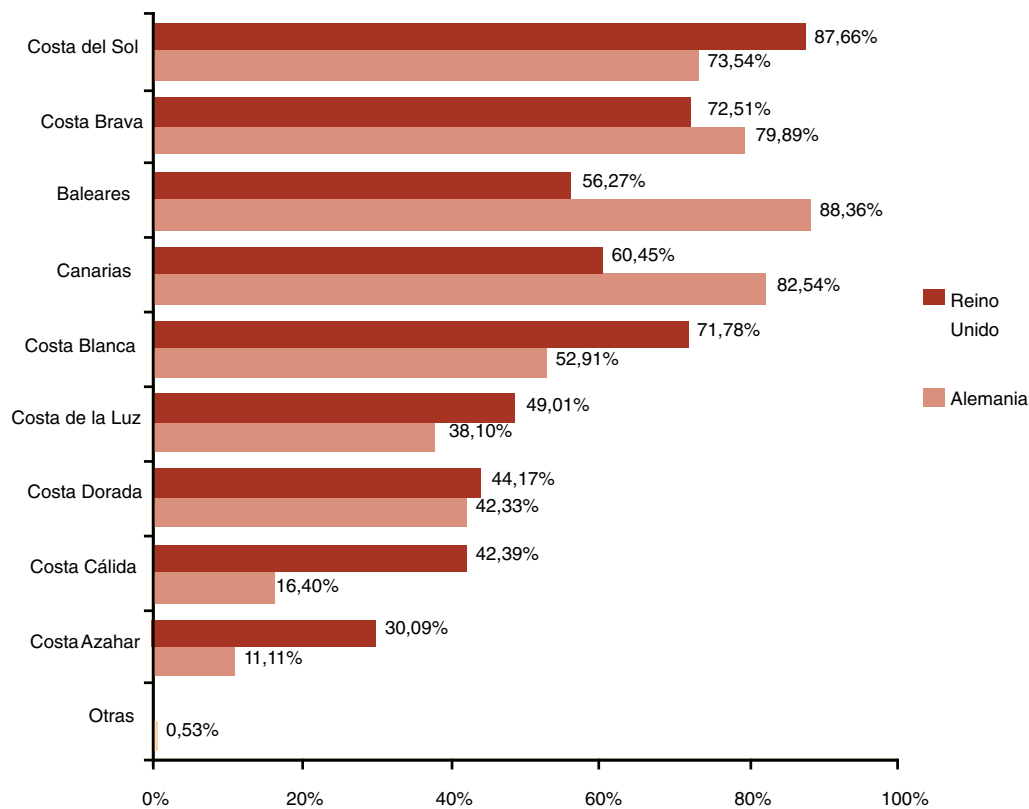
Gráfico 87 Recuerdo sugerido de las Costas de España



Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Diferenciando por país de origen de los entrevistados se concluye (Gráfico 88) que los británicos tienen perfectamente identificados los nombres de Costa del Sol, Costa Brava y Costa Blanca. Las costas más recordadas por los alemanes son Baleares, Canarias, Costa Brava y Costa del Sol.

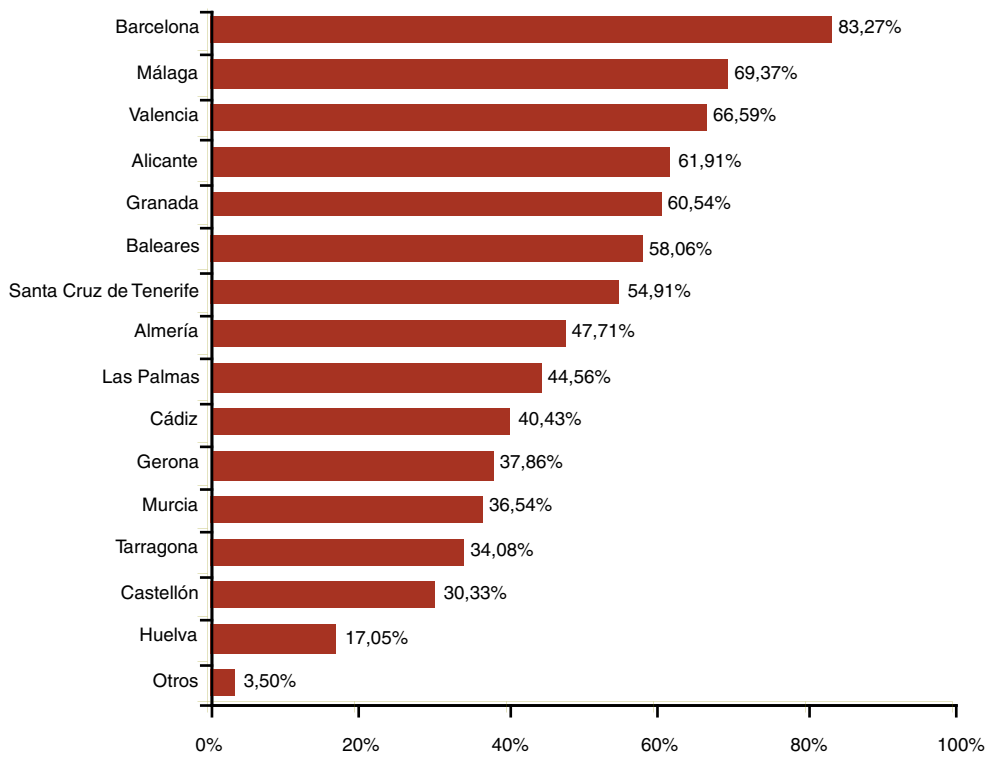
Gráfico 88 Recuerdo sugerido de las Costas de España según lugar de realización de la encuesta



Unidad: Porcentajes
Base: Total Reino Unido y Total Alemania
Fuente: Elaboración propia

Se preguntó a los entrevistados por las diferentes provincias costeras que conforman la zona VIVE con el objeto de analizar el grado de conocimiento que tienen de las mismas ante una tarjeta con el nombre de todas ellas. Esta evaluación sugerida de las Provincias costeras de España trae igualmente consigo, en general, un recuerdo significativo de la mayor parte de ellas. Las provincias costeras de España más recordadas son: Barcelona, Málaga, Valencia y Alicante (Gráfico 89).

Gráfico 89 Recuerdo sugerido de las Provincias Costeras de España

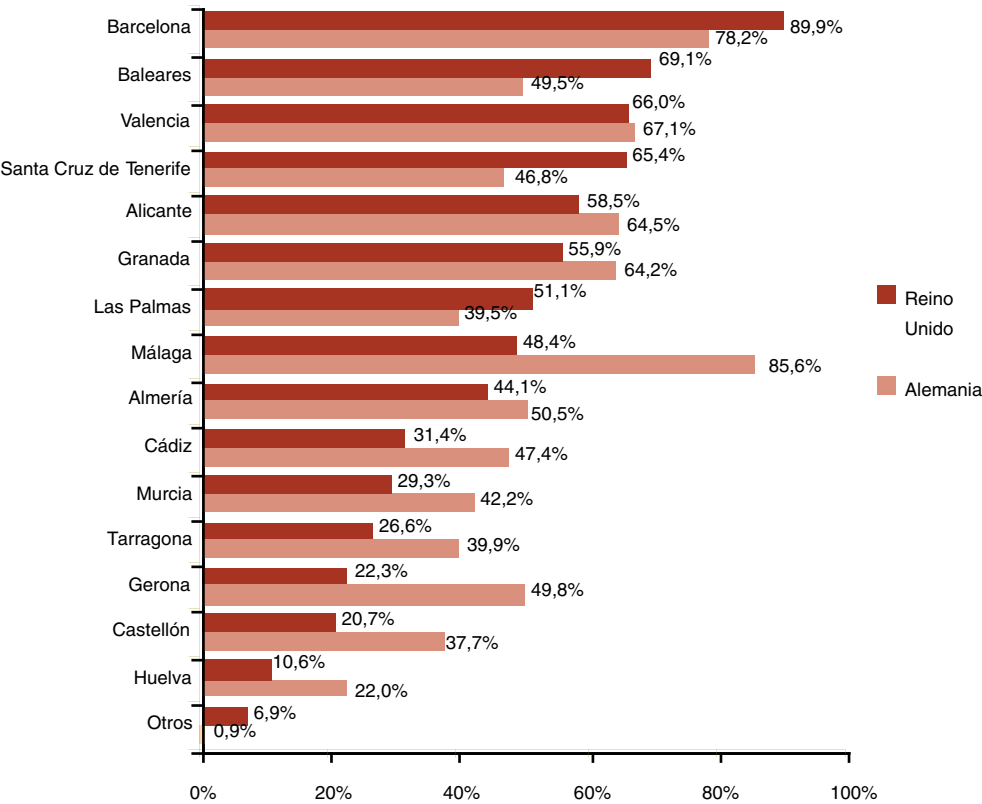


Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Particularizando para cada una de las nacionalidades estudiadas (Gráfico 90):

- Lo que más recuerdan los ingleses es Barcelona, le sigue Baleares, Valencia y Santa Cruz de Tenerife. En el polo opuesto se encuentran Huelva y Castellón.
- En el caso de los alemanes, lo que más recuerdan es Málaga y Barcelona, les siguen Valencia, Alicante y Granada. Las menos recordadas son Huelva y Castellón, coincidiendo así con los resultados de los ingleses.

Gráfico 90 Recuerdo sugerido de las Provincias Costeras de España según lugar de realización de la encuesta



Unidad: Porcentajes
Base: Total Reino Unido y Total Alemania
Fuente: Elaboración propia

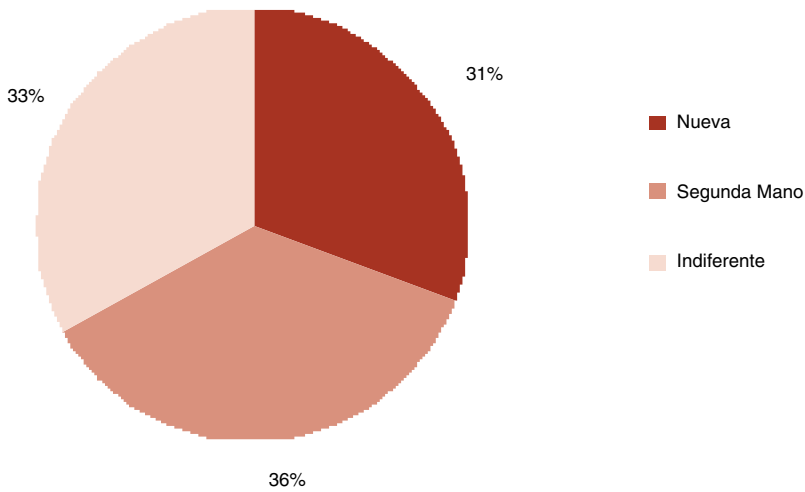
Como se observa, no existe una correlación exacta entre las respuestas ofrecidas sobre el conocimiento de costas y provincias costeras. Por ejemplo, la costa que más veces mencionan los británicos es la Costa del Sol, mientras que Granada, primera provincia perteneciente ocupa en sexto lugar y Málaga en el octavo. La conclusión que se puede extraer es que en muchas ocasiones, se desconoce la relación entre costa y provincias que la forman, mientras que el nombre de cada una de ellas se conoce por separado.

3.1.3.- Características de la vivienda

3.1.3.1.- Tipo de vivienda

En cuanto a la antigüedad, no se encontró una preferencia clara entre la vivienda nueva y de segunda mano, ya que existe una distribución más o menos equitativa entre ambas, un tercio de los entrevistados no tiene decidido de antemano este extremo (Gráfico 91).

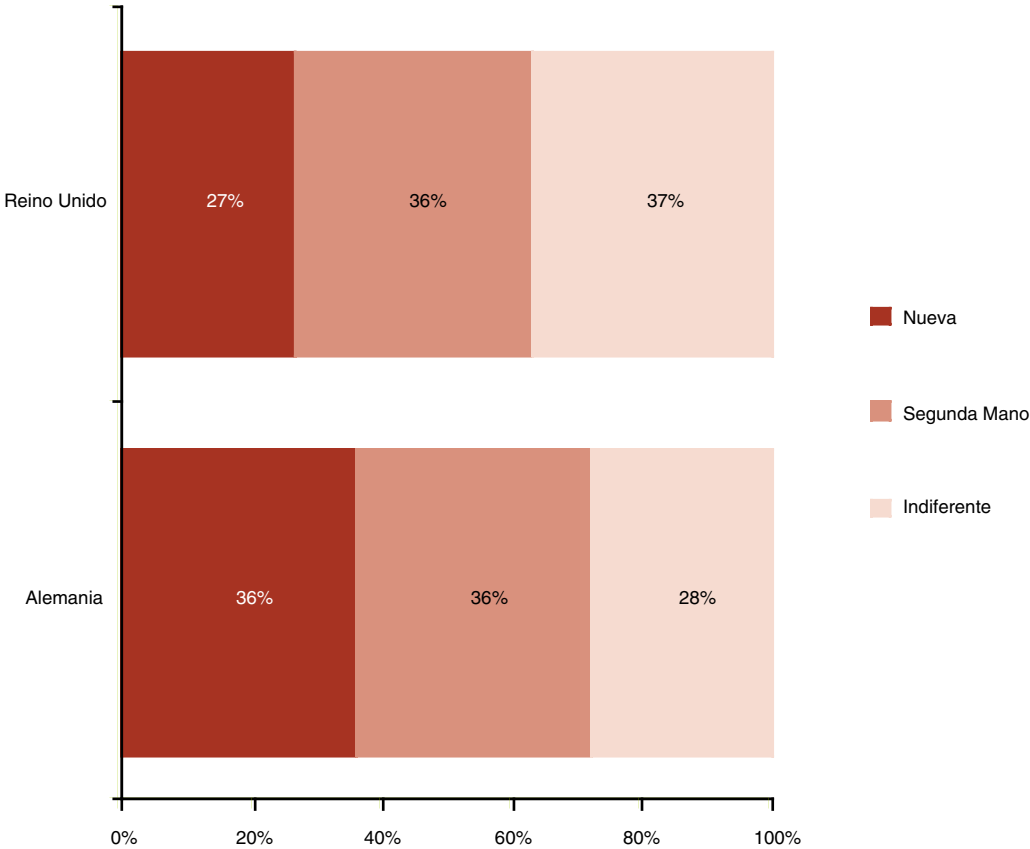
Gráfico 91 Antigüedad de la vivienda que se desea adquirir



Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Diferenciando por origen de realización de la encuesta (Gráfico 92), los británicos tienden más a la adquisición de viviendas de segunda mano, mientras que los alemanes reparten más su elección entre éstas y las viviendas nuevas.

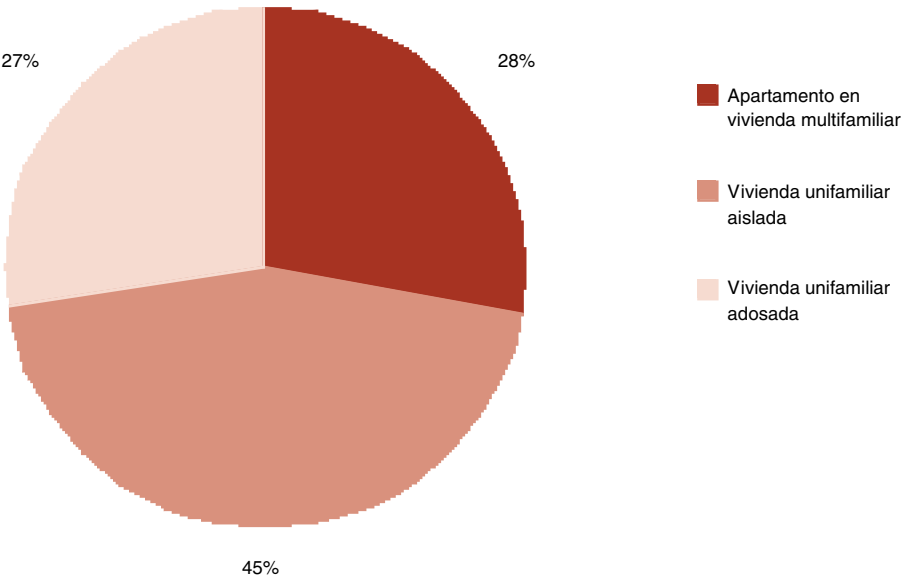
Gráfico 92 Antigüedad de la vivienda que desea adquirir según lugar de realización de la encuesta



Unidad: Porcentajes
Base: Total Reino Unido y Total Alemania
Fuente: Elaboración propia

En lo que concierne al tipo de vivienda, el predominio de las viviendas unifamiliares es destacable, resultando elegido por más del 70% de los entrevistados, teniendo especial relevancia entre ellas, las aisladas. No obstante, el porcentaje de los otros tipos de vivienda (en altura y unifamiliar adosada) también presenta valores significativos (Gráfico 93).

Gráfico 93 Tipo de vivienda que desea adquirir

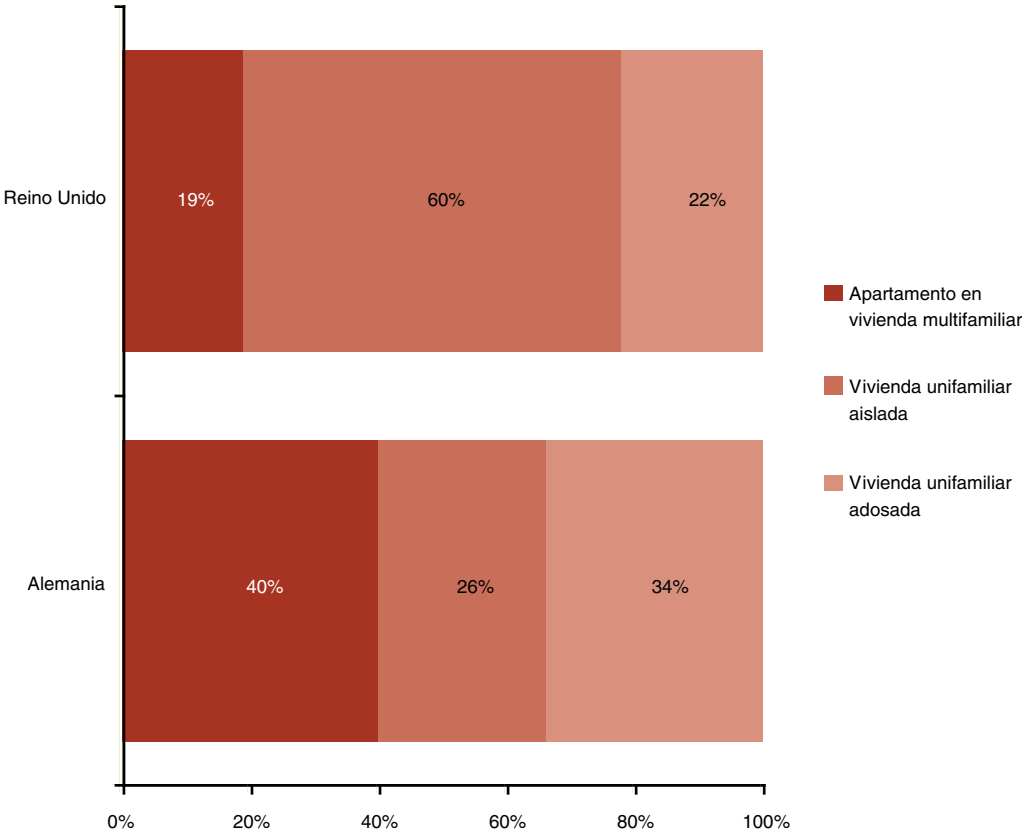


Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Relacionando la tipología de la vivienda a adquirir con la edad, se concluye que las personas con menos de 50 años prefieren las viviendas en altura o unifamiliar adosada, mientras que los individuos de más de 50 años prefieren la vivienda unifamiliar aislada.

Existen diferencias importantes en el análisis realizado para cada nacionalidad, mientras los británicos se decantan mayoritariamente por la vivienda unifamiliar aislada, los alemanes tienen una preferencia marcada por la vivienda en altura y la unifamiliar adosada (Gráfico 94).

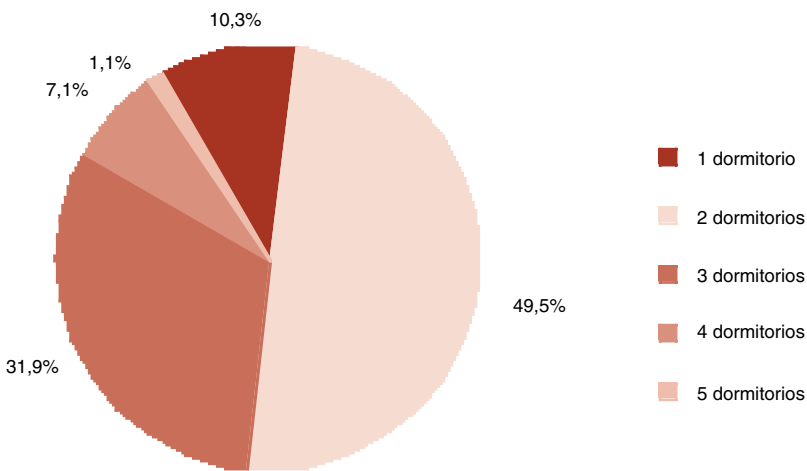
Gráfico 94 Tipo de vivienda que se desea adquirir según lugar de realización de la encuesta



Unidad: Porcentajes
Base: Total Reino Unido y Total Alemania
Fuente: Elaboración propia

Si se analiza ahora la vivienda demandada en función del número de dormitorios, se denota una clara predominancia de las viviendas de 2 a 3 dormitorios, teniendo las primeras prácticamente el 50% de las preferencias de búsqueda entre el total de familias entrevistadas. Resultando interesante el porcentaje de viviendas que se demandan con un dormitorio, resulta menos importante la demanda de viviendas con más de 3 dormitorios, siendo prácticamente nula la que corresponde a viviendas con más de 4 dormitorios (Gráfico 95).

Gráfico 95 Número de dormitorios demandado



Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta la tipología de la vivienda demandada, se puede concluir que, mientras la demanda de vivienda en altura oscila entre 1 y 2 dormitorios, la correspondiente a viviendas unifamiliares lo hace entre 2 y 3 dormitorios, siendo representativo el porcentaje de viviendas unifamiliares aisladas que se buscan con 4 dormitorios.

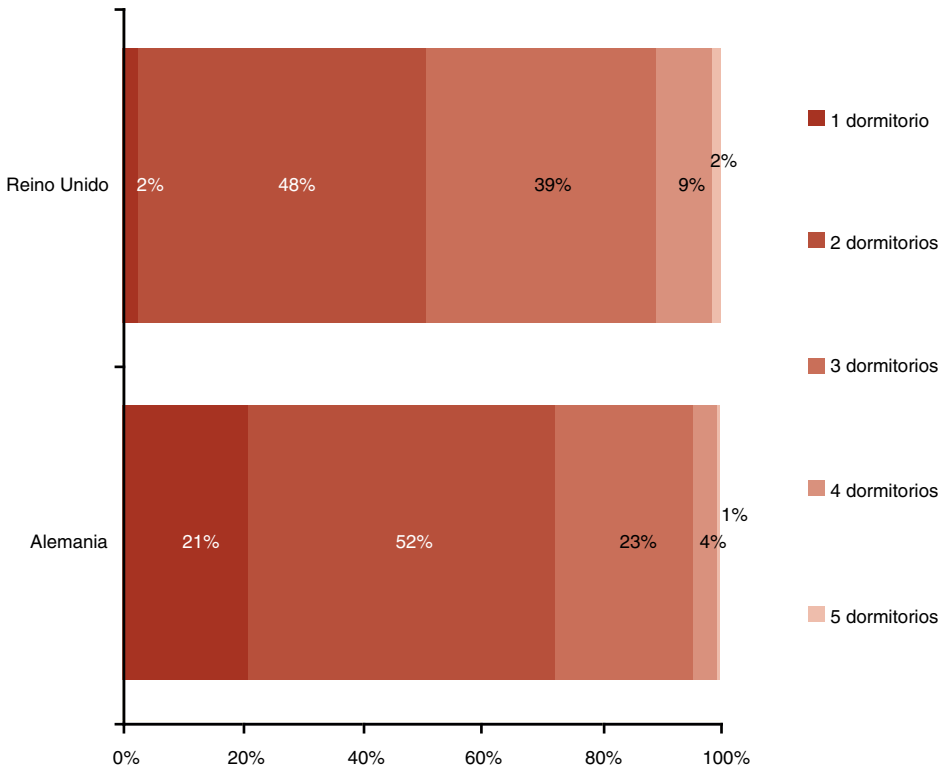
Relacionando esta variable con el nivel de ingresos de los entrevistados, se denota cierta relación directa entre ambas, es decir, aumenta el número de dormitorios demandado con el nivel de ingresos.

Las viviendas de 1 y 2 dormitorios son elegidas mayoritariamente por una parejas sin hijos, mientras que las viviendas de 3 dormitorios se demandan fundamentalmente por familias compuestas por una pareja y un hijo.

En relación con la edad del entrevistado, se encuentra que los individuos de menos de 35 años prefieren viviendas de 1 a 2 dormitorios, mientras que los entrevistados con más de 35 años reflejan una clara preferencia hacia viviendas de 2 a 3 dormitorios.

Del mismo modo que con la tipología, y quizá como consecuencia de la elección de la misma, existen notables diferencias entre la demanda en función del país de procedencia de los entrevistados (Gráfico 96). Los británicos centran casi el 90% de las viviendas demandadas en las tipologías de 2 y 3 dormitorios. Por el contrario, más del 20% de las viviendas demandadas por los alemanes tienen 1 dormitorio, siendo predominante el 52% de las mismas que debería contar con dos de estas dependencias.

Gráfico 96 Número de dormitorios demandado según lugar de realización de la encuesta

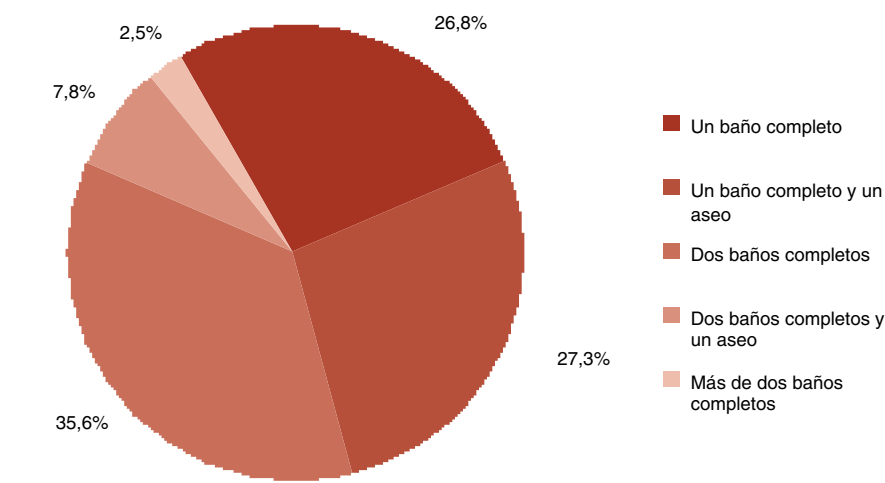


Unidad: Porcentajes
Base: Total Reino Unido y Total Alemania
Fuente: Elaboración propia

En relación con el número de baños y aseos, la elección oscila entre dos baños completos y un baño completo y un aseo (Gráfico 97).

Si bien normalmente se suelen presentar estas características en las viviendas demandadas, señalar que para las viviendas en altura y unifamiliares adosadas, las preferencias oscilan entre un baño completo y baño y aseo; los demandantes de unifamiliares individuales, buscan viviendas con un baño y un aseo o dos baños completos.

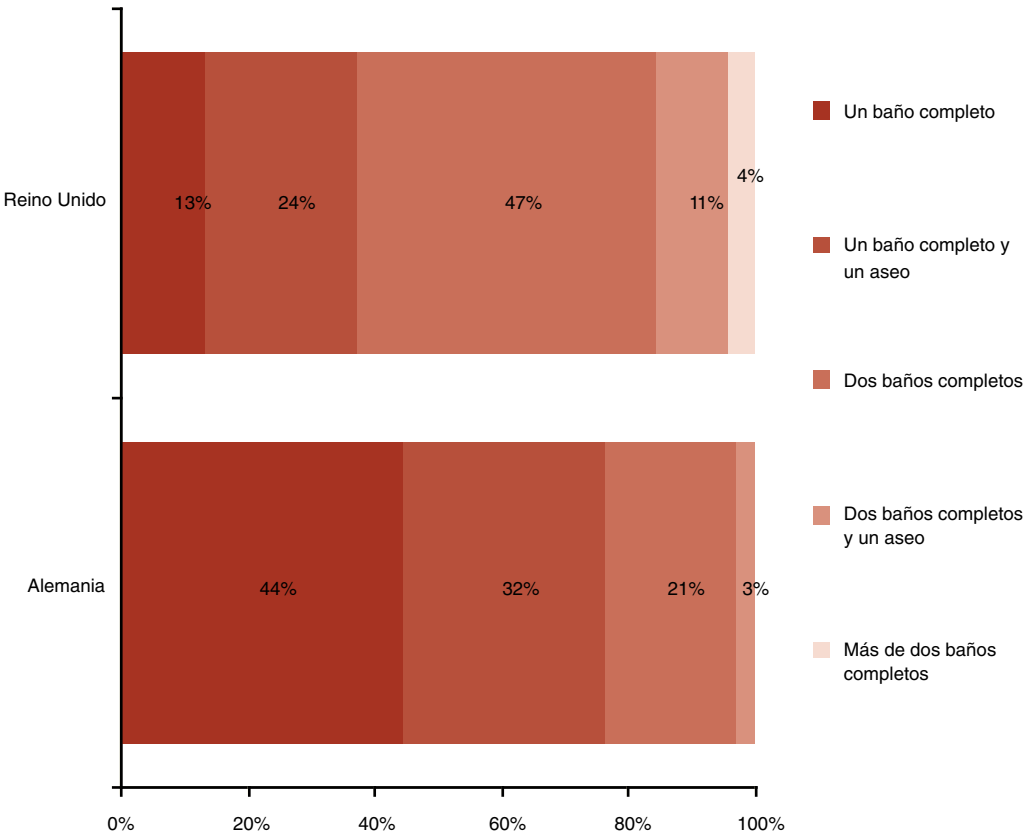
Gráfico 97 Número de baños y aseos demandado



Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Mientras los ingleses prefieren mayoritariamente dos baños completos (consecuencia de su demanda preferente por viviendas unifamiliares aisladas), los alemanes optan por un baño completo (casi en la misma proporción que su demanda de vivienda en altura), siendo la demanda de un baño completo y un aseo también significativa (Gráfico 98).

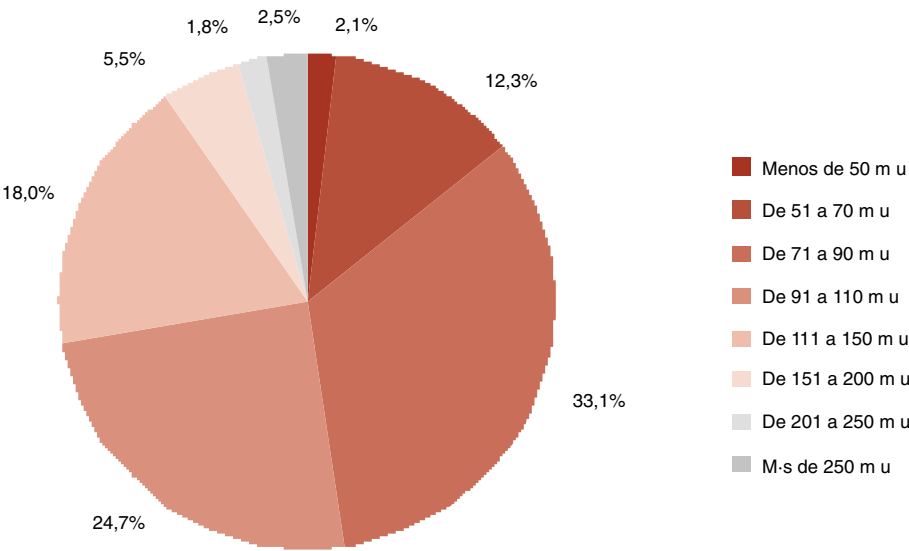
Gráfico 98 Número de baños y aseos demandado según lugar de realización de la encuesta



Unidad: Porcentajes
Base: Total Reino Unido y Total Alemania
Fuente: Elaboración propia

Analizando el tamaño demandado para la vivienda, la superficie más solicitada se divide en dos grandes tramos: el que va de 71 a 90 m_u y entre 91 y 110 m_u, en el total entrevistado. Existe un 15% que demanda viviendas más pequeñas y casi un 30% con la intención de adquirir una vivienda más grande (Gráfico 99).

Gráfico 99 Superficie de la vivienda que se desea adquirir

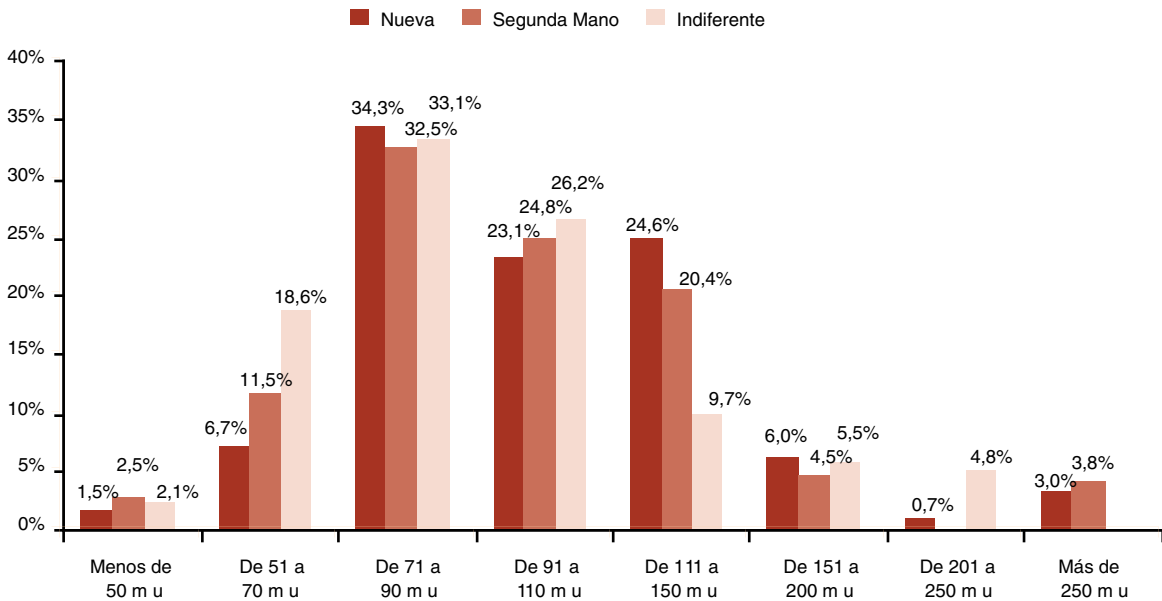


Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Obviamente, se producen diferencias en el tamaño en función de la tipología de la vivienda demandada. Mientras que la vivienda en altura oscila principalmente entre 51 y 90 m_u dependiendo del número de dormitorios demandado, la vivienda unifamiliar adosada oscila entre 71 y 90 m_u y la unifamiliar aislada se demanda con superficies entre 91 y 150 m_u.

Mientras que en otras características de la vivienda demandada no se observan diferencias al tener en cuenta la intención de adquirir una vivienda nueva o de segunda mano, sí se observa una tendencia a demandar viviendas de mayor superficie útil en el caso de la vivienda nueva (Gráfico 100).

Gráfico 100 Superficie de la vivienda que se desea adquirir por antigüedad de la vivienda

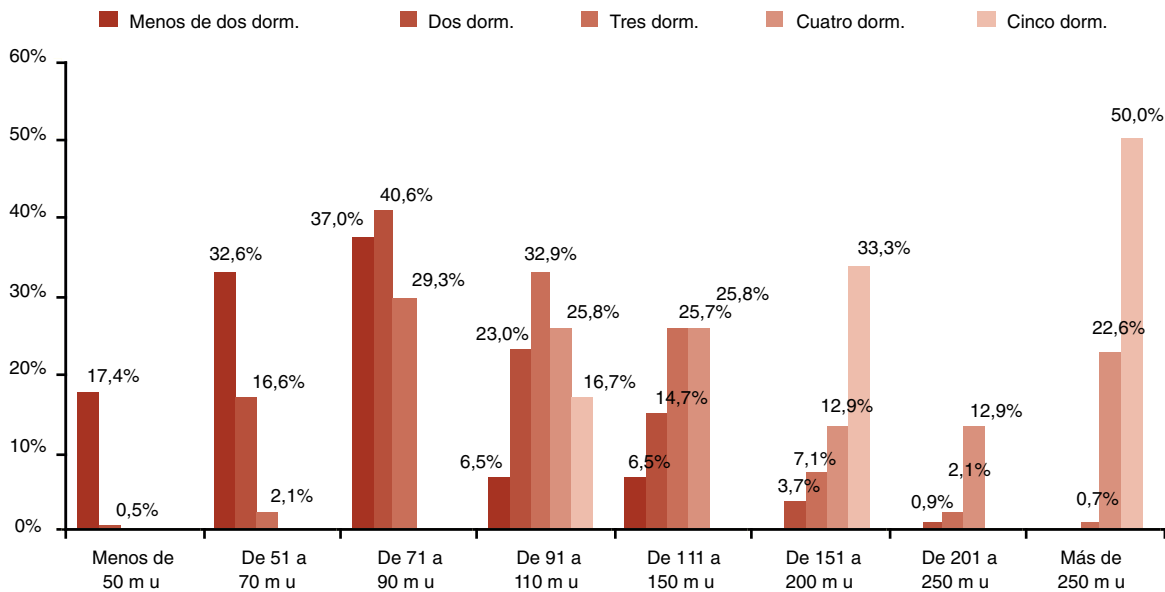


Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

En cuanto al número de dormitorios (Gráfico 101):

- Los estudios y viviendas de 1 dormitorio se centran en 51 a 70 m_u, existiendo alguna respuesta corroborada, con posterioridad a la elaboración de las entrevistas, de viviendas unifamiliares con estas características y más de 100 m_u.
- Las viviendas de 2 dormitorios centran su demanda en el tramo de 71 a 110 m_u, en función de que la tipología sea altura o unifamiliar.
- Las de 3 dormitorios varían de 71 a 150 m_u, en función de la tipología.
- Las de 4 o más dormitorios se desean con superficies por encima de los 90 m_u.

Gráfico 101 Superficie de la vivienda que se desea adquirir por número de dormitorios

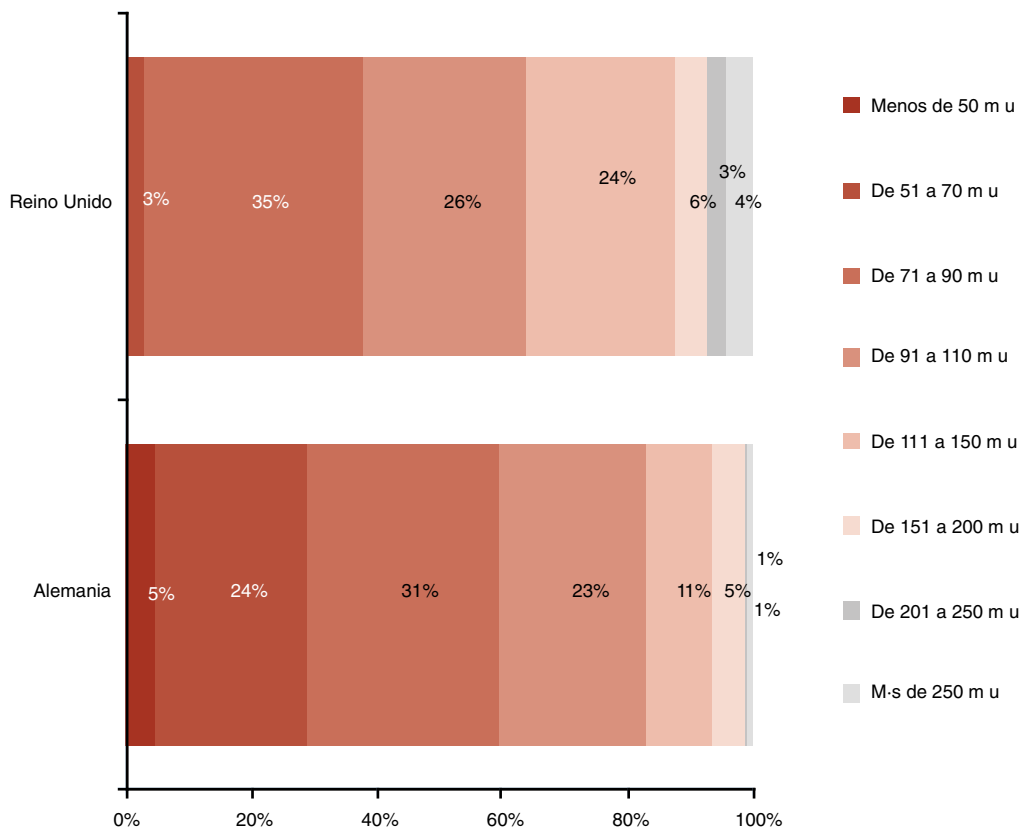


Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Al distinguir por país de origen de las encuestas realizadas se obtienen diferencias significativas, como consecuencia de las diferencias ya identificadas en tipología de vivienda demandada y en su número de dormitorios (Gráfico 102).

- Los ingleses se decantan por superficies superiores a los alemanes. En concreto, la superficie de la vivienda que desea adquirir más del 60% se encuentra entre 71 y 110 m_u. Ninguna respuesta de los entrevistados solicitó viviendas con menos de 50 m_u.
- En el caso de los alemanes, el 55% demanda viviendas entre 51 y 90 m_u. Sólo un 7% demanda viviendas con más de 150m_u.

Gráfico 102 Superficie de la vivienda que se desea adquirir según lugar de realización de la encuesta



Unidad: Porcentajes
Base: Total Reino Unido y Total Alemania
Fuente: Elaboración propia

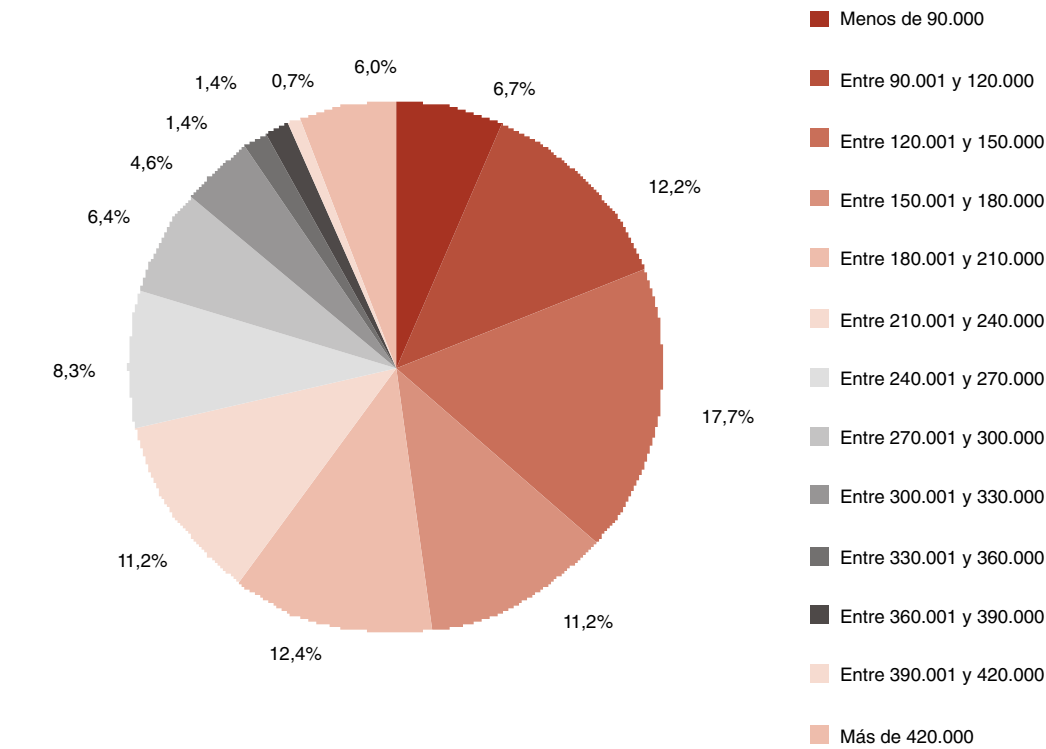
Conclusiones

- No existe un predominio claro entre británicos y alemanes hacia la adquisición de una vivienda nueva o de segunda mano en nuestro país.
- La tipología de vivienda mayoritariamente buscada es la unifamiliar, con diferencias entre los británicos 80% de los entrevistados y alemanes 60%.
- La mayor parte de las viviendas se demanda con 2 dormitorios. Los británicos tienen una inclinación como segunda opción hacia los 3 dormitorios, mientras que la demanda de viviendas de 1 dormitorio por parte de los alemanes supera el 20%.
- El número de baños y aseos demandado esta en consonancia al tamaño y número de dormitorios de la vivienda, variando de un baño o baño y aseo en las viviendas en altura, al baño y aseo o dos baños completos en el caso de las viviendas unifamiliares aisladas.
- La superficie se centra entre los 51 a 90 m_u para viviendas en altura de 1 a 3 dormitorios principalmente, 71 a 90 m_u para las viviendas adosadas de 2 a 3 dormitorios y de 91 a 150 m_u para unifamiliares aislados.

3.1.3.2.- Precio de la vivienda

Por lo que respecta al precio que tienen en mente británicos y alemanes para pagar por su vivienda, la gran mayoría se concentra en el intervalo que oscila entre 120.001 y 240.000 euros. No obstante, un 19% piensa pagar una cantidad inferior y el 30% una cantidad superior (Gráfico 103).

Gráfico 103 Precio que están dispuestos a pagar británicos y alemanes



Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Diferenciando el precio que están dispuestos a pagar por tipología de vivienda, para la vivienda en altura existe un primer conjunto de entrevistados que prevé pagar entre 90.001 a 150.000 euros, y un segundo grupo que se aglutina entre 180.000 a 300.000 euros; la vivienda unifamiliar adosada de 120.001 a 240.000 euros y la vivienda unifamiliar aislada de 180.001 a 330.000 euros, existiendo un importante número de entrevistados que pagarían más de 420.000 euros.

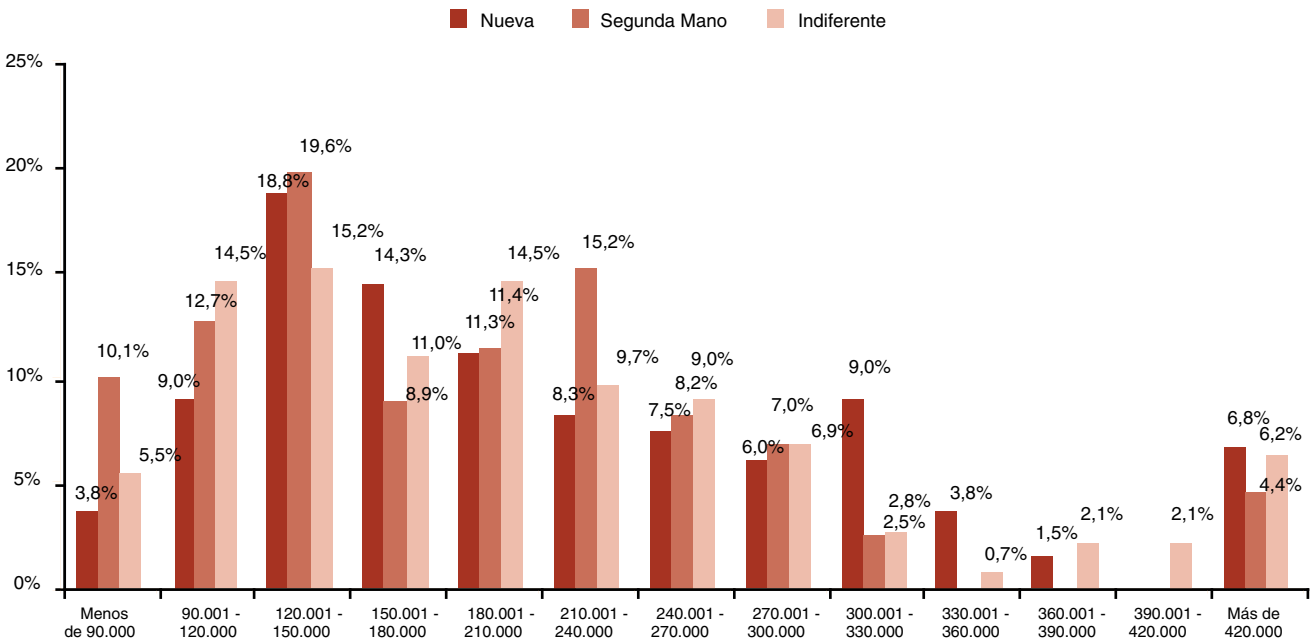
Tabla 70 Precio que están dispuestos a pagar británicos y alemanes por tipologías de la vivienda

	TIPOLOGÍA DE LA VIVIENDA		
	Vivienda multifamiliar	Unifamiliar aislada	Unifamiliar adosada
Menos de 90.000 €	19,1%		
De 90.001 a 120.000 €	23,1%		23,0%
De 120.001 a 150.000 €	15,0%	12,0%	32,2%
De 150.001 a 180.000 €	7,0%	11,8%	13,8%
De 180.001 a 210.000 €	5,1%	16,3%	13,1%
De 210.001 a 240.000 €	8,8%	13,0%	10,1%
De 240.001 a 270.000 €	3,1%	14,1%	4,2%
De 270.001 a 300.000 €	6,3%	9,3%	2,6%
De 300.001 a 330.000 €	5,5%	7,2%	
Más de 330.000 €	7,1%	16,1%	1,0%

Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Respecto a la antigüedad de la vivienda demandada, si bien el mayor número de demandantes se concentra en los tramos citados, existe una mayor concentración de compradores de vivienda nueva en los tramos superiores a 300.000 euros (Gráfico 104).

Gráfico 104 Precio que se está dispuesto a pagar por antigüedad de la vivienda



Unidad: Porcentajes

Base: Total muestra

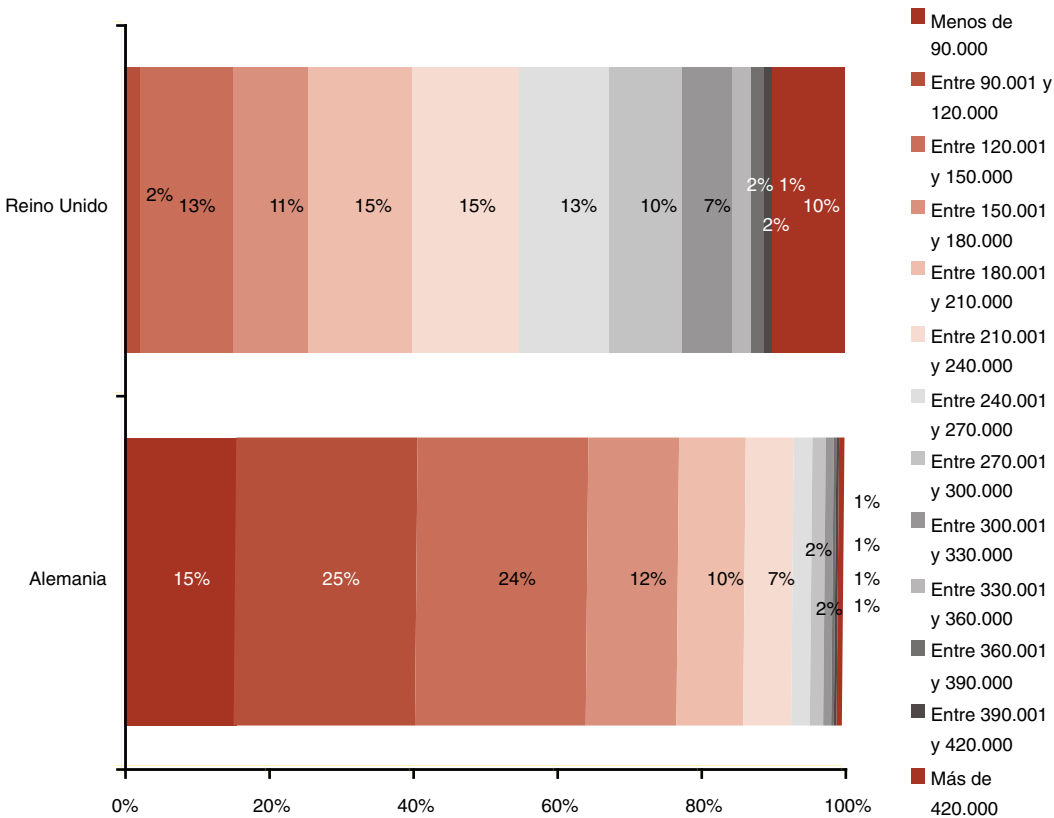
Fuente: Elaboración propia

En función del número de dormitorios:

- Por las viviendas de 1 dormitorio se piensa pagar mayoritariamente hasta 90.000 euros, siendo el máximo 300.000 euros.
- En el caso de las viviendas de 2 dormitorios existe una importante concentración en el tramo que se sitúa por debajo de los 150.000 euros. Sin embargo existe otro grupo importante situado entre esta cantidad y los 270.000 euros, existiendo compradores que superarían los 420.000 euros.
- Para las viviendas de 3 dormitorios, un primer grupo de entrevistados pagaría entre 120.000 euros y 210.000 euros, un segundo grupo llegaría hasta los 330.000 euros, existiendo también familias dispuestas a abonar más de 420.000 euros.
- Las viviendas de más de 3 dormitorios se sitúan por encima de 180.000 euros.

Lógicamente, existiendo diferencias marcadas entre tipologías, número de dormitorios y superficies demandadas por británicos y alemanes, existen diferencias notables respecto al precio que se tiene pensado pagar por la vivienda en España (Gráfico 105).

Gráfico 105 Precio que se está dispuesto a pagar según lugar de realización de la encuesta



Unidad: Porcentajes
Base: Total Reino Unido y Total Alemania
Fuente: Elaboración propia

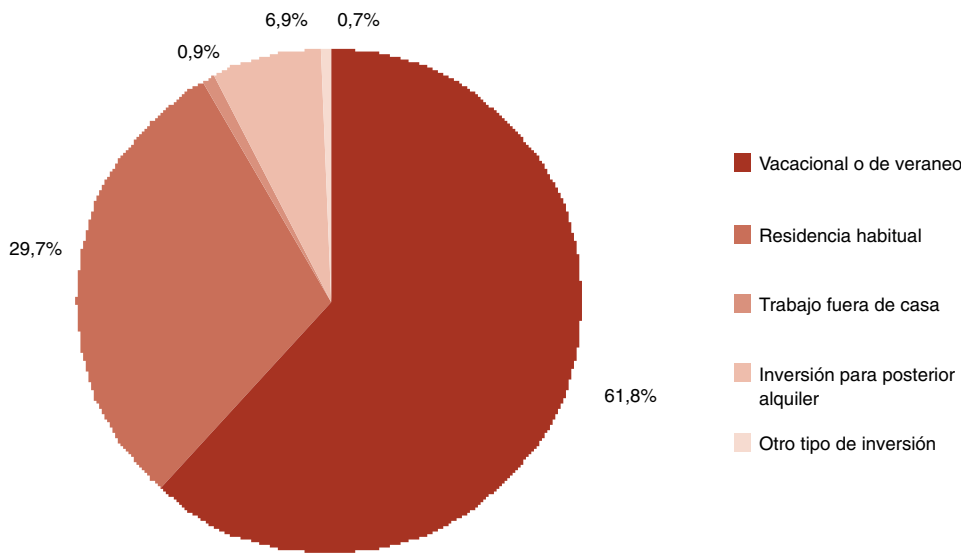
Conclusiones

- La gran mayoría de los británicos y alemanes entrevistados prevé pagar por su vivienda vacacional en España entre 120.000 y 240.000 euros.
- Tan sólo un 40% de los británicos prevé pagar por su vivienda menos de 210.000 euros. Este porcentaje asciende al 76% de los alemanes.
- Para las viviendas nuevas, existe un porcentaje mayor de entrevistados dispuestos a pagar cantidades superiores a 300.000euros.
- Por tipologías, si bien la holgura es importante en función de la antigüedad de la vivienda y su localización, la vivienda en altura oscila de 90.001 a 150.000 euros, con un segundo grupo de 180.000 a 300.000 euros; la vivienda unifamiliar adosada de 120.001 a 240.000 euros y la vivienda unifamiliar aislada de 180.001 a 330.000 euros.
- La cantidad a pagar aumenta con el número de dormitorios y en función de la tipología.

3.1.3.3.- Uso de la vivienda

El uso que se piensa realizar de la futura vivienda adquirida en la costa española es eminentemente turístico. No obstante la vivienda como residencia habitual también posee un peso a reseñar (Gráfico 106).

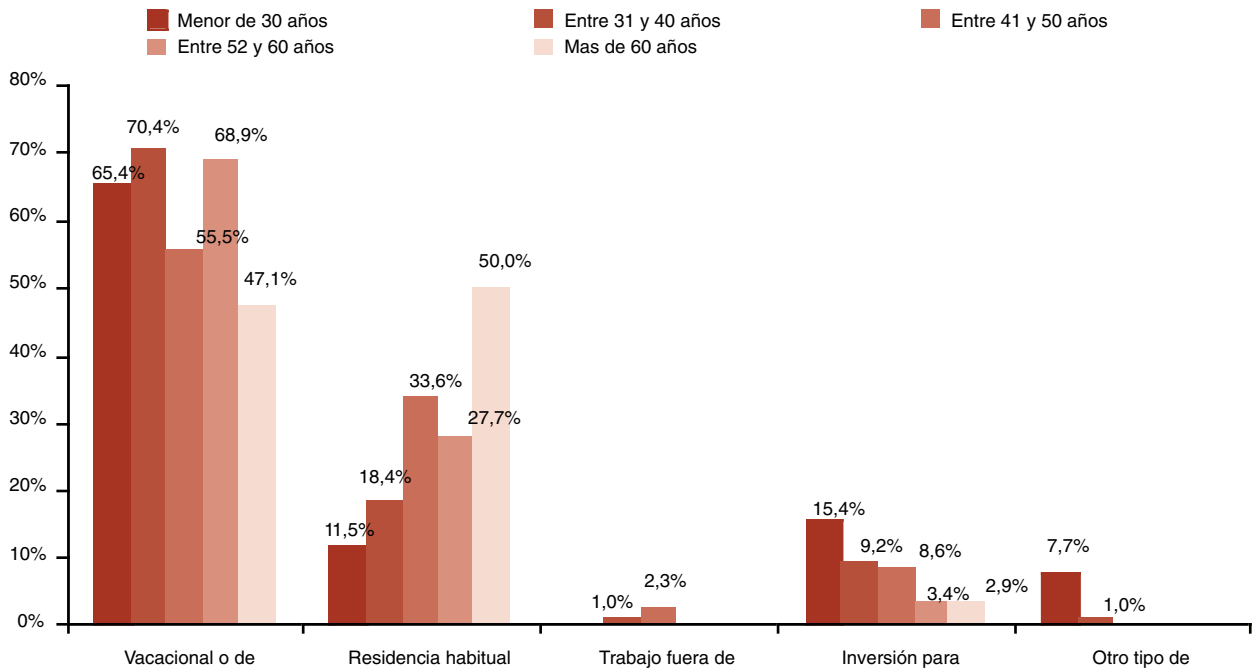
Gráfico 106 Uso de la futura vivienda demandada



Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Al cruzar esta variable con la edad del comprador, se observa que la mayoría, independientemente de su edad, desea adquirir una vivienda en España para sus vacaciones. Hay que resaltar, no obstante, una importante concentración en familias con miembros mayores de 60 años, que reparten su preferencia entre vivienda vacacional y como residencia habitual, uso este último que aumenta considerablemente con la edad de los entrevistados (Gráfico 107).

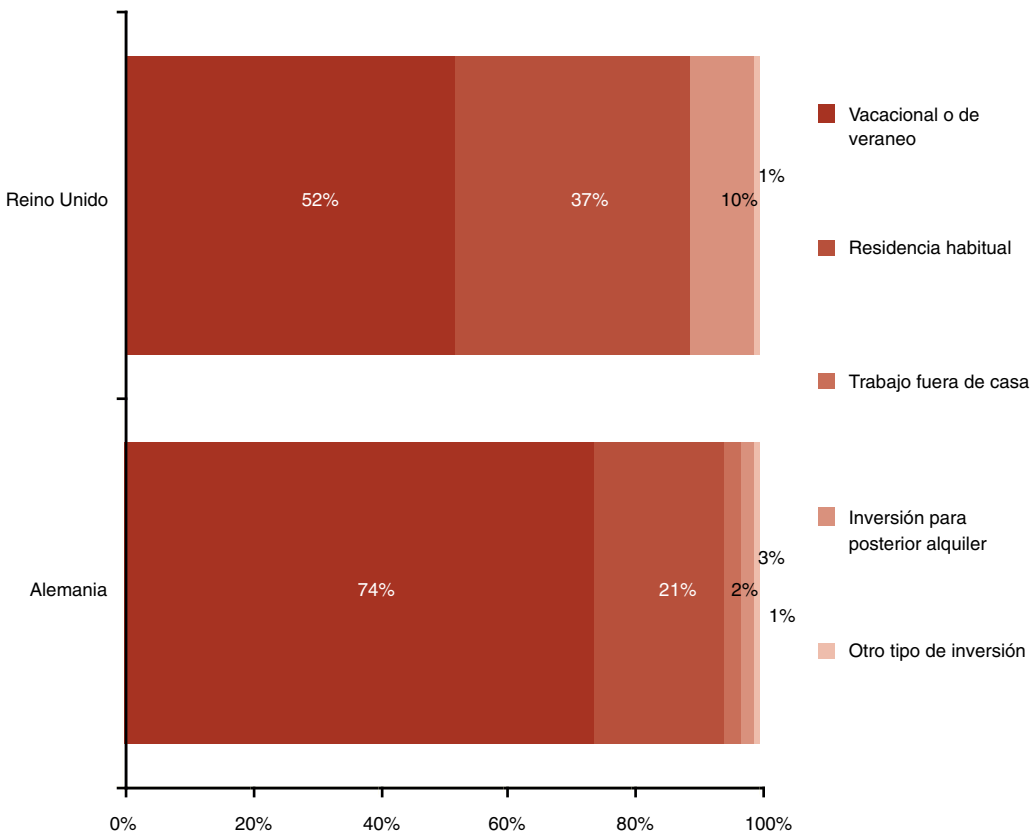
Gráfico 107 Uso de la futura vivienda por edad



Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Diferenciando por país de realización de la encuesta se ha encontrado que los británicos son más proclives a adquirir una vivienda como residencia habitual que los alemanes; también existe entre aquellos una mayor tendencia a la adquisición como inversión para un alquiler posterior. Tres cuartas partes de los entrevistados alemanes piensan adquirir esta vivienda para uso vacacional (Gráfico 108).

Gráfico 108 Uso de la futura vivienda demandada según lugar de realización de la encuesta



Unidad: Porcentajes
Base: Total Reino Unido y Total Alemania
Fuente: Elaboración propia

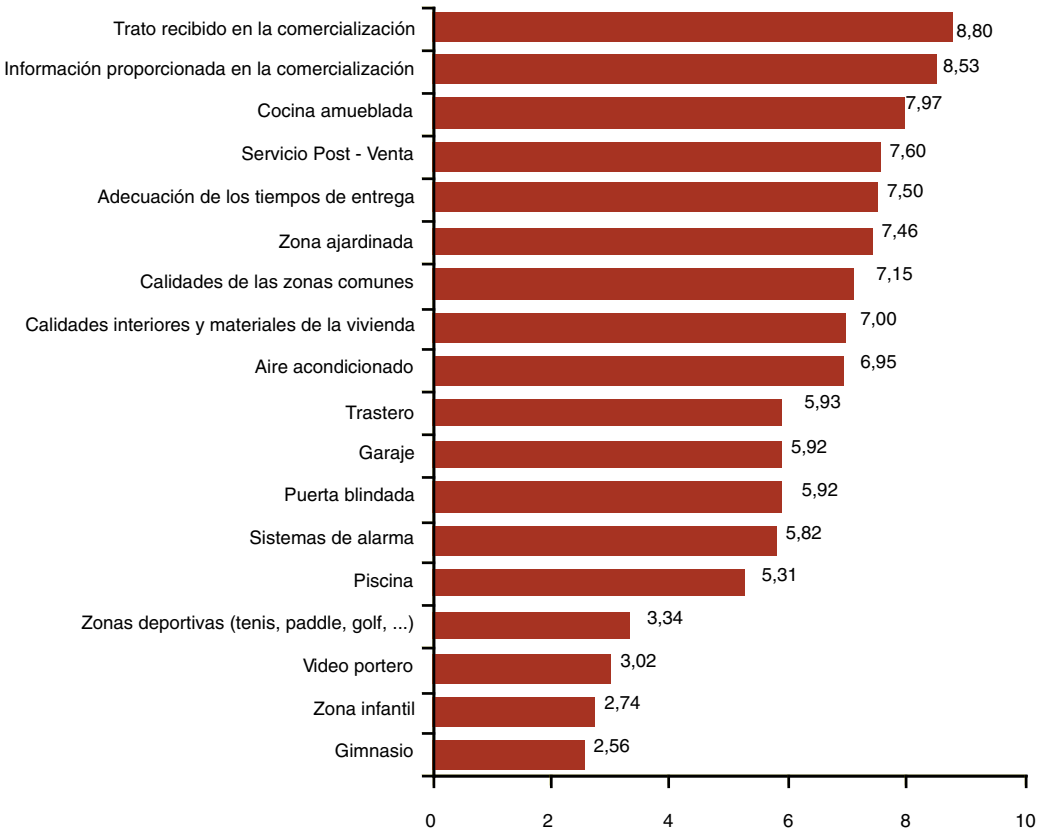
Conclusiones

- La vivienda en España se adquiere mayoritariamente para uso en periodos vacacionales. No obstante, existe un importante porcentaje que se adquiere para residencia habitual.
- Los británicos son más proclives a adquirir una vivienda como residencia habitual que los alemanes. También existe entre ellos una mayor tendencia a la adquisición como inversión.

3.1.3.4.- Equipamientos, calidades y servicios ofrecidos en el proceso de compra

Existe una fuerte tendencia a valorar por encima del resto de opciones los servicios de tipo comercial, a los equipamientos o calidades con las que se equiparía a la vivienda (Gráfico 109). De este modo los que han resultado mejor valorados son: el trato recibido en la comercialización, la información proporcionada en la comercialización y el servicio postventa, valorándose de manera importante la existencia de cocina amueblada. En el lado opuesto se encuentran las zonas infantiles y el gimnasio. A continuación se muestra la puntuación media obtenida por diversos aspectos que se valoraban 1 (muy poco importante) a 10 (muy importante).

Gráfico 109 Valoración de equipamientos, calidades y servicios

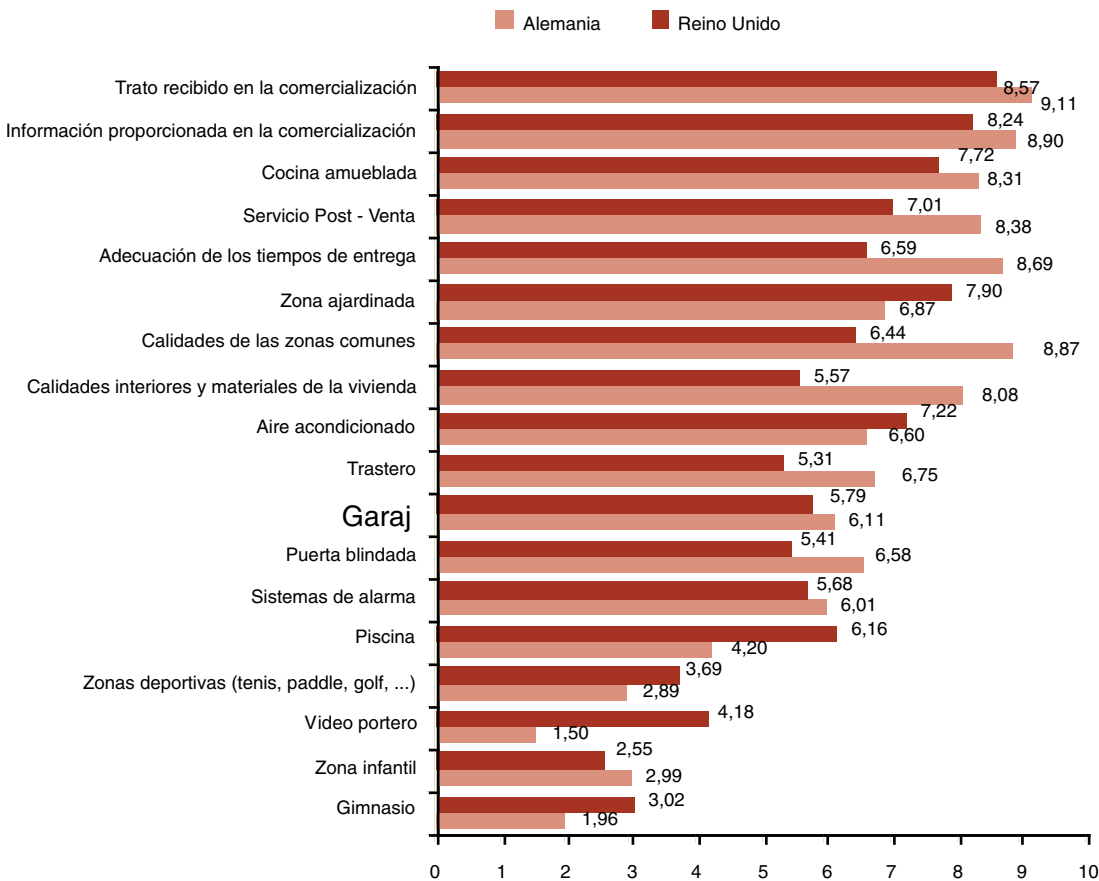


Unidad: Medias
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Según el país de realización de la encuesta, en ambos casos los atributos mejor valorados son el trato recibido e información proporcionada en la comercialización. No obstante, se pueden matizar las siguientes diferencias (Gráfico 110):

- Los británicos valoran por encima de los alemanes aspectos como las zonas ajardinadas, el aire acondicionado, la piscina o el vídeo portero.
- Por el contrario, el servicio postventa, la adecuación en plazos de entrega, las calidades tanto de zonas comunes, como de vivienda, así como la existencia de trastero o puerta blindada, son más valoradas por los alemanes.

Gráfico 110 Equipamientos y calidades según lugar de realización de la encuesta

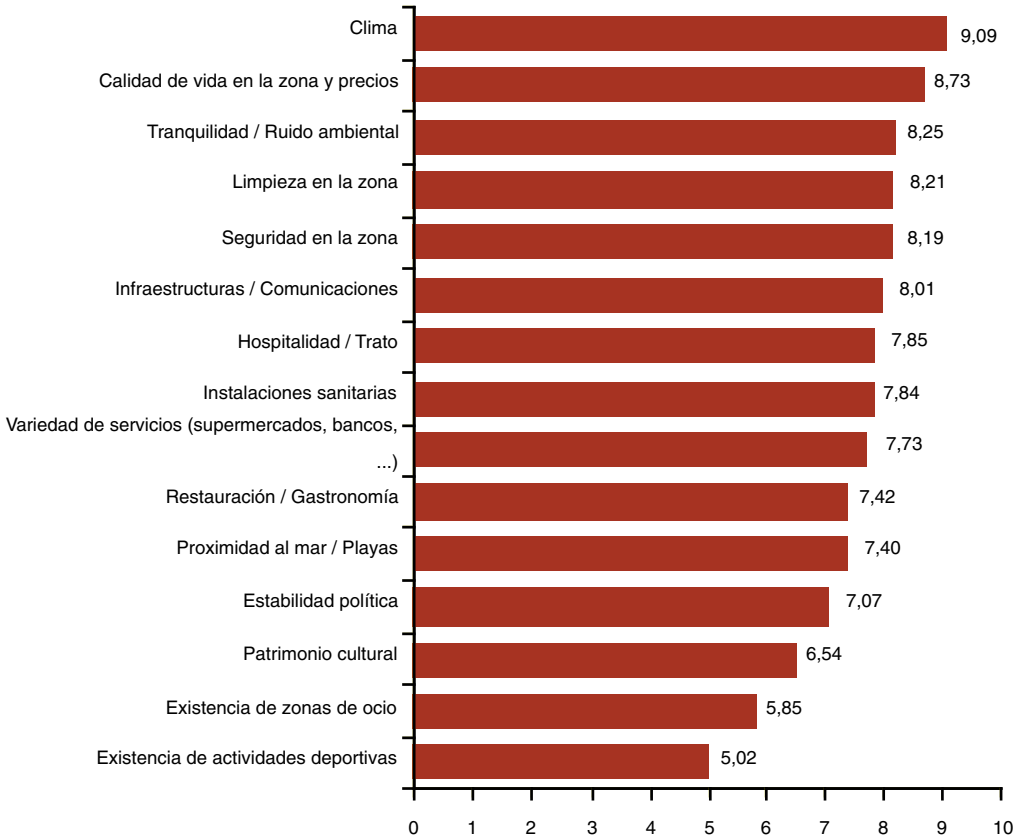


Unidad: Medias
Base: Total Reino Unido y Total Alemania
Fuente: Elaboración propia

3.1.4.- Elementos del entorno

Siguiendo el mismo sistema de valoración que en el caso de los servicios, equipamientos y calidades, se ha valorado por parte de los entrevistados diferentes elementos del entorno de la vivienda. En general, todos los elementos están bien valorados, destacando entre ellos el clima y la calidad de vida en la zona y precios generales. La existencia de zonas de ocio y de actividades deportivas, son las menos valoradas (Gráfico 111).

Gráfico 111 Valoración de los elementos del entorno



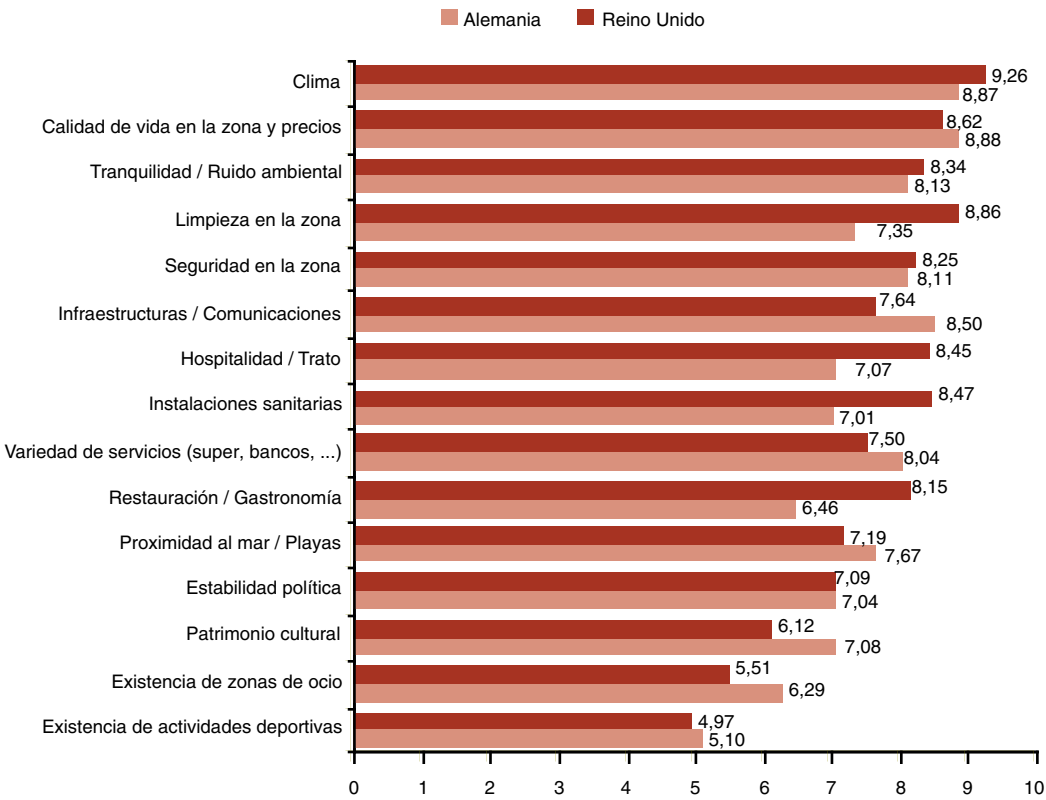
Unidad: Medias
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Las diferencias matizables según el origen de los entrevistados son (Gráfico 112):

- Los británicos otorgan una mayor importancia a elementos como la limpieza de la zona, la hospitalidad y el trato recibido, las instalaciones sanitarias y la gastronomía.
- Para los alemanes tienen mayor importancia las infraestructuras generales, comunicaciones, variedad de servicios de la zona, el ocio y el patrimonio cultural.

Es destacable que la valoración media de la proximidad de la vivienda a las playas, si bien es importante, no resulta fundamental, existiendo otros elementos más apreciados.

Gráfico 112 Elementos del entorno según lugar de realización de la encuesta



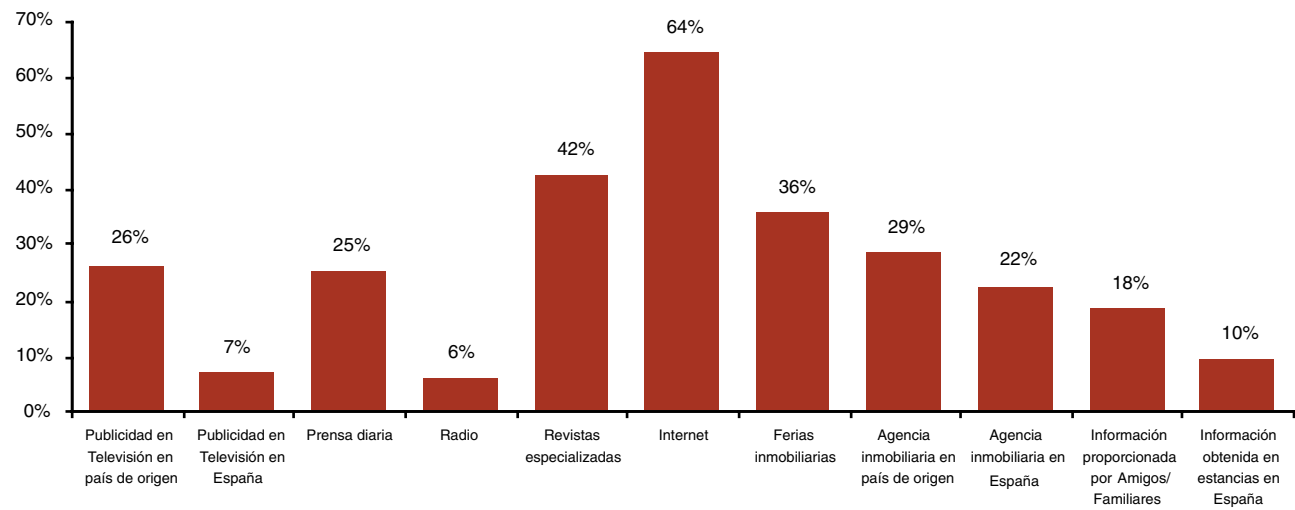
Unidad: Medias
Base: Total Reino Unido y Total Alemania
Fuente: Elaboración propia

3.1.5-. Medios de información utilizados para la compra

Cuando un extranjero se interesa en adquirir una vivienda vacacional en España, utiliza Internet como primer recurso para informarse, de modo que dos de cada tres encuestados afirma que hace uso del mismo. El segundo medio más utilizado son las revistas especializadas.

Por el contrario, medios como la televisión en España o la radio son soportes que utilizan menos de un 10% de los encuestados.

Gráfico 113 Medios de información utilizados



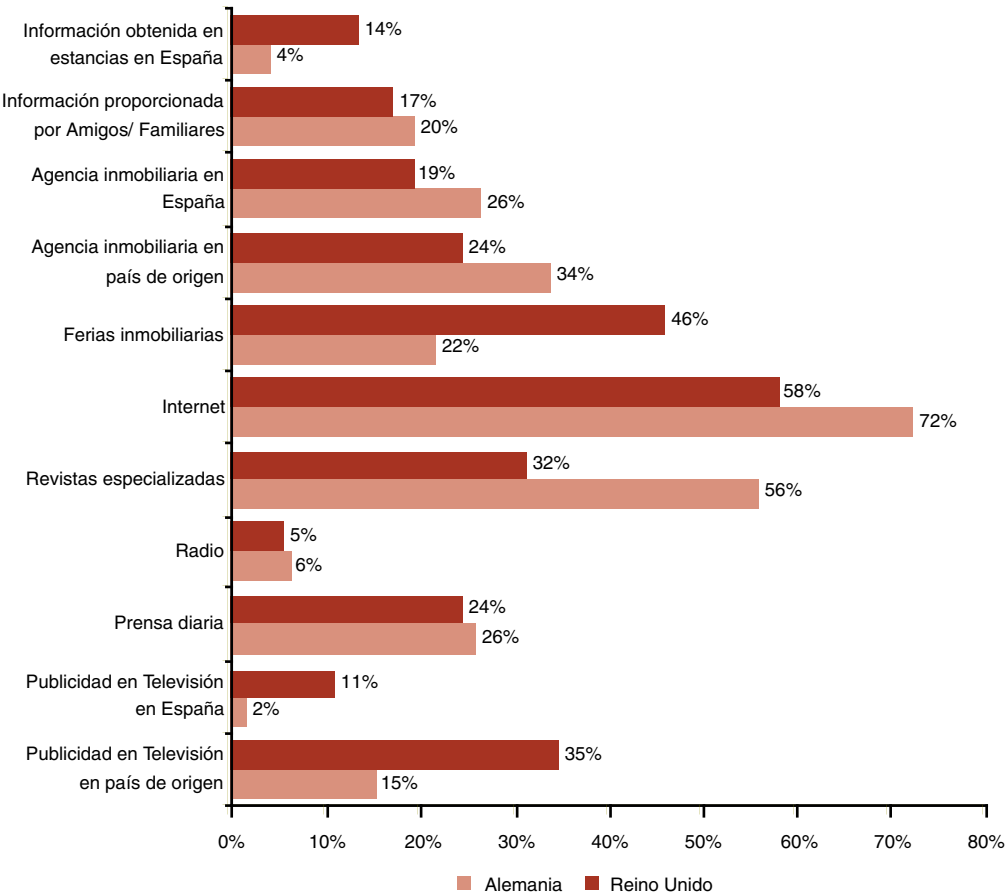
Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, cuando se analiza de forma independiente a los ingleses de los alemanes, se aprecian diferencias en sus conductas (Gráfico 114).

- Siendo Internet el medio preferido por ambos grupos, los alemanes lo utilizan de manera mucho más acusada.
- Las revistas especializadas del sector, las cuales en su conjunto se configuran como el segundo medio más utilizado, se mantienen en el caso de los alemanes, de los cuales más de la mitad hacen uso de ello. Por el contrario, sólo una tercera parte de los ingleses lo utilizan.
- Las ferias inmobiliarias se conforman como el segundo medio más utilizado por el público inglés, como consecuencia de su mayor peso en este país que en Alemania. También es importante el porcentaje de personas que se informa a través de la publicidad en televisión.

No obstante, se realiza un análisis más exhaustivo en el punto 4.3.2., en el que se contrastan estos resultados con las opiniones de los promotores.

Gráfico 114 Medios de información utilizados según lugar de realización de la encuesta



Unidad: Porcentajes
Base: Total Reino Unido y Total Alemania
Fuente: Elaboración propia

Conclusiones

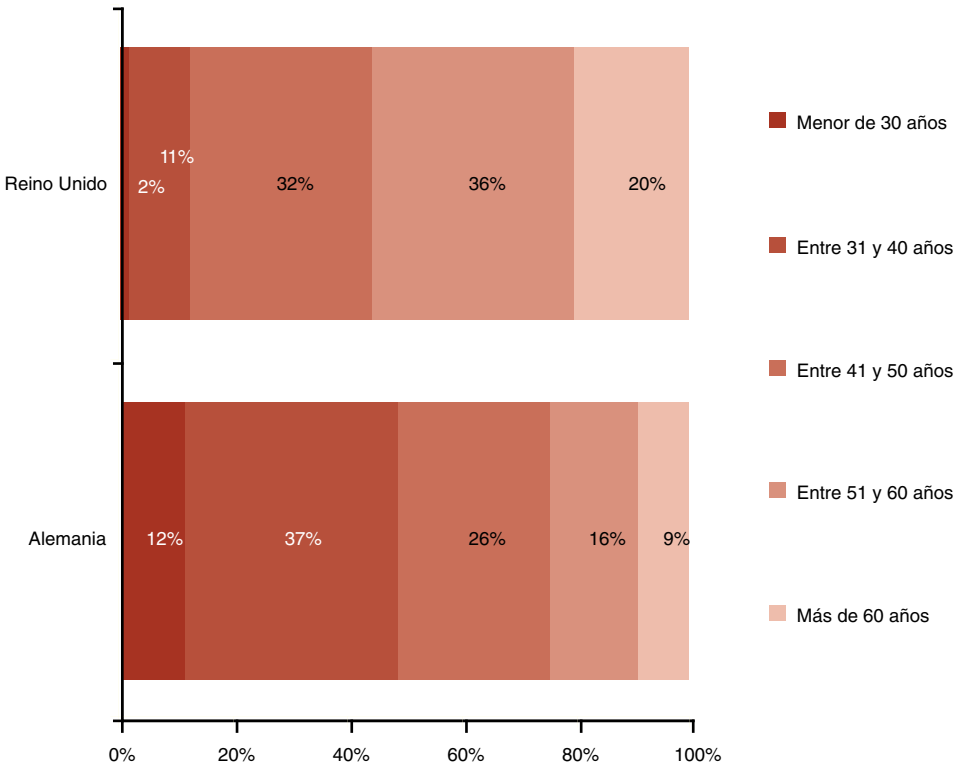
- La obtención de información en Internet se configura como el medio de información más utilizado por los demandantes británicos y alemanes, seguido por las revistas especializadas y la información obtenida en ferias inmobiliarias.
- Los alemanes realizan un mayor uso de las revistas especializadas que los británicos, siendo para estos últimos más importante la información que obtienen vía ferias inmobiliarias.
- Factores como el nivel de estudios, la edad, el tipo de vivienda o el presupuesto de que se dispone para la misma, influyen en los medios de comunicación utilizados por los entrevistados.

3.1.6.- Perfil del entrevistado

Como consecuencia del estudio realizado, se puede extraer un perfil general de los entrevistados, teniendo en cuenta que los encuestadores no tenían ningún tipo de restricción o indicaciones para seleccionarlos, salvo que tuvieran más de 25 años.

La edad media de los entrevistados es de 48 años, siendo para los británicos de 52 años y para los alemanes de 43 años (Gráfico 115).

Gráfico 115 Edad media de los entrevistados según lugar de realización de la encuesta

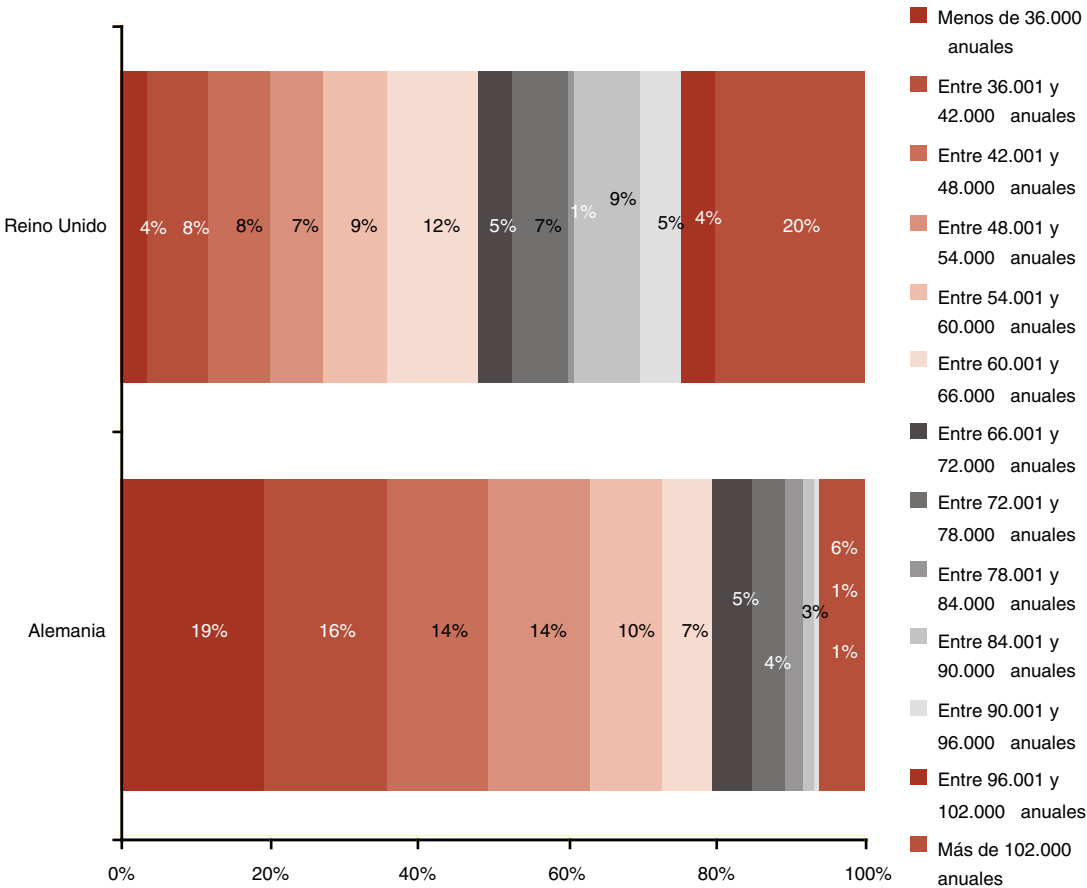


Unidad: Porcentajes
Base: Total Reino Unido y Total Alemania
Fuente: Elaboración propia

En cuanto al nivel de estudios, los resultados reflejan que casi la totalidad de entrevistados poseen estudios secundarios o universitarios. Existe un mayor porcentaje de alemanes con estudios universitarios que británicos. Tanto unos como otros tienen como condición económica predominante ser asalariado por cuenta ajena. Estas relaciones permanecen constantes independientemente del tipo de vivienda y la edad del comprador.

El nivel de ingresos registra una elevada heterogeneidad entre los entrevistados, estimándose que la media se sitúa entre 60.001 y 66.000 euros anuales. Dentro de este amplio abanico de resultados obtenidos, los niveles de ingresos de las familias británicas entrevistadas son más elevados que el de las alemanas. De este modo, el ingreso medio de los demandantes británicos se sitúa en unos 72.000 euros, mientras que el de las familias alemanas es de 54.000 euros (Gráfico 116).

Gráfico 116 Nivel de ingresos de los entrevistados según lugar de realización de la encuesta



Unidad: Porcentajes
Base: Total Reino Unido y Total Alemania
Fuente: Elaboración propia

Hay una relación directa en cuanto a nivel de ingresos y tipo de vivienda, ya que los individuos que poseen mayor nivel de renta tienden a adquirir vivienda unifamiliar aislada y nueva, mientras que los individuos con menor nivel de ingresos tienden a adquirir vivienda en altura o unifamiliar adosada y de segunda mano. Como se puede esperar, existe también una relación directa entre el nivel de ingresos y la edad, el nivel de ingresos aumenta en relación con el incremento de la edad, hasta los 60 años donde el nivel de ingresos vuelve a disminuir.

En ambos países la composición familiar de los entrevistados es similar, predominando las familias compuestas por una pareja sin hijos o con un hijo, con lo cual la familia está formada por 2 ó 3 personas.

Conclusiones

- La edad media de los entrevistados es de 48 años, siendo algo más elevada en el caso de los británicos, que en los alemanes.
- Mayoritariamente poseen estudios universitarios y se consideran asalariados por cuenta ajena.
- Las familias están formadas normalmente por una pareja sin o con un hijo, es decir, 2 ó 3 miembros.
- El nivel medio de ingresos familiares se sitúa en unos 64.000 euros, siendo más elevado en el caso de los británicos e inferior en las familias alemanas.

3.2.- Opinión del comprador potencial nacional

Las conclusiones sobre la opinión del comprador nacional de vivienda vacacional se extraen de la encuesta realizada para la estimación del volumen de demanda de vivienda vacacional en España, cuya ficha técnica se puede consultar en el apartado 3.3. "Estimación de la demanda futura de vivienda vacacional en España", incluida en ese capítulo por resultar más explicativa de cara a entender el procedimiento seguido para el cálculo de las viviendas vacacionales demandadas por residentes en España a corto plazo.

Mediante esta parte del análisis, se ha procedido a encuestar a todos los hogares que han afirmado su intención de adquirir una vivienda de estas características, cuyos resultados son los que se exponen a continuación.

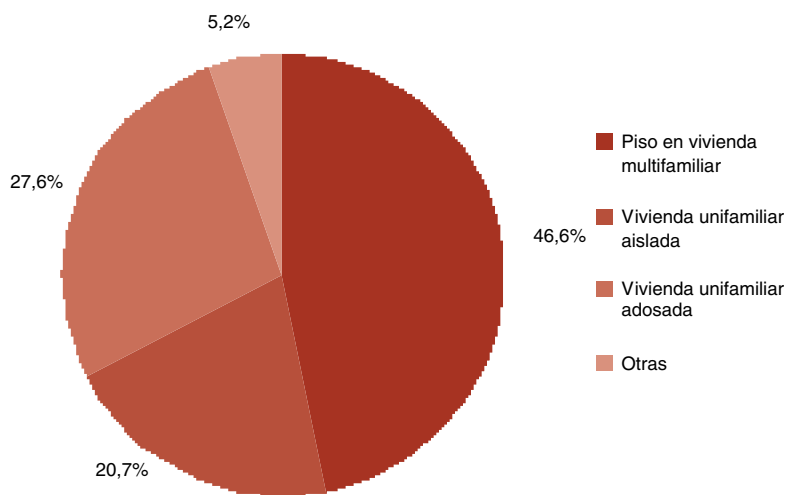
3.2.1.- Destino y características de la vivienda vacacional demandada

Los destinos principales de adquisición de una vivienda vacacional se centran en Andalucía, donde Málaga es la provincia de destino que más veces se menciona. Almería, Cádiz y Huelva son mencionadas por un porcentaje similar de entrevistados. El segundo destino en importancia es Cataluña, seguido por la costa murciana. Es destacable, si bien no se ha analizado dentro de la zona VIVE, el número de menciones que se hace sobre las provincias de la Costa Verde.

Casi el 50% de las viviendas demandadas por los entrevistados son multifamiliares, repartiéndose el resto de la demanda entre viviendas unifamiliares, tanto adosadas como aisladas y en otros tipos de vivienda (Gráfico 117).

Entre las respuestas al tipo de vivienda demandado que se han ofrecido, existen intenciones concretas hacia un modelo determinado de vivienda. En las viviendas en altura, existen futuros compradores que orientan su compra hacia plantas bajas con jardín, áticos o duplex. Del mismo modo existen búsquedas concretas de bungalows dentro de la vivienda unifamiliar. En el apartado de "Otras" se incluyen sobre todo las casas de tipo rural o ubicadas en poblaciones con menor volumen de turismo tradicional.

Gráfico 117 Tipo de vivienda demandada por el comprador nacional



Unidad: Porcentajes
Base: Total Nacional Vivienda Secundaria
Fuente: Elaboración propia

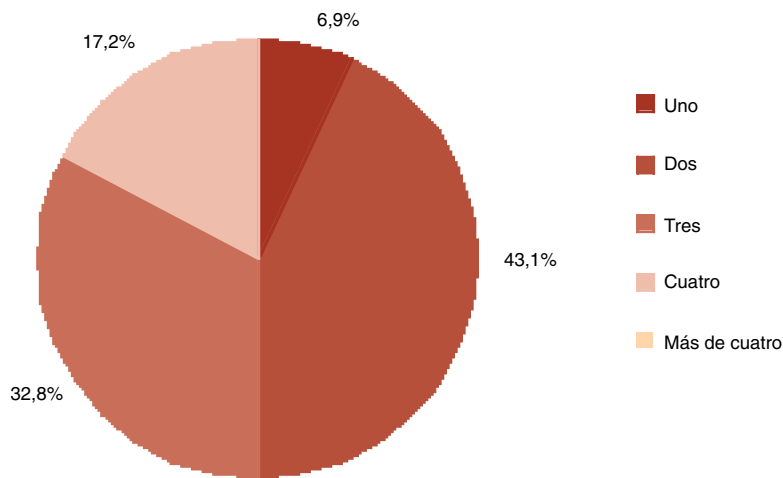
La superficie media de la vivienda secundaria que desean adquirir el demandante nacional oscila mayoritariamente entre 51 y 90 m_u, si bien existe un importante porcentaje que supera estas dimensiones, marcado por la tipología de la vivienda demandada.

La mayor parte de las viviendas en altura, se demandan con una superficie de entre 51 y 70 m_u, siendo la superficie máxima demandada de 91 a 110 m_u. Las viviendas unifamiliares comienzan su demanda entre los 71 y los 90 m_u, existiendo demandantes que superan los 250 m_u. No hay que olvidar tampoco que la demanda que se desvía hacia viviendas de tipo rural, también se sitúa en superficies por encima de la media normal de viviendas en altura y de algunas unifamiliares (Gráfico 118).

En cuanto al número de dormitorios hay una clara tendencia a la demanda de viviendas que posean entre 2 y 3 dormitorios, con más del 40% de las respuestas en el primer caso y algo más del 30% en el segundo (Gráfico 119).

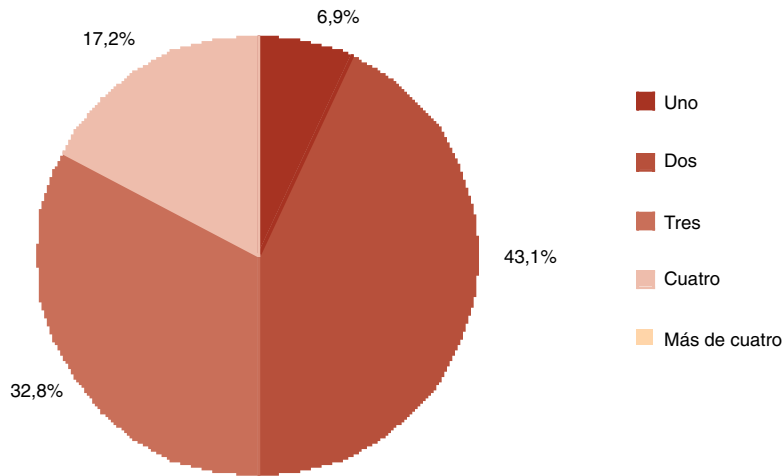
Mientras que las viviendas de 2 dormitorios oscilan mayoritariamente entre 51 y 90 m_u, tendiendo hacia el extremo inferior, las viviendas de 3 dormitorios oscilan entre 90 y 150 m_u, en función de la tipología en altura o unifamiliar.

Gráfico 118 Distribución de la superficie de la vivienda secundaria deseada por el comprador nacional



Unidad: Porcentajes
Base: Total Nacional Vivienda Secundaria
Fuente: Elaboración propia

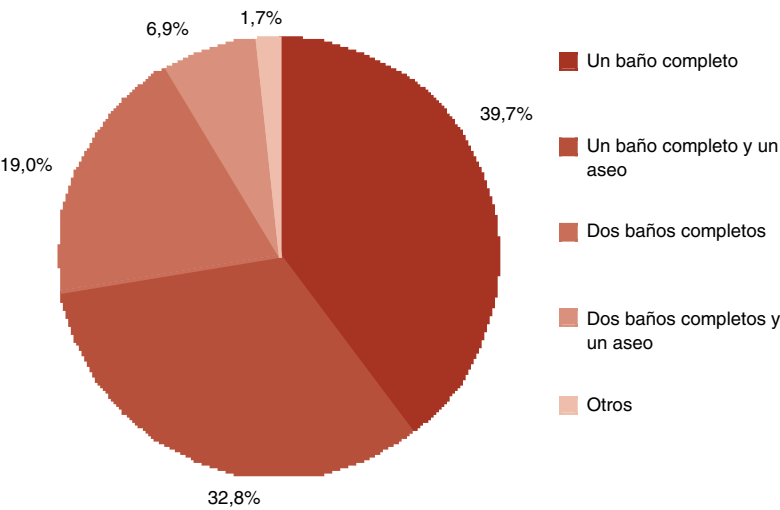
Gráfico 119 Distribución del número de dormitorios deseados por el comprador nacional



Unidad: Porcentajes
Base: Total Nacional Vivienda Secundaria
Fuente: Elaboración propia

La preferencia de los españoles por el número de baños y/o aseos que posea su vivienda secundaria se decanta mayoritariamente por un baño completo o un baño completo con aseo (Gráfico 120).

Gráfico 120 Distribución de baños y/o aseos deseados por el comprador nacional



Unidad: Porcentajes
Base: Total Nacional Vivienda Secundaria
Fuente: Elaboración propia

3.2.2.- Precio

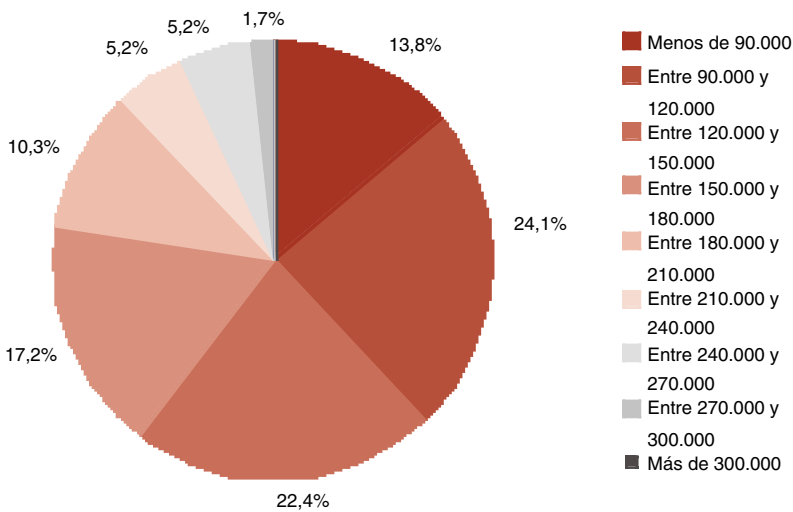
Si bien el mayor número de demandantes entrevistados prevé pagar por su vivienda entre 90.000 euros y 120.000 euros, más del 60% prevé pagar cantidades superiores. Es de destacar, por ejemplo, que más del 20% de ellos está dispuesto a pagar más de 180.000 euros (Gráfico 121).

La mayor parte de los entrevistados que buscaban una vivienda multifamiliar prevé pagar entre 90.000 euros y 180.000 euros; en el caso de las viviendas unifamiliares, estas cantidades superan los 180.000 euros en la mayor parte de los casos.

La superficie que se prevé adquirir está relacionada directamente con el precio a pagar, éste aumenta con el tamaño de la vivienda.

Por edad, se comprueba que la gente más joven está dispuesta a pagar mayor precio por su vivienda, mientras que los mayores de 65 años son el grupo que prevé el pago de cantidades más bajas.

Gráfico 121 Precio que está dispuesto a pagar el comprador nacional por su vivienda vacacional



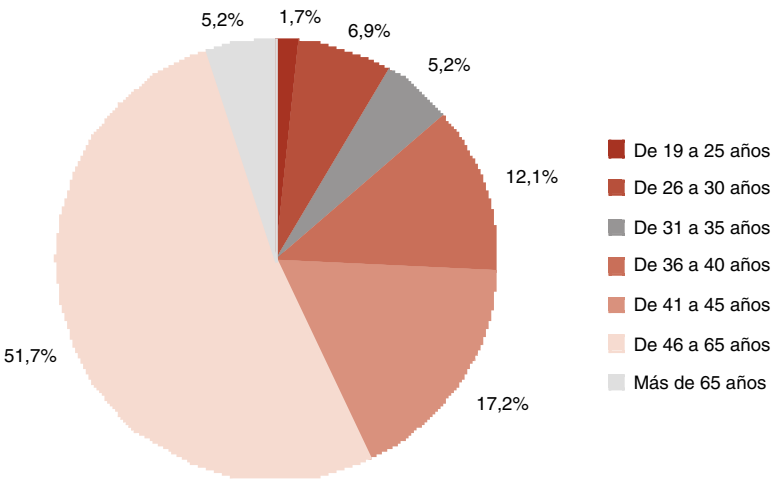
Unidad: Porcentajes
Base: Total Nacional Vivienda Secundaria
Fuente: Elaboración propia

3.2.3.- Perfil del comprador nacional

El número medio de personas que residirán en la vivienda es mayoritariamente de 3, pero también hay un alto porcentaje de familias formadas por 2 personas. Por tanto la unidad familiar estará formada principalmente por un pareja sin hijos o por una pareja con un hijo.

Casi el 60% de los hogares españoles demandantes de una vivienda vacacional, superan los 45 años de edad, superando los 65 años algo más del 5% (Gráfico 122).

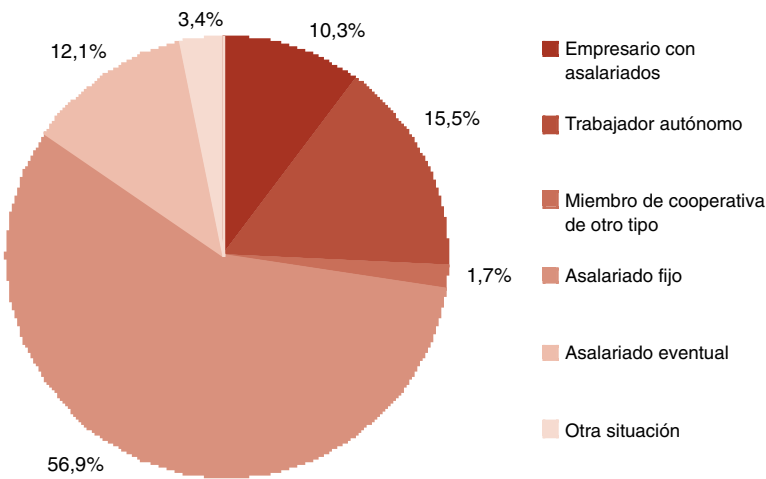
Gráfico 122 Distribución de la edad del comprador nacional



Unidad: Porcentajes
Base: Total Nacional Vivienda Secundaria
Fuente: Elaboración propia

Según los resultados de las entrevistas realizadas, el demandante nacional de vivienda secundaria en España es asalariado fijo y en menor medida es trabajador autónomo o asalariado eventual (Gráfico 123).

Gráfico 123 Ocupación del comprador nacional



Unidad: Porcentajes
Base: Total Nacional Vivienda Secundaria
Fuente: Elaboración propia

3.3.- Estimación de la demanda futura de vivienda vacacional en España

Un objetivo de este estudio es obtener una estimación de la demanda de viviendas vacacionales para el próximo quinquenio.

Sin embargo, las diferencias existentes entre aquellos factores que inciden en la demanda de los potenciales compradores nacionales de aquellos que justifican la adquisición de vivienda por parte de los extranjeros, hace necesario analizar la demanda global bajo un modelo predictivo de doble componente:

$$\text{Demanda de vivienda vacacional} = \text{Demanda Nacional} + \text{Demanda Extranjera}$$

3.3.1.- Demanda nacional

La demanda futura de viviendas vacacionales por parte de españoles se va a estimar mediante dos técnicas distintas según el espacio temporal a predecir. Hasta un máximo de 18 meses (corto plazo) se utilizarán métodos de muestreo mientras que a medio plazo se realizarán modelos de regresión n-dimensionales.

3.3.1.1.- Demanda a corto plazo

Para la estimación de la demanda nacional a corto plazo, se ha decidido emplear técnicas de muestreo estadístico en poblaciones finitas, las cuales permiten, mediante el análisis de un conjunto de individuos suficientemente representativo del total, obtener el parámetro a estimar bajo un mínimo error preestablecido.

Ficha técnica

Universo: se ha tomado como universo el total de viviendas principales que existen en España, cifra que supera los 14 millones según el último censo elaborado por el Instituto Nacional de Estadística.

Diseño muestral: la amplitud del universo, junto con las diferencias coyunturales registradas entre las Comunidades Autónomas, hace preciso efectuar un muestreo estratificado múltiple independiente de elementos últimos con subestratificación final.

Para ello, primeramente se divide el universo en 18 conjuntos, los cuales se corresponden con cada una de las 17 Comunidades Autónomas en las que se divide la península más uno que agrupa a Ceuta y Melilla. Para cada uno de los conjuntos que definen el universo, se van a agrupar las unidades poblacionales en estratos, que se corresponden con las delimitaciones de las provincias.

Selección y tamaño de la muestra: definidos los estratos, se dividirá cada uno de ellos en los subestratos finales, los cuales agrupan a los términos municipales según su tamaño (menos de 5.000 viviendas principales, entre 5.001 y 10.000 viviendas principales, entre 10.001 y 50.000 viviendas principales y, finalmente, más de 50.000 viviendas principales).

Partiendo de esta cifra, cada uno de los 18 conjuntos tendrá una tamaño muestral superior a las 600 unidades, las cuales se asignarán a cada estrato proporcionalmente al tamaño del mismo en relación con el volumen global del conjunto. La probabilidad de selección de los elementos muestrales dentro de cada estrato perteneciente a cada uno de los conjuntos es proporcional al número de viviendas principales del conjunto correspondiente.

En cada uno de los estratos, la muestra se dividirá atendiendo al tamaño poblacional de los subestratos finales. Dentro de cada uno de los subestratos, la selección de las unidades muestrales se realizará utilizando un muestreo sistemático con arranque aleatorio.

Error de muestreo: el muestreo seleccionado implica que para obtener unos resultados satisfactorios (error del 4% en los resultados, con un nivel de confianza del 95% y considerando el escenario más desfavorable, es decir, varianza máxima en los datos) se han de analizar un total de 11.142 viviendas principales.

Definida la metodología, se han efectuado los contactos pertinentes, a los que se ha solicitado su intención de compra de una vivienda nueva vacacional y, en caso positivo, el momento dentro del proceso en el que se encuentran.

La representatividad de cada encuestado que ha asegurado estar interesado en adquirir una vivienda vacacional será distinta dependiendo de su residencia.

Por tanto, como valor conjunto final, se puede afirmar que actualmente existe una demanda activa nacional de vivienda nueva de 60.355 unidades a un plazo máximo de 18 meses (más exactamente entre 57.940 y 62.769 viviendas), la cual se puede incrementar hasta un máximo de 67.808 unidades a causa de la demanda paralizada (ver tabla 71).

Tabla 71 Demanda Nacional de Vivienda Vacacional de Nueva Construcción a Corto Plazo

Proceso de Compra	Demanda
Activa Real: la están buscando en estos momentos	39.854
Activa Próxima: aun no han empezado buscarla, pero cerrarán la compra antes de 18 meses.	20.501
Subtotal	60.355
Paralizada: no tienen plazo definido	7.453
TOTAL	67.808

Unidad: Absolutos
Base: Número de viviendas vacacionales
Fuente: Elaboración propia

Se estima que del volumen total de demanda, 39.854 transacciones se van a materializar durante el año 2004, ya que se encuentran en proceso activo de compra. Sin embargo, del conjunto de 20.501 demandantes que aun no han comenzado su búsqueda, una pequeña parte de los mismos adquirirá su nueva vivienda durante el año 2005, no excediendo su adquisición un máximo de los 18 meses (finales 2005). Finalmente, el reducido conjunto de 7.453 demandantes que no tienen fijado el plazo de adquisición a causa de condicionantes particulares, conlleva tanto la posibilidad de una adquisición en breve como en un periodo más dilatado.

No obstante, hay que indicar que estos valores deben tomarse como mínimos ya que, al contrario de la primera residencia, en la vivienda vacacional existe una demanda "por impulso" que, aún siendo reducida, resulta imposible de cuantificar al generarse de forma espontánea entre aquellas personas que en principio no se habían planteado la posibilidad de adquirir una segunda residencia y que por diversos motivos deciden la adquisición sin ese planteamiento previo.

3.3.1.2.- Demanda a medio plazo

Para la predicción de la demanda nacional a medio plazo, se ha optado por utilizar técnicas de regresión multidimensional, que estiman el comportamiento de la demanda causado por un conjunto de variables que la afectan directa o indirectamente.

El modelo debe partir de valores históricos de las transacciones realizadas , para lo cual se han consultado todas las fuentes posibles que pudieran ofrecer información al respecto. A partir de ellos se estima cuales serán las transacciones futuras, como aproximación a la demanda real de vivienda. Las fuentes de datos que permiten estimar las transacciones históricas son las siguientes:

- La Encuesta Continua de Presupuestos Familiares, elaborada por el INE, publica a nivel de Comunidad Autónoma una estimación tanto del volumen total de hogares como la tasa de los mismos con segunda residencia. Por tanto, una vez calculado el parque de segundas residencias, mediante la diferenciación anual obtenemos una valoración de la demanda de vivienda.
- La publicación FAMILITUR, elaborada por el Instituto de Estudios Turísticos, recoge a nivel Comunidad Autónoma (salvo Ceuta y Melilla) una estimación de hogares con acceso a segunda residencia en propiedad. Por diferencia respecto al año anterior, se dispone de una segunda valoración anual de la demanda de vivienda.
- La publicación FAMILITUR recoge, en otro análisis paralelo sobre viajes, el número de viajes turísticos a vivienda en propiedad. Ya que, metodológicamente, se considera "Viaje" al desplazamiento de uno o más miembros del hogar fuera de su entorno habitual, realizando al menos una pernoctación fuera de ese entorno, por un período inferior a un año, se ha considerado procedente dividir las cifras obtenidas entre el número medio de viajes turísticos realizados durante un año, estimándose el resultado como un número aproximado de viviendas secundarias. Nuevamente, por diferencia respecto al año anterior, se dispone de una nueva valoración anual de la demanda de vivienda.
- Finalmente, el Censo de 2001, elaborado por el INE, desagrega la población que dispone de segunda residencia a nivel municipal, de tal modo que si se dividen los datos entre el tamaño medio del hogar en cada uno de los ámbitos, se dispone de una aproximación del parque total de vivienda vacacional, aunque en esta ocasión no se puede obtener un incremento neto anual.

De entre todas estas variables, se ha considerado más adecuada la primera de ellas por mero descarte de las que presentan resultados insatisfactorios. Así, la estimación de hogares con vivienda secundaria que hace FAMILITUR arroja unos resultados para 2001 y 2002 de 1.666.369 y 1.905.683 respectivamente, con un incremento de 239.314 viviendas secundarias, claramente sobredimensionado.

Si obtenemos la demanda mediante los viajes turísticos a vivienda en propiedad que facilita igualmente la publicación FAMILITUR, se obtienen unas estimaciones incoherentes como se ilustra a continuación:

Tabla 72 Estimación de la Demanda de Vivienda Secundaria Nacional

AÑO	VIAJES TURÍSTICOS	FRECUENCIA VIAJERA	ESTIMACIÓN VIVIENDA SECUNDARIA	DIFERENCIA
1999	5.892.675	2,3	2.562.033	
2000	4.480.989	2,4	1.867.079	-694.954
2001	5.677.308	2,4	2.365.545	498.466
2002	5.680.448	2,3	2.469.760	104.215

Unidad: Absolutos
Base: Viajes Turísticos
Fuente: Familitur y Elaboración propia

Por tanto, se ha optado por la información obtenida de la Encuesta de Presupuestos Familiares para obtener la variable denominada dependiente (sus valores van a estar condicionados por el comportamiento de otras), siendo la misma el porcentaje de hogares con segunda residencia. Sin embargo, los valores a nivel Comunidad Autónoma registran cierta inestabilidad en el tiempo, la cual ha sido subsanada mediante la técnica de Medias Móviles.

Definida la variable a explicar, el siguiente cometido es definir el conjunto de variables que se consideran a priori responsables del comportamiento de la demanda. Tras la evaluación de un numeroso conjunto de variables, se han considerado explicativas de la demanda a las siguientes:

- Renta bruta disponible per cápita. La variación del poder adquisitivo de los españoles se considera uno de los factores determinantes para la adquisición de una segunda residencia.
- Euribor. El precio del dinero condicionará el endeudamiento de aquellos interesados en adquirir su vivienda vacacional con financiación ajena.
- IBEX 35. Indicador de la bolsa, se valora como efecto inversionista que incide en aquellos que ven la posibilidad de adquirir una vivienda vacacional como elemento sustitutivo a cualquier producto bursátil.
- Variación del precio de la vivienda. La variación del precio de la vivienda dificultará o favorecerá la adquisición de una vivienda vacacional.
- Tasa de paro sobre la población activa. Indicador con una relación inversa a la demanda, la detraerá cuando más elevada sea.

Definidas la variable dependiente y las independientes, indicar que el conjunto de individuos que se analizarán son las Comunidades Autónomas (agrupando Ceuta y Melilla) en el año 2001, de tal modo que obtendremos 18 valores distintos.

$$TAS=a+bxRBDC+CXEUR+dx1B+exP+fxPAR$$

Una vez descritos los elementos que intervienen en el análisis, se formula el modelo de regresión lineal n-dimensional siguiente: donde,

TAS:	Tasa de hogares con segunda residencia.
RBDC:	Renta Bruta Disponible per Cápita.
EUR:	Valor del Euribor a un año.
IB:	Valor de cierre del IBEX 35.
P:	Variación del precio de la vivienda.
PAR:	Tasa de paro sobre población activa.
a, b, c, d, e, f:	Coefficientes del modelo.

Una vez estimado un primer modelo, se hace imprescindible efectuar un análisis de multicolinealidad¹, defecto que aparece cuando las variables explicativas de un modelo están correlacionadas entre sí, distorsionando la bondad del modelo.

En nuestro modelo primario surge este problema, causado principalmente por la elevada relación registrada entre las variables explicativas, de tal modo que la información contenida en unas reside implícitamente en las demás.

Descartadas aquellas variables perjudiciales para el modelo, nos hemos quedado con sólo dos, las cuales no presentan relación entre sí y explican el comportamiento de la variable dependiente en similar porcentaje al modelo donde se recogen las cinco variables.

El modelo final resultante ha sido el siguiente:

$$TAS=a+bxRBDC+cxPAR$$

donde

TAS:	Tasa de hogares con segunda residencia.
RBDC:	Renta Bruta Disponible per Cápita.
PAR:	Tasa de paro sobre población activa.
a, b, c:	Coefficientes del modelo.

Este problema puede deberse a varios motivos: empleo de variables explicativas no estacionarias, variables irrelevantes, problemas de escala o variables explicativas retardadas.

Para apreciar la incidencia de las dos variables explicativas, se muestran los valores de los coeficientes estandarizados, de tal forma las diferencias de escala queden eliminadas:

b =	0,473449774905963
c =	-0,07678965680616

Una primera apreciación es el signo de los coeficientes, de tal modo que cuanto mayor sea la renta bruta disponible per cápita, el porcentaje de hogares con segunda residencia se verá incrementado. Por el contrario, cuanto mayor sea la tasa de paro, la tasa de hogares con segunda residencia será menor. Una segunda lectura de los coeficientes nos permite apreciar que el valor absoluto de b es muy superior al de c, de tal modo que variaciones en la renta incidirán en mayor medida en la variable dependiente que oscilaciones en la tasa de paro.

El modelo se pone en marcha estimando los valores futuros de las variables independientes. En relación con la Renta Bruta Disponible per Cápita, se han analizado los valores de los últimos años, detectándose una tendencia constante en el tiempo. Por este motivo, para cada una de las Comunidades Autónomas se han estimado los futuros mediante un modelo multiplicativo.

Diversas técnicas de análisis de series temporales se han aplicado a las series históricas de tasas de paro por Comunidades Autónomas. Dependiendo del comportamiento de cada Comunidad Autónoma, se han utilizado desde las más simples (modelos aditivos, multiplicativos...) hasta las más complejas (modelos ARIMA). Las técnicas tienen como denominador común la predicción de valores futuros a partir del comportamiento pasado de la variable, estando descritas en los documentos que se detallan en la bibliografía.

Establecidos los valores futuros de las variables explicativas, aplicados al modelo, se obtienen las tasas futuras de hogares con segunda residencia de cada Comunidad Autónoma, las cuales aplicadas a las predicciones de hogares obtenidas nuevamente mediante diversas técnicas de análisis de series temporales, nos permiten conocer el volumen de segundas residencias para los próximos años.

Tan sólo queda diferenciar los valores de años consecutivos para obtener el incremento del parque de viviendas vacacionales por Comunidad Autónoma. Partiendo de un valor promedio de la variable dependiente igual a 12,93% de hogares con segunda residencia, los valores agregados a nivel nacional se plasman en la tabla 73.

Tabla 73 Demanda Nacional de Vivienda Vacacional de Nueva Construcción a Medio Plazo

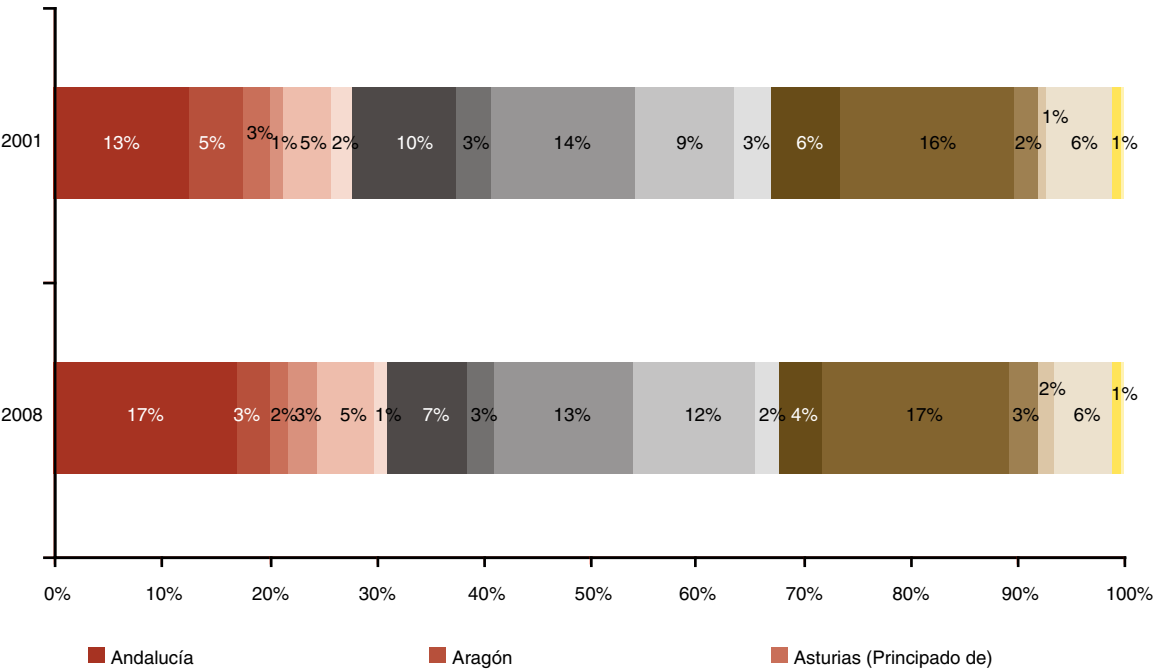
AÑO	TASA DE HOGARES CON 2ª RESIDENCIA (Promedio nacional)	HOGARLS TOTALLS	VIVILNDAS VACACIONALLS	DLMANDA
2001	12,93%	12.937.977	1.569.923	--
2002	13,11%	13.123.825	1.610.658	72.738
2003	13,35%	13.312.633	1.707.169	68.811
2004	13,66%	13.504.446	1.775.525	70.060
2005	13,96%	13.699.318	1.840.047	66.527
2006	14,24%	13.897.300	1.908.699	70.658
2007	14,52%	14.098.448	1.978.179	71.487
2008	14,80%	14.302.817	2.048.529	72.358

Unidad: Absolutos y porcentajes
Base: Número de viviendas vacacionales
Fuente: Elaboración propia

El futuro incremento del parque de viviendas vacacionales es consecuencia tanto por el crecimiento del volumen total de hogares como de la tasa de segunda residencia. El incremento de hogares previsto resulta fácil de explicar a causa, tanto de aspectos demográficos (crecimiento poblacional) como sociológicos (divorcios, pisos compartidos, hogares monoparentales, etc), factores que favorecerán positivamente la variación de la variable analizada. Este crecimiento en el número de hogares que dispone de segunda residencia podría incluir las adquisiciones que se realizan en el mercado de vivienda de segunda mano. Sin embargo, se desestima esta opción teniendo en cuenta que la mayor parte de la vivienda que se adquiere en este mercado era ya secundaria o incluso vacía, por lo que los datos aportados por el modelo recogen demanda de vivienda vacacional de obra nueva.

El modelo utilizado permite evaluar la distribución por origen de la demanda de viviendas vacacionales en el año 2001 y compararla con la prevista en el año 2008, de tal forma que se pueda apreciar si existirá un cambio en la tendencia de la demanda nacional de vivienda vacacional.

Gráfico 124 Distribución de la demanda nacional de vivienda vacacional según Comunidad Autónoma de residencia



Unidad: Porcentajes
Base: Viviendas vacacionales
Fuente: Elaboración propia

Como se aprecia en el gráfico 124, la Comunidad Autónoma de Madrid seguirá siendo el principal demandante de vivienda vacacional, aunque en el futuro compartirá posición con Andalucía, que ganará peso relativo dentro del total de demanda nacional. Igualmente, la Comunidad Valenciana ganará posiciones con el transcurso de los años, acaparando un 12% del total de la demanda. En menor medida sucede lo mismo con las Islas Baleares, pasando de representar el 1% al 3%.

En el caso contrario se sitúan las Comunidades de Aragón, Castilla y León y Galicia, las cuales perderán entre 2 y 3 puntos cada una de ellas en el peso relativo sobre el total de la demanda. En el resto de Comunidades Autónomas, no se aprecian notables diferencias. Las cinco Comunidades con mayor volumen de demanda (Andalucía, Castilla y León, Cataluña, Comunidad Valenciana y Madrid), que agrupaban a 62% de los potenciales compradores en 2001, incrementarán su concentración conjunta hasta el 67%.

3.3.2.- Componente extranjero

Para la estimación de la demanda extranjera a corto y medio plazo, se ha optado por utilizar nuevamente técnicas de regresión multidimensional. En primer lugar, lo más importante es encontrar una variable válida que recoja el pasado y presente de la demanda extranjera de viviendas vacacionales por parte de extranjeros.

Tras una consulta de las fuentes que pudieran ofrecer información al respecto, se han detectado dos posibles series válidas:

- El Banco de España, a través de la Balanza de Pagos, emite una rúbrica denominada "Inversiones efectuadas por no residentes en bienes inmuebles situados en el territorio español". Ésta recoge tanto los cobros exteriores como consecuencia de la adquisición por no residentes a residentes de la propiedad, como los pagos exteriores como consecuencia de la adquisición por residentes a no residentes de la propiedad y pagos derivados de los rendimientos obtenidos por no residentes propietarios. Indicar que se excluyen los cobros para el desarrollo de establecimientos comerciales o embajadas.

Considerando prácticamente despreciables las dos últimas cuantías en relación con la primera, se establece como premisa que esta serie recoge exclusivamente los cobros exteriores como consecuencia de la adquisición de la propiedad por no residentes.

Diversas consultas al Banco de España confirmaron que los datos recogen en más de un 99%, la adquisición de viviendas, siendo despreciables los otros conceptos y se corresponden con la totalidad del importe de las viviendas, independientemente de si se efectúa el pago con financiación ajena (tanto nacional como extranjera), pagos a la promotora hasta la entrega de llaves o subrogación final a la hipoteca de misma. Los importes que aparecen en esta rúbrica se dividen entre el precio medio de una vivienda (obtenido a partir del precio medio del metro cuadrado construido de los municipios costeros multiplicado por la superficie media de una vivienda en los municipios de la zona VIVE), para estimar las viviendas adquiridas por los extranjeros en España.

Según Banco de España, la propiedad se corresponde en más de un 99% con viviendas, resultando insignificativos otros conceptos.

- La publicación FRONTUR, del Instituto de Estudios Turísticos, recoge por país de origen, el número de turistas llegados a España a vivienda en propiedad, definiendo turista como toda persona que se desplaza a lugar distinto de su entorno habitual, realizando al menos una pernoctación, y cuya finalidad primordial no es la de ejercer actividad remunerada en el lugar visitado.

Si las cifras obtenidas se dividen entre el tamaño medio familiar de cada país de origen, se obtendrían el número de hogares visitados al año y por diferencia entre los años, el número de viviendas generadas. Existe, sin embargo, una dificultad insalvable para estimar correctamente esta variable y es el desconocimiento de la frecuencia viajera: es prácticamente imposible que todas las familias pasen la frontera exactamente una sola vez a su vivienda en propiedad, desconociéndose el dato real.

La diferencia anual daría el incremento del parque de viviendas turísticas propiedad de extranjeros.

Esta serie presenta además otro problema, su inestabilidad en el tiempo que hace poco creíbles los resultados que aporta. Como se observa más abajo, su evolución temporal no es creciente, por lo que no se podría calcular un diferencial de crecimiento del parque de vivienda vacacional de extranjeros a partir de ella.

Tabla 74 Extranjeros alojados en Vivienda en Propiedad

Año	Número de extranjeros alojados en vivienda en propiedad
1999	5.892.675
2000	4.480.989
2001	5.677.308
2002	5.680.448

Unidad: Absolutos
Base: Viajeros extranjeros
Fuente: Frontur y Elaboración propia

Descritas las dos opciones más favorables para el cálculo de la demanda de vivienda extranjera, se ha decidido trabajar con la primera opción por la estabilidad de los datos, solidez en la definición y longevidad de la serie.

Elegida la variable a explicar, el siguiente cometido es encontrar el conjunto de variables que se consideran a priori responsables del comportamiento de la demanda extranjera. Considerando que nada tienen que ver los indicadores que inciden en la demanda nacional con la extranjera, tras un análisis pormenorizado e individualizado de un conjunto elevado de variables, se han considerado explicativas de la demanda a las siguientes variables:

- IPC General de España. La evolución del coste de la vida en España puede condicionar la adquisición de una vivienda vacacional para pasar largas temporadas.
- Variación del precio de la vivienda en costa, que condicionará la adquisición de la segunda residencia por parte los extranjeros.
- Renta per cápita del país de origen. La capacidad adquisitiva de cada uno de los principales focos emisores de turismo en España será un condicionante que favorezca la adquisición de una vivienda vacacional.
- Tasa de paro del país de origen. Indicador con una relación inversa a la demanda, detraerá la demanda de cada uno de los principales potenciales compradores de vivienda vacacional cuando más elevada sea.
- Tipo de cambio en los países que no tienen el Euro y conversión aquellos que actualmente lo comparten con España.
- Comparativa de niveles de precios. Se establece un indicador que relaciona el coste de la vida de cada uno de los países con España, siendo superior a uno si el coste en España es más barato y menor que uno si el coste en España es más caro.
- Volumen total de turistas llegados a España. El conjunto de turistas llegados desde cada uno de los principales focos de origen condicionará la compra de vivienda vacacional por parte de un porcentaje indeterminado de los visitantes.

Determinadas la variable dependiente y las independientes, indicar que el conjunto de individuos que se analizarán son los diversos años de los que se dispone información de las variables.

$$VIV = a + b \times IPC + c \times PRC + \sum_i d_i \times REN_i + \sum_i e_i \times PAR_i + \sum_i f_i \times CAM_i + \sum_i g_i \times NPR_i + \sum_i h_i \times TU_i$$

Una vez descritos los elementos que intervienen en el análisis, se formula el modelo de regresión lineal n-dimensional.

donde

VIV:	Viviendas vacacionales demandadas.
IPC:	Variación anual del Índice de Precios al Consumo general.
PRC:	Variación del precio de la vivienda en costa.
REN _i :	Renta per cápita del país i.
PAR _i :	Tasa de paro sobre la población activa del país i.
CAM _i :	Tipo de cambio con el euro del país i .
NPR _i :	Comparativa de niveles de precios del país i respecto a España.
TU _i :	Volumen total de turistas llegados a España del país i.
a, b, c, d _i , e _i , f _i , g _i , h _i :	Coefficientes del modelo.

Los países analizados como principales focos emisores de turismo (generalizados con el subíndice i) son: Alemania, Francia, Italia, Portugal, Reino Unido, Noruega, Holanda y un último país "imaginario" que recoge al resto de países Europeos que emiten turismo a España.

Una vez estimado un primer modelo, se hace imprescindible efectuar el pertinente análisis de multicolinealidad, especialmente cuando estamos trabajando con tantas variables simultáneamente.

Descartadas aquellas variables perjudiciales para el modelo, quedan como resultantes dos factores, los cuales recogen cada uno de los grandes condicionantes que afectan a la demanda de vivienda vacacional por parte de extranjeros:

REN _i :	Factor que mide la capacidad adquisitiva de los principales focos turísticos que llegan a España.
NPR _i :	Factor que mide la competitividad de España respecto a otros potenciales destinos de compra.

Por tanto, el modelo final resultante ha sido el siguiente:

$$VIV = a + \sum_i b_i \times REN_i + \sum_i c_i \times NPR_i$$

donde

VIV:	Viviendas vacacionales demandadas.
REN _i :	Renta per cápita del país i.
NPR _i :	Comparativa de niveles de precios del país i respecto a España.
a, b _i , c _i :	Coefficientes del modelo.

Mediante la pertinente transformación de los coeficientes, se obtiene un nuevo modelo de más sencilla comprensión, el cual se puede formular:

$$VIV = a + b \times REN + c \times NPR$$

donde

VIV:	Viviendas vacacionales demandadas.
REN:	Renta per cápita extranjera. Es la media de todas las rentas ponderadas por la parte proporcional de los coeficientes b _i intrínsecos a cada país.
NPR:	Comparativa de niveles de precios extranjera. Es la media de todos los niveles de precios ponderados por la parte proporcional de los coeficientes c _i intrínsecos a cada país.

a, b, c: Coeficientes del modelo. b y c adquieren la parte común de todos los bi y ci respectivamente.

Para apreciar la incidencia de las dos variables explicativas, se muestran los valores de los nuevos coeficientes estandarizados, de tal forma las diferencias de escala no afecten al peso de cada una de ellas:

b = 0,823367253533849
c = 0,182842455432656

Una primera apreciación es el signo de los coeficientes, de tal modo que la renta per cápita ejercerá como elemento impulsor de la demanda cuanto mayor sea su crecimiento. Independientemente, cuanto mayor sea la comparativa de precios extranjeros (España sea más barato en relación con los demás), la demanda de vivienda se verá incrementada.

Una segunda lectura de los coeficientes nos permite apreciar que el valor absoluto de b es muy superior al de c, de tal modo que, como ocurriese en la demanda nacional, variaciones en la renta incidirán en mayor medida en la variable dependiente que oscilaciones en la comparativa de precios.

Con el modelo definido, el paso siguiente es estimar los valores futuros de las variables dependientes. En relación con la renta per cápita de cada uno de los países, se han analizado los valores de los últimos años, detectándose una tendencia lo suficientemente estable en el tiempo como para pensar que no se producirá un punto de inflexión a corto o medio plazo. Por este motivo, para cada una de los países analizados, como ocurriera en la demanda nacional, se han estimado los valores futuros mediante modelos multiplicativos.

Finalmente, para la realización de las previsiones de la comparativa de precios, se han establecido predicciones independientes de los indicadores de cada uno de los países (incluido España), para posteriormente efectuar el cálculo de la relación entre ellos. Durante los últimos años se aprecia que las tendencias, distintas entre los países, son lo suficientemente estables sobre su propio pasado como para poder utilizar modelos aditivos o multiplicativos.

Establecidos los valores futuros de las variables explicativas para cada uno de los países analizados, se han calculado las medias ponderadas futuras de la renta per cápita y de la comparativa de precios según los parámetros del modelo para, finalmente, obtener el volumen de viviendas vacacionales que se van a demandar en los próximos años por parte de extranjeros (Tabla 75).

Tabla 75 Demanda Extranjera de Vivienda Vacacional

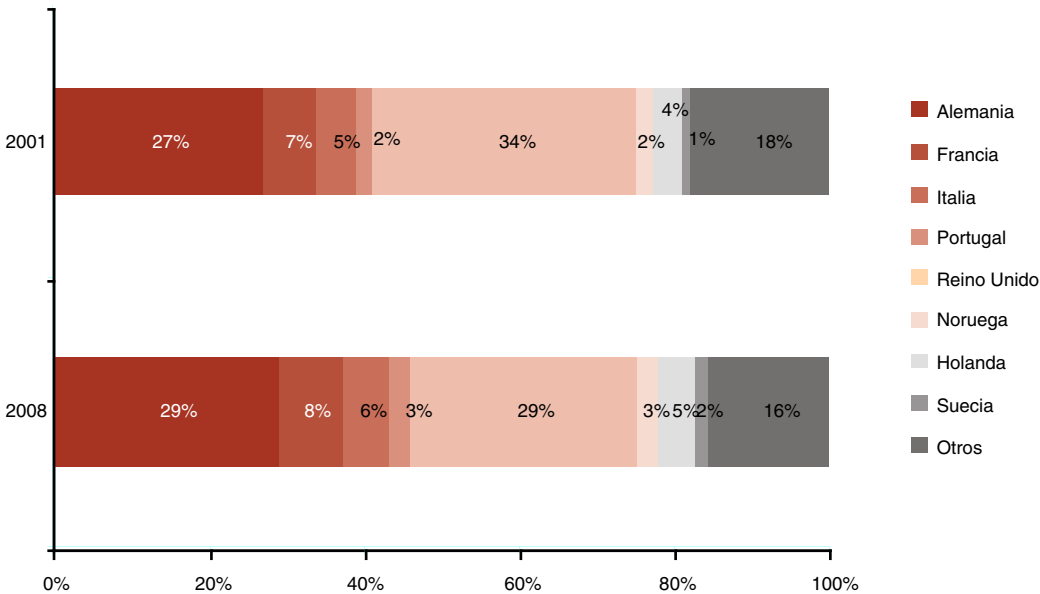
AÑO	DEMANDA
1994	18.094
1995	21.000
1996	23.867
1997	30.690
1998	36.291
1999	42.800
2000	48.988
2001	51.341
2002	56.550
2003	56.566
2004	55.596
2005	60.453
2006	65.512
2007	70.784
2008	76.283

Unidad: Absolutos
Base: Número de viviendas vacacionales
Fuente: Elaboración propia

Si se recuerda, la variable dependiente recoge los cobros exteriores como consecuencia de la adquisición por no residentes a residentes sin especificar en ningún momento si se trata de un inmueble a estrenar o usado. Por tanto, las cifras anteriormente reflejadas se corresponden tanto con la demanda extranjera de vivienda nueva como de segunda mano.

Tal como se hiciera con la demanda nacional, se efectúa una comparativa de la distribución de la demanda de viviendas vacacionales atendiendo a los principales focos de origen en el año 2001 con la prevista en el año 2008, de tal forma que se pueda apreciar si existirá un cambio en la tendencia de la demanda extranjera de vivienda vacacional (Gráfico 125).

Gráfico 125 Distribución de la demanda extranjera de vivienda vacacional según país de residencia



Unidad: Porcentajes
Base: Viviendas vacacionales
Fuente: Elaboración propia

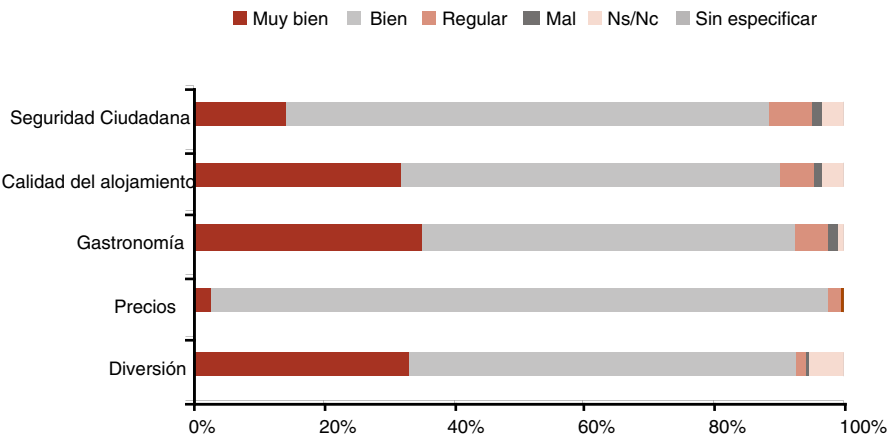
Existe una elevada concentración de la demanda de vivienda vacacional agrupada en manos de británicos y alemanes, la cual continuará en el futuro, aunque países como Noruega o Suecia van a ganar un peso relativo en el reparto de las nuevas adquisiciones.

Dentro de una cierta estabilidad hay que destacar que con la entrada de nuevos compradores de otros países, Reino Unido va a mermar su peso en relación con el total, no estimándose un descenso en el valor absoluto de viviendas adquiridas. El peso relativo del resto de países que pueden comprar vivienda en España no va a incrementarse porcentualmente a medio plazo, pues no se espera un descenso significativo en la cuota de mercado de los ya compradores potenciales.

3.3.3. Estimación agregada

El total de la demanda de vivienda vacacional en España es el resultado de la agregación de dos grandes componentes: demanda nacional y demanda extranjera. Sumando ambos componentes, se observa que la demanda total resultante superará las 100.000 unidades, experimentando incrementos anuales que se irán atenuando con el paso del tiempo (Tabla 76).

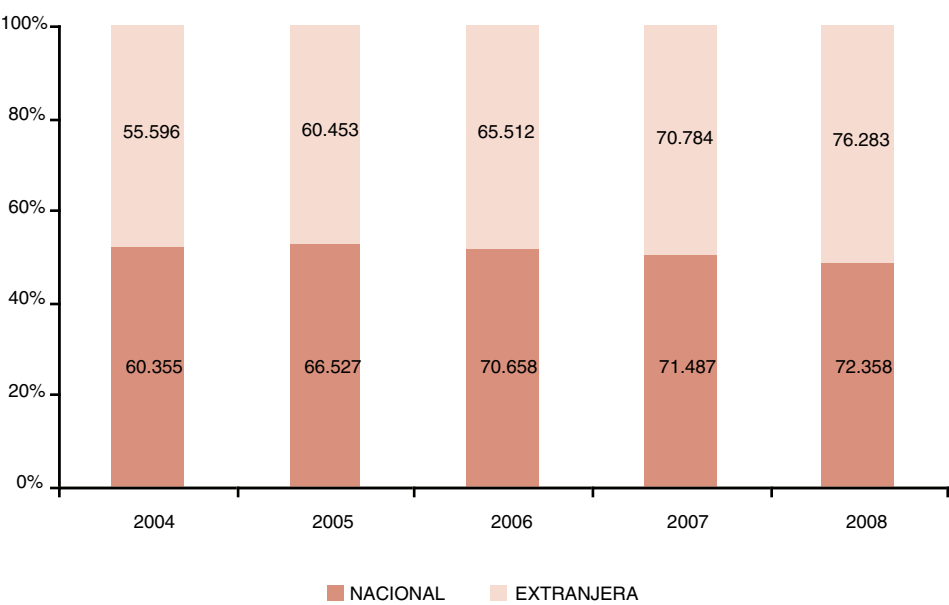
Tabla 76 Demanda Total de Vivienda Vacacional



Unidad: Absolutos y porcentajes
Base: Número de viviendas vacacionales
Fuente: Elaboración propia

Aproximadamente la mitad de la demanda de vivienda vacacional proviene de extranjeros y se prevé que adquiera más peso, siendo superior a la nacional al final del periodo de previsión (Gráfico 126).

Gráfico 126 Distribución de la demanda de vivienda vacacional según nacionalidad del demandante



Unidad: Absolutos
Base: Número de viviendas vacacionales
Fuente: Elaboración propia

Un dato que aporta la encuesta realizada a los promotores es que el 59% de los entrevistados piensa que la distribución de competidores potenciales, citada en el punto 3.1., de España se modificará a corto plazo, el resto piensa que se mantendrá de la misma manera.

Los principales motivos que se aducen para pensar en el cambio de la estructura de competidores son el aumento de la cuota de mercado de Alemania debido a la recuperación económica, de los países escandinavos (Noruega, Dinamarca, Suecia y Finlandia) y del mercado anglosajón.

3.3.4. Aproximación a la situación de la demanda de los países de la UE

Como se ha podido apreciar en los modelos de estimación, la renta juega un papel fundamental en la potenciabilidad de un país como posible comprador de vivienda vacacional. Otro elemento importante es la edad de la población, sobre todo pensando en que el comportamiento actual indica que un importante grupo de demandantes adquieren su vivienda en España como consecuencia de una jubilación o pensando en una jubilación futura.

En primer lugar, hay que pensar que para que cualquier país de la recién ampliada Unión Europea se convierta en un potencial comprador de vivienda en nuestro país, lo tiene que hacer una parte importante de su población. En casi todos ellos, existen grupos de hogares con rentas elevadas pero son reducidos en comparación con el comportamiento que pueden presentar los principales demandantes de vivienda vacacional actuales.

Analizando los datos considerados, actualmente están comprando vivienda en nuestro país aquellos hogares que disponen de una renta más elevada y en algunos casos como Irlanda, Países Bajos e incluso Reino Unido, con una población relativamente más joven que la del resto de países miembros de la UE.

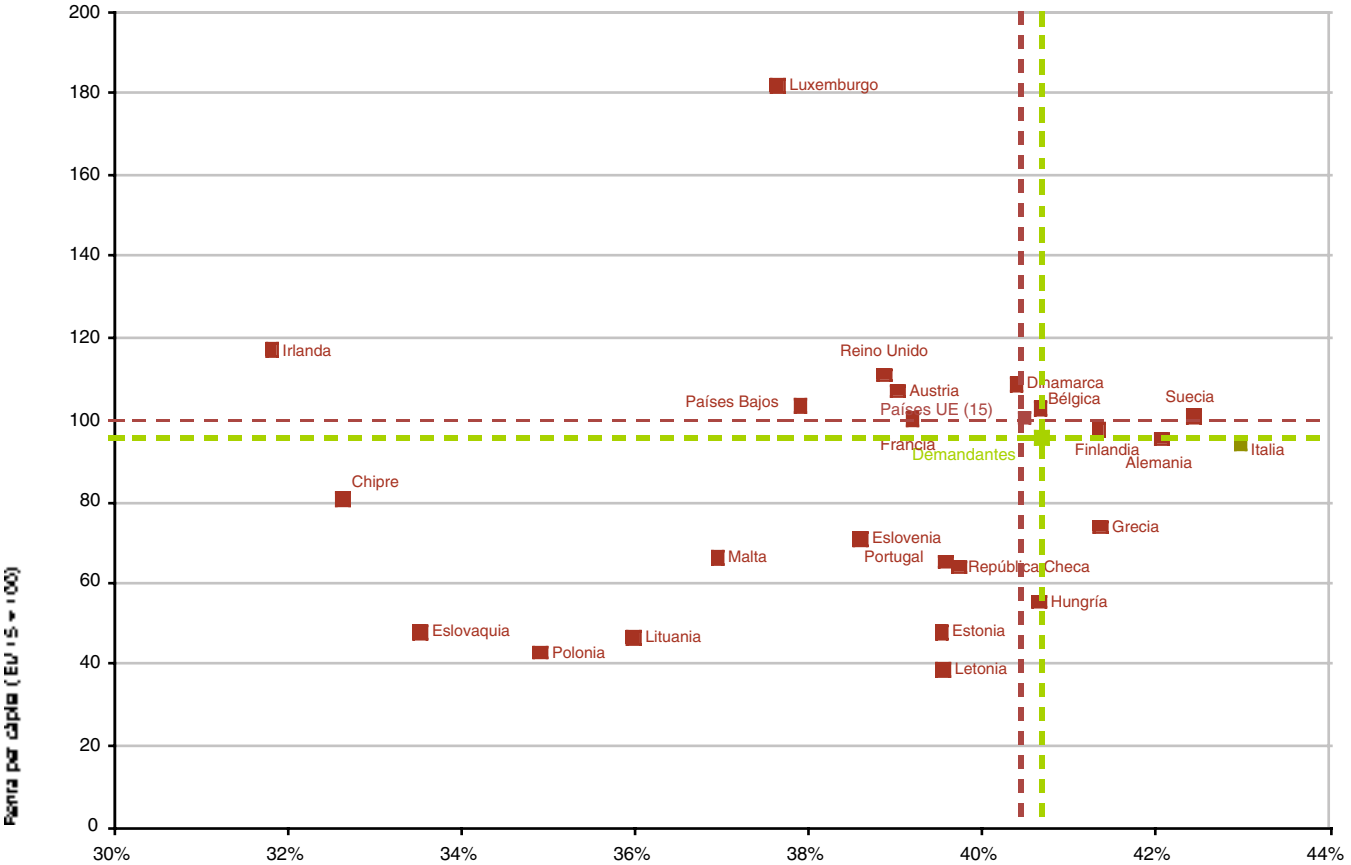
Estudiando los resultados que se obtienen teniendo en cuenta el porcentaje de población que tiene más de 45 años, se observa que (Gráfico 127):

- Hay un conjunto de países con unas características similares: Dinamarca, Bélgica, Finlandia, Alemania, Suecia, Francia, Austria, Italia y Reino Unido.
- Un segundo grupo presenta niveles de renta situados por encima de la media, tanto de los mayores demandantes de vivienda en España, como de los 15 UE, pero con poblaciones notablemente más jóvenes: Luxemburgo, Países Bajos e Irlanda.
- El resto de los países presenta, sobre todo, niveles de renta notablemente inferiores al resto, con diferentes grados de envejecimiento de su población.

Dentro de este grupo y descartando aquellos países que disponen de su propio mercado de vivienda vacacional, se pueden destacar como aquellos países que en un futuro a medio plazo pueden situarse en los actuales niveles de renta y población que tienen otros que ya compran vivienda en España, a República Checa, Eslovenia y Hungría.

Países como Estonia y Letonia tienen actualmente porcentajes de población por encima de los 45 años similares a Francia o Reino Unido, pero con niveles de renta mucho más bajos. El grupo formado por Eslovaquia, Polonia y Lituania tiene rentas bajas y población más joven.

Gráfico 127 Posicionamiento de los países de la UE respecto a su renta y el porcentaje de la población total que supera los 45 años de edad



Unidad: Absolutos y porcentajes
Base: Índice de Renta per cápita UE (15) =100 y pirámide poblacional de cada país
Fuente: Eurostat y elaboración propia

Si se analizan los resultados teniendo en cuenta la población en edad de jubilación, los resultados son similares, apreciándose actualmente una importante diferenciación, sobre todo en niveles de renta entre los países compradores de vivienda en España y aquellos que pueden representar en un futuro un mercado potencial importante (Gráfico 128).

Gráfico 128 Posicionamiento de los países de la UE respecto a su renta y el porcentaje de la población total que supera los 65 años de edad



Unidad: Absolutos y porcentajes
Base: Índice de Renta per cápita UE (15) =100 y pirámide poblacional de cada país
Fuente: Eurostat y elaboración propia

4.- Elementos de la oferta futura de viviendas vacacionales

En el presente capítulo se ofrece información sobre las tendencias actuales de la oferta de vivienda vacacional, tomando como referencia diferentes puntos de partida:

- Urbanístico: comentando la legislación autonómica actual en las comunidades autónomas a las que pertenecen los municipios de la zona VIVE.
- De Producto: presentando la opinión de los promotores que actúan en el mercado de vivienda vacacional sobre las tipologías de vivienda que se ofertan, así como las tendencias que se esperan en el mercado en un futuro próximo.
- De Comunicación: analizando los medios por los que el público objetivo de la vivienda vacacional se informa a la hora de adquirir el producto.
- De Precio: realizando una previsión de la variación del precio que se espera en cada una de las provincias a las que pertenecen los municipios de la zona VIVE a corto plazo.

4.1.- La legislación autonómica como medio del desarrollo de la oferta de vivienda vacacional

Se presenta en este punto como recoge la legislación autonómica de cada una de las comunidades autónomas incluidas en la zona VIVE el caso particular de la vivienda vacacional, tratada en la mayor parte de las ocasiones como vivienda turística. Esta legislación marca en su inicio el futuro desarrollo de la oferta de vivienda vacacional que se pueda desarrollar en cada comunidad autónoma en un futuro inmediato.

4.1.1.- Cataluña

Respecto de litoral de Cataluña, en la actualidad se elaborando el Plan Director Urbanístico del Sistema Costero de Cataluña, por lo que mediante Edicto de 5 de febrero de 2004, sobre una resolución del consejero de Política Territorial y Obras Públicas referente a todos los municipios del litoral de Cataluña, se ha introducido una moratoria tanto de planeamiento urbanístico como de licencias, como medida cautelar, en el suelo no urbanizable y en el suelo urbanizable no delimitado, que se encuentren comprendidos dentro de una franja de 500 metros de anchura, aplicada en proyección horizontal tierra adentro, desde el límite interior de la ribera del mar, en todo el litoral de Cataluña.

Para garantizar la eficacia del futuro Plan director urbanístico del sistema costero se ha procedido a suspender en concreto la tramitación de:

- Los planes especiales urbanísticos en suelo no urbanizable y en suelo urbanizable no delimitado.
- Los planes parciales urbanísticos de delimitación y las licencias para obras provisionales, promovidos en suelo no urbanizable dentro de la franja de los 500 metros y en suelo urbanizable no delimitado emplazado totalmente o parcialmente dentro de la referida franja.
- El otorgamiento de las licencias de edificación y las licencias para obras provisionales en suelo no urbanizable y en suelo urbanizable no delimitado. La suspensión abarca todas las solicitudes en curso de tramitación referidas a cualquier uso, incluidas las obras nuevas de ampliación de construcciones ya existentes, cuando las construcciones se proyecten o estén emplazadas totalmente o en parte dentro de la franja de 500 metros.

La duración de la suspensión de tramitaciones de licencias será hasta la aprobación inicial del Plan Director Urbanístico del Sistema Costero y, como máximo, por un año, sin perjuicio de la suspensión preceptiva que se pudiera acordar junto con la aprobación inicial el mismo.

Los municipios a los que afecta esta suspensión son los siguientes: L'Armentera, Cadaqués, Castelló d'Empúries, Colera, L'Escala, Llançà, El Port de la Selva, Portbou, Roses, Sant Pere Pescador, Torroella de Montgrí, Pals, Begur, Palafrugell, Mont-ras, Palamós, Calonge, Castell-Platja d'Aro, Santa Cristina d'Aro, Sant Feliu de Guíxols, Tossa de Mar, Lloret de Mar, Blanes, Malgrat de Mar, Santa Susanna, Pineda de Mar, Calella, Sant Pol de Mar, Canet de Mar, Alella, Arenys de Mar, Caldes d'Estrac, Sant Vicenç de Montalt, Sant Andreu de Llavaneres, Mataró, Cabrera de Mar, Vilassar de Mar, Premià de Mar, Premià de Dalt, Teià, El Masnou, Montgat, Badalona, Sant Adrià de Besòs, Barcelona, El Prat de Llobregat, Viladecans, Gavà, Castelldefels, Sitges, Sant Pere de Ribes, Vilanova i la Geltrú, Cubelles, Cunit, Calafell, El Vendrell, Roda de Barà, Creixell, Torredembarra, Altafulla, Tarragona, Vila-seca, Salou, Vinyols i els Arcs, Cambrils, Mont-roig del Camp, Vandellòs i l'Hospitalet de l'Infant, l'Ametlla de Mar, El Perelló, L'Ampolla, Deltebre, Sant Jaume d'Enveja, Amposta, Sant Carles de la Ràpita y Alcanar.

4.1.2.- Comunidad Valenciana

En la actualidad en la Comunidad Valenciana se está tramitando el Proyecto de Ley de Ordenación del Territorio y Protección del Paisaje de la Comunidad Valenciana (PLOTTP). No obstante hasta que no se apruebe definitivamente seguirá en vigor la Ley 6/1989, de 7 de julio, de Ordenación del Territorio de la Comunidad Valenciana.

El articulado del PLOTTP, regula la incidencia de las acciones urbanísticas sobre el paisaje y sus efectos urbanístico-territoriales y socio-económicos. Así respecto de la ordenación del litoral prevé:

- La prohibición, de forma cautelar, de reclasificar suelo en una franja de 500 metros paralela a la línea de costa. El suelo ya clasificado como urbanizable deberá situar las zonas verdes en primera línea de la costa.
- La creación de un Plan de Acción Territorial respecto del Litoral.

El Consejo Económico y Social de la Comunidad Valenciana en dictamen de 18 de diciembre de 2003 respecto del citado Anteproyecto de Ley, considera necesario, respecto de la ordenación del litoral que para un desarrollo urbanístico del litoral respetuoso con los recursos naturales añadir un nuevo criterio de ordenación de la franja costera. Así, la ocupación urbanística del litoral evitará la formación de continuos urbanizados de viviendas y alojamientos de temporada entre municipios costeros, donde los nuevos usos industriales y asimilados se ubicarán fuera de la franja costera delimitada por un kilómetro tierra adentro desde el límite inferior de la ribera del mar.

Por otro lado, el borrador de ley ya no prevé procesos de autorización para nuevas construcciones de viviendas de segunda residencia en zonas que, tienen carencias hídricas o bien que implique una mayor demanda de agua. En estas situaciones se necesitaba un certificado municipal sobre la disponibilidad de agua, el anteproyecto de Ley, reduce las exigencias para cualquier nueva utilización del suelo que implique un mayor consumo de agua, por lo que se hace más permisivo en la implantación de usos «residenciales, industriales, terciarios, agrarios u otros».

4.1.3.- Región de Murcia

El modelo turístico histórico del litoral de la Región responde a una fórmula vacacionista, con una acentuada estacionalidad de su afluencia, de carácter marcadamente nacional, con una motivación fundamentada en el disfrute del sol y la playa y de forma secundaria de sus productos de salud y de turismo náutico desde sus orígenes, con un entorno urbano de calidad variable según qué zona y una insuficiente oferta complementaria, consecuencia de una oferta mayoritaria de segunda residencia que incluye una insuficiente definición del producto turístico. Respecto a los equipamientos, la zona litoral se caracteriza por una situación de partida deficitaria en relación al resto del territorio peninsular.

La acusada estacionalidad característica del desarrollo del litoral no hace sino dificultar la adecuada planificación de los equipamientos a las necesidades de la población, esta situación de partida se pretende atajar con la aprobación de las Directrices y Plan de Ordenación del Litoral de la Región de Murcia y con la Actuación de Interés Regional de Marina de Cope.

El modelo territorial del litoral de la Región de Murcia se caracteriza por ser un espacio con acusado contraste entre el litoral sur-occidental, con zonas vírgenes y escaso desarrollo turístico con una economía basada fundamentalmente en la agricultura, y la parte oriental, con fuertes densidades turísticas, muy ocupada, con un alto grado de desarrollo en cuanto a infraestructuras, aunque con dotaciones de equipamientos y servicios públicos, con un nivel de renta alto, en comparación con el resto de la Región. Además ha de tenerse en cuenta, la parte de territorio de litoral que se encuentra protegida y la Actuación de Interés Regional (AIR) de Marina de Cope.

Los Espacios Naturales Protegidos suponen aproximadamente el 20% del litoral, protegido por diversas figuras de protección ambiental. Así en la zona de litoral existen, dieciocho Lugares de Importancia Comunitaria (LIC) quince terrestres y tres marítimos y nueve Zonas de Especial Protección para las Aves (ZEPA).

El territorio de la Región de Murcia se ha estructurado en Áreas Funcionales, zonas con un comportamiento socioeconómico homogéneo, así como elementos geográficos y físicos comunes que posibilitan una ordenación y desarrollo unitario, y estas a su vez, se dividen en distintas subáreas.

Área Funcional Cartagena-Mar Menor: Subárea Campo de Cartagena, subárea La Unión-Portmán-Atamaría, subárea Arco Sur, subárea La Manga-Cabo de Palos, Subárea Arco Norte.

En este sentido cabe destacar el subárea del Mar Menor por su especialidad turística, creando un área de continuidad con la banda costera de la provincia de Alicante, de intensa actividad y muy urbanizada, basada en el aprovechamiento de la ribera del Mar Menor y La Manga como lugares de veraneo y segunda residencia.

En ella se observa que coexisten tres modelos turísticos diferenciados: por un lado un modelo basado en el desarrollo de una nueva ciudad, La Manga, con hoteles y predominio de la segunda residencia, por otro el modelo de desarrollo asociado a un núcleo tradicional, San Pedro, San Javier, Los Alcázares, Los Urrutias, Los Nietos, Cabo de Palos, y, finalmente, las urbanizaciones, Mar de Cristal, Playa Honda, Islas Menores y Atamaría.

En Atamaría, al sur del Mar Menor, separada de la Costa y adosada a las primeras estribaciones de la cordillera litoral, se encuentra el primer ejemplo importante de urbanización de alta calidad no destinada a un turismo de sol y playa, cuenta con un hotel de cinco estrellas y una urbanización de alta calidad con dotación comercial y tres campos de golf. En este momento se considera un ejemplo a seguir, por su capacidad de atraer turismo durante todo el año.

El Proyecto de Decreto de Aprobación de las Directrices y Plan de Ordenación del Litoral de la Región de Murcia (PDADPOL) en su artículo 49 prevé que los nuevos desarrollos urbanísticos en suelo urbanizable sin sectorizar, deberán destinar como mínimo un 25% de su aprovechamiento a usos turísticos, exclusivamente establecimientos hoteleros y apartamentos turísticos, pudiendo computar dentro de este porcentaje hasta un 5% de equipamientos turísticos. En los municipios de Fuente Álamo y Torre Pacheco este porcentaje será de un 20%. Esta determinación también será de aplicación, a los suelos no urbanizables que pasen a urbanizables para realizar nuevos desarrollos urbanísticos, a partir de la entrada en vigor de las DPOL.

Así mismo el artículo 54 del PDADPOL, establece que los nuevos sectores urbanizables colindantes con suelos incluidos en la categoría de Suelo de Protección Ambiental incluirán espacios de amortiguación en las zonas limítrofes con los suelos incluidos en dicha categoría. Esta disposición no será de aplicación a los suelos urbanos y urbanizables sectorizados que tengan dicha clasificación a la entrada en vigor de las DPOL.

En atención al Área Funcional Campo de Cartagena-Mar Menor, en el artículo 57 del PDADPOL se prevé que los Ayuntamientos podrán, a solicitud de los interesados, incrementar el aprovechamiento urbanístico en un 20% de todos los suelos urbanos o urbanizables sectorizados que cambien su calificación de uso residencial a uso turístico hotelero, o bien incrementar el 35% cuando este aumento vaya destinado íntegramente a las zonas comunes de los establecimientos hoteleros. Además determina la obligación de incorporar zonas de amortiguación o "ventanas" entre las zonas urbanizadas en el entorno del Mar Menor, así los nuevos crecimientos deberán ejecutarse a cierta distancia de las zonas protegidas, utilizando para ello espacios de amortiguación.

Respecto del subárea de La Manga-Cabo de Palos, el artículo 65 de la PDADPOL establece que las administraciones competentes fomentarán el uso turístico, teniendo carácter prioritario el desarrollo turístico de las zonas de El Vivero, Veneziola y Calarreona.

Área Funcional del Litoral Sur Occidental: Subárea Cartagena-Mazarrón y subárea Águilas-Lorca.

Este área en los últimos años ha experimentado un cambio hacia el turismo, la cual cuenta con importantes recursos sin explotar, ya que goza de la mayor longitud de litoral sin urbanizar.

En la Subárea Cartagena-Mazarrón, la zona de Cartagena Oeste se caracteriza por tener una gran parte de su suelo incluida en el LIC de la Sierra de la Muela y Cabo Tiñoso. El resto está destinado principalmente a agricultura bajo invernadero y, casi sin solución de continuidad, a uso turístico en urbanizaciones costeras, cuyo esquema de ocupación turística del suelo es similar al del sur del Mar Menor, pero con peor calidad de ordenación.

Por su parte la Zona de Mazarrón se caracteriza por la complementariedad turismo-agricultura. En la costa se ha desarrollado la ciudad de vacaciones constituida por el continuo formado por Puerto de Mazarrón y Bolnuevo se está ocupando con fines turísticos con desarrollos similares a los de la Subárea de Cartagena Oeste, destinados a segunda residencia. Hacia Águilas no existen desarrollos turísticos, coexisten invernaderos, pequeños núcleos y calas en estado natural.

El subárea Águilas-Lorca, es la zona más alejada hacia el Suroeste. Como elemento central está el núcleo de Águilas, con un entorno menos desarrollado que el del resto del litoral, incluyendo la parte litoral del Municipio de Lorca. El origen principal del turismo se localiza en la próxima ciudad de Lorca. El desarrollo turístico está también basado en la segunda residencia, tanto en el interior de la ciudad como en urbanizaciones próximas y el núcleo de Calabardina. En este espacio se encuentran los últimos espacios litorales vírgenes del Mediterráneo, con una dotación aún menor de equipamientos y servicios. Debido a que el desarrollo ha estado muy constreñido por la falta de accesibilidad, que se ha visto resuelto con la Autovía Lorca-Águilas.

El Proyecto de Decreto de Aprobación de las Directrices y Plan de Ordenación del Litoral de la región de Murcia (PDADPOL) establece (en su artículo 67) la reserva de una franja de 500 metros para usos turísticos en los espacios colindantes con el espacio costero, situándose fuera de dicha franja la edificación destinada a uso residencial. Se excluyen de esta determinación el espacio comprendido entre San Ginés y La Azohía, así como los suelos urbanos y urbanizables sectorizados que tengan dicha clasificación a la entrada en vigor de las DPOL.

La Actuación de Interés Regional de la Marina de COPE

Su regulación se fundamenta en la inexistencia de una oferta turística de calidad, la acusada estacionalidad que conlleva el modelo de desarrollo urbanístico actual y la presencia de zonas vírgenes en el litoral murciano con valores naturales susceptibles de protección. El modelo de desarrollo urbanístico de la AIR de Marina de Cope se encuentra a mitad de camino entre la fórmula del resort autónomo y el espacio residencial turístico abierto. Esta solución mixta permite adaptar los nuevos desarrollos al marco espacial del entorno mediterráneo en el que tiene lugar, fijar la población estable en este espacio de nueva creación y contribuir a la rentabilidad de las inversiones iniciales. Las grandes infraestructuras hoteleras se compaginarán así con importantes equipamientos deportivos, comerciales, sanitarios, educativos y de ocio así como con espacios residenciales integrados en la trama urbana.

Su regulación se establece en los artículos 40 y 41 del Proyecto de Decreto de Aprobación de las Directrices y Plan de Ordenación del Litoral de la región de Murcia (PDADPOL) en los cuales se determina que el proceso de urbanización de la zona Marina de COPE cuya ubicación linda al Norte con el Lomo de Bas, al Sur con Cabo Cope, al Este con el Mar Mediterráneo y al Oeste con las carreteras D-13, D-14 y D-20 y la futura autopista Cartagena- Vera. El litoral sobre el que se actuará tiene una longitud de alrededor de 6,5 kilómetros. Las áreas de acción se estructurarán de forma racional y coherente, donde los usos turísticos se ubicarán preferentemente en una franja de 500 metros de profundidad medidos desde el límite interior de la ribera del mar.

El AIR Marina de COPE, deberá adaptarse a las siguientes características y Normas de su desarrollo :

CARACTERÍSTICAS Y NORMAS DE DESARROLLO AIR MARINA DE COPE	
SUPERFICIE AREA INCLUIDOS SISTEMAS GENERALES	21.276.621 m²s.
INDICE DE EDIFICABILIDAD INCLUIDOS SISTEMAS GENERALES	0,14 m2e/m²s.
SUELO DESTINADO A SISTEMAS GENERALES	20% del Área.
SUELO DESTINADO A USO DEPORTIVO	25% del Área.
SUELO DESTINADO A USO TURÍSTICO Y RESIDENCIAL	55% del Área.

La distribución de edificabilidades establece conforme a las siguientes determinaciones:

DISTRIBUCIÓN DE LA EDIFICABILIDAD	
EQUIPAMIENTOS	10% Edificabilidad Total
ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS	35% Edificabilidad Total.
RESIDENCIAL	55% Edificabilidad Total

La oferta turística global rondaría las 23.000 plazas, mientras que la zona residencial contaría con aproximadamente 11.000 viviendas. La edificabilidad para uso turístico se ha distribuido al 50% entre hoteles y apartahoteles. Así las unidades de alojamiento suponen un total de 10.294 u.a. Por su parte la zona residencial se corresponde con un modelo de mínima densidad y alta calidad, con un total de 10.968 viviendas.

Las zonas deportivas se podrían distribuir inicialmente en 5 campos de golf de 18 hoyos (de 50 Has. de media), 10 campos de fútbol, 10 áreas deportivas por cada unidad residencial y una zona de hipica. La zona de equipamientos alberga 10 zonas comerciales, 1 hipermercado, 10 zonas de ocio, salas de fiestas,..., casino y parques de atracciones y acuáticos.

4.1.4.- Andalucía

Las áreas litorales andaluzas aparecen como el ámbito en el que mayores transformaciones se han producido en las últimas décadas, lo que se traduce en la actualidad en importantes problemas de ordenación espacial y de gestión de recursos naturales que pueden llegar en ocasiones a cuestionar la perdurabilidad del modelo de desarrollo a medio y largo plazo.

Entre los fines de la actividad urbanística que se recogen en el artículo 3 de la Ley Ordenación Urbanística de Andalucía (Ley 7/2002, de 17 de diciembre, LOUA), está la protección y adecuada utilización del litoral que se conseguirá a través de los Planes de Ordenación del Territorio y por los Planes Generales que serán los encargados de la protección y el tratamiento adecuado del litoral de acuerdo con sus características y valores.

El artículo 17 de la LOUA establece la densidad y, en su caso, edificabilidad para los sectores de suelo urbano no consolidado y urbanizable, que serán adecuadas y acordes con el modelo adoptado de ordenación, general y por sectores, y por tanto, proporcionadas a la caracterización del municipio, ajustándose al carácter del sector por su uso característico residencial, industrial, terciario o turístico.

Criterios de Ordenación Sectores de uso característico Residencial:

USO CARACTERÍSTICO RESIDENCIAL	
DENSIDAD MÁXIMA	75 viviendas por hectárea
EDIFICABILIDAD MÁXIMA	1,00 m²e/m²s
DOTACIONES PÚBLICAS	12 - 34 m²s/m²edif.residencial
PARQUES Y JARDINES	18 - 21 m²s/m²edif.residencial
PLAZAS APARC. PÚBLICO	0,5 - 1,00 p/ 100 m²edif.

Criterios de Ordenación Sectores de uso característico Turístico:

USO CARACTERÍSTICO TURÍSTICO	
EDIFICABILIDAD MÁXIMA	0,30 m²e/m2s
DOTACIONES PÚBLICAS	5 - 10 % Superficie Ámbito.
PARQUES Y JARDINES	20 % Superficie Ámbito
PLAZAS APARC. PÚBLICO	1,00 - 1,50 p/ 100 m²edif.

El "turismo residencial" no puede subsumirse en el concepto "turismo" consecuencia de lo cual el uso global turístico que reconoce la LOUA no recoge la figura de la segunda residencia, por lo que se ha de interpretar como una subespecie incluida en la general de uso residencial.

Según la legislación andaluza, sobre el espacio litoral confluyen multitud de usos que compiten entre sí. Dado que este espacio es limitado, se evidencia una clara incapacidad de acoger todos estos usos en el futuro. El crecimiento sin límites de la industria turística y de las segundas residencias, con la consiguiente masificación urbanística, está suponiendo la pérdida de prestigio y de competitividad de amplias zonas del litoral. Por lo que se debe analizar la capacidad de carga de los espacios litorales, que en algunos municipios está más que superada y limitar, incluso, paralizar el crecimiento de segundas residencias, ya que la economía turística no se puede basar en la construcción de carácter residencial, sino en el alojamiento. Por lo que en los nuevos desarrollos turísticos, (en atención a las conclusiones extraídas sobre las jornadas de conservación del litoral andaluz y que podrían determinar la ordenación del mismo en los futuros Planes de Ordenación Territorial) deben primar los usos hoteleros, que generan más empleo y valor añadido que los residenciales, consumiendo menos recursos y suelo.

La especialización turística del litoral andaluz presenta tres grandes tendencias:

- 1.- Las áreas turísticas especializadas, con un distinto grado de consolidación, y cuyo modelo más significativo es el de la Costa del Sol.
- 2.- Las zonas del litoral de Almería, Cádiz, Granada y Huelva se están consolidando como nuevos centros turísticos nacionales e internacionales, basados en una oferta y un medio ambiente de gran calidad, y en la progresiva mejora de su accesibilidad.
- 3.- Las áreas litorales en las que coexisten las actividades turísticas y las nuevas agriculturas, aún con rasgos diferenciados, se encuentran el resto de tramos del litoral andaluz: la costa atlántica, la Costa del Sol oriental, la Costa Tropical de Granada y la Costa oriental de Almería.

En la actualidad se están tramitando, en virtud del Plan de Ordenación Territorial de Andalucía (aprobado mediante el Decreto 103/1999 de la Junta de Andalucía) Planes de Ordenación del Territorio de ámbito subregional, de ellos cabe destacar:

- Plan de Ordenación del territorio de la Costa del Sol Occidental en la provincia de Málaga, en fase de formulación mediante Decreto 9/2004 de 20 de enero. Afecta íntegramente a los términos municipales de Benahavís, Casares, Estepona, Fuengirola, Istán, Manilva, Marbella, Mijas y Ojén.
- Plan de Ordenación del territorio del Litoral Oriental-Axarquía de la provincia de Málaga, en fase de formulación mediante Decreto 9/2004, de 20 de enero. El ámbito territorial del Plan comprenderá, íntegramente, los términos municipales de Alcaucín, Alfarnate, Alfarnatejo, Algarrobo, Almáchar, Archez, Arenas, Benamargosa, Benamocarra, El Borge, Canillas de Aceituno, Canillas de Albaida, Colmenar, Comares, Cómpeta, Cútar, Frigiliana, Iznate, Macharaviaya, Moclinejo, Nerja, Periana, Riogordo, Salares, Sayalonga, Sedella, Torrox, Vélez-Málaga y Viñuela.
- Plan de Ordenación del Territorio de la comarca del Litoral Occidental de Huelva, en fase de formulación mediante Decreto 52/1999 de 2 de marzo, que incluye a los municipios de Ayamonte, Cartaya, Isla Cristina, Lepe, Punta Umbría, San Silvestre de Guzmán y Villablanca.
- Plan de Ordenación del Territorio del Levante Almeriense, en fase de formulación mediante Decreto 342/2003 de 9 de diciembre, el ámbito territorial del Plan comprenderá íntegramente los términos municipales de Antas, Bédar, Carboneras, Cuevas de Almanzora, Los Gallardos, Garrucha, Huércal Overa, Mojácar, Pulpi, Turre y Vera.

4.1.5.- Canarias

El desarrollo de Canarias en los últimos cuarenta años ha transformado profundamente la sociedad y el territorio insulares, siendo el motor del Archipiélago la actividad turística. En los últimos años se ha acelerado notablemente el ritmo del crecimiento turístico y, como consecuencia del mismo, el crecimiento demográfico, tanto de Canarias en su conjunto como, sobre todo, de algunas de las islas.

La redacción de las Directrices de Ordenación General y del Turismo, provocó el establecimiento de una serie de medidas cautelares, que son derogadas con la entrada en vigor de las Directrices (en virtud de la Disposición Derogatoria de la Ley 19/2003, de 14 de abril, por la que se aprueban las Directrices de Ordenación General y las Directrices de Ordenación del Turismo de Canarias), que supusieron la moratoria turístico-inmobiliaria de la Ley 6/2001 de 23 de julio, de Medidas Urgentes en materia de Ordenación del Territorio y Turismo de Canarias.

Con la moratoria la Ley 6/2001 se pretendía contener el crecimiento de la oferta de alojamientos turísticos, no obstante eximia de la restricción a la oferta que supusiera un crecimiento selectivo excepcional, muy moderado cuantitativamente, pero susceptible no sólo de mejorar apreciablemente la calidad de la misma, sino de generar dinámicas de renovación y cualificación en los ámbitos en que se implantaran. Se enmarcaban dentro de esta consideración, los hoteles de categorías superiores ligados a determinados equipamientos de ocio y salud, y los hoteles de máxima categoría, es decir, hoteles de cinco estrellas y los de cuatro asociados a campos de golf o puertos deportivos.

Así mismo la Ley 6/2001 pretendía reducir la oferta de alojamientos hoteleros mediante el fomento de su reconversión en oferta residencial o complementaria, siempre que, de acuerdo con un informe del cabildo insular correspondiente, ello fuera compatible con la ordenación de la isla. Cuando, pese a la reducción del uso turístico, la urbanización afectada siguiera teniendo carácter turístico, se requeriría, la declaración de interés general por el Gobierno, dado que los principios de la ordenación turística y territorial establecen el carácter excepcional de la compatibilidad entre el uso residencial y el turístico, en aras de la calidad de la oferta.

Ante esta situación la Ley 19/2003, de 14 de abril, por la que se aprueban las Directrices de Ordenación General y las Directrices de Ordenación del Turismo de Canarias, prevé hasta que no entren en vigor los Planes Territoriales de Ordenación Turística Insular, formulados por los Cabildos insulares, queden suspendidos todos los procesos de aprobación y alteración de las determinaciones de planeamiento general relativas a uso alojativo turístico y uso residencial en ámbitos de suelo urbano no consolidado y suelo urbanizable en el que el uso turístico supere el 30% de la edificabilidad total del planeamiento vigente o pueda superar el 30% de la superficie de las parcelas. Se exceptúa esta determinación para los procesos de adaptación del planeamiento general a las Directrices, pero prorrogándose la medida cautelar hasta su completa adaptación si el planeamiento admite uso residencial y turístico indistintamente (mixto) en un misma parcela, pues supone una situación contraria a las propias Directrices.

La adaptación de los instrumentos de planeamiento general a las disposiciones de las Directrices de Ordenación del Turismo habrá de contener, además de las determinaciones pertinentes, la relación de los terrenos reclasificados o recategorizados, así desde la entrada en vigor de la Ley 19/2003, de 14 de abril, por la que se aprueban las Directrices de Ordenación General y las Directrices de Ordenación del Turismo de Canarias.

La ley 19/2003 introduce cambios legislativos relativos a las siguientes determinaciones que han de contemplarse respecto del uso residencial:

- La adscripción de suelo urbano o urbanizable a la construcción de viviendas sometidas a regímenes de protección pública. Esta adscripción no podrá en ningún caso ser inferior al 20% del aprovechamiento del conjunto de los suelos urbanizables y urbanos no consolidados con destino residencial. Tampoco podrá destinarse más del 33% del aprovechamiento de un ámbito o sector a viviendas protegidas de autoconstrucción o de promoción pública en régimen de alquiler.
- Establecer, al ordenar suelo urbano consolidado por la urbanización, determinaciones que posibiliten o tengan como efecto el incremento de la edificabilidad media y de la densidad global permitidas por el planeamiento general anterior en zonas o áreas en las que existan más de 400 habitantes o 12.000 metros cuadrados de edificación residencial o turística alojativa por hectárea de superficie.
- Reservas y estándares de ordenación en suelo urbanizable y suelo urbano no consolidado cuyo destino sea predominantemente residencial:
 - Densidad máxima de 400 habitantes por hectárea, referida a la superficie total del ámbito objeto del Plan, que podrá elevarse hasta 500 habitantes por hectárea en los suelos urbanos de renovación y rehabilitación.
 - Una edificabilidad bruta máxima de 1,20 m²e/m²s, referida a la superficie total del ámbito ordenado, que podrá elevarse hasta 1,50 m²e/m²s en los suelos urbanos de renovación y rehabilitación.
 - Reserva mínima de 40 m²s destinado a espacios libres públicos, dotaciones y equipamientos, por cada 100 m² de edificación; de esa reserva, al menos el 50 % corresponderá a los espacios libres públicos. En los ámbitos de suelo urbano no consolidado de escasa entidad podrá minorarse esta reserva, en atención a la dificultad o imposibilidad de la materialización de las operaciones de cesión.
 - Previsión de al menos una plaza de aparcamiento fuera de la red viaria, por cada vivienda.

Además ha de tenerse en cuenta que en las zonas turísticas, y respecto de la ordenación del uso residencial, que el planeamiento evitará el uso mixto de residencial y turístico, por lo que deberán revisarse los instrumentos de planeamiento insular, general y de desarrollo que permitan el uso mixto

dentro de un mismo ámbito o sector y los que admitan indistintamente uno u otro uso dentro de una misma parcela. El objeto de dicha revisión será especializar el área exclusivamente en uno u otro uso, conforme al modelo territorial establecido por el planeamiento insular. En el caso de áreas en las que se encuentren ya consolidados ambos usos, el planeamiento tendrá por objeto deslindarlos y, cuando fuera posible, ordenar el proceso de transformación hacia la especialización integral en uno u otro destino.

El planeamiento insular, o el territorial derivado del mismo establecerá, en el caso de que existieran ambos usos dentro de una zona turística, las condiciones generales de compatibilidad entre el uso residencial y el turístico, en función de las características de las diferentes zonas y, en su caso, núcleos o urbanizaciones turísticas, de acuerdo con los siguientes criterios:

- Se aplicarán a las nuevas implantaciones de uso residencial estándares de densidad y urbanización iguales o superiores a los establecidos para el uso turístico.
- Las condiciones de compatibilidad se basarán en la tipología, calidad y amplitud de la edificación residencial, el tratamiento adecuado de los espacios libres de las parcelas, la disponibilidad de instalaciones para residuos y otras que permitan garantizar la calidad y adecuada inserción en el espacio turístico, así como evitar el que puedan destinarse en ningún caso a explotación turística.
- El planeamiento insular, o el territorial derivado del mismo, podrá establecer límites globales y de ritmo de crecimiento de la oferta residencial en zonas turísticas, en función de la capacidad de carga de las mismas o el modelo territorial adoptado.

En la ordenación de áreas mixtas, en las que ya coexistan el uso alojativo turístico con el residencial permanente o temporal, el planeamiento desarrollará los siguientes criterios de ordenación:

- Procurará articular la coexistencia de usos dentro de un mismo ámbito o sector mediante la zonificación separada de los mismos y, con ella, la especialización integral o de las diferentes partes que integran el espacio ordenado.
- En el caso de que excepcionales circunstancias de carácter sectorial o territorial, justificadas en el planeamiento insular, determinasen la conveniencia de la especialización de áreas mixtas, en áreas consideradas por el planeamiento como más idóneas para el desarrollo de las actividades alojativas, primará el mantenimiento de este uso. El planeamiento establecerá las medidas transitorias adecuadas para articular adecuadamente y con el menor impacto social y económico posible, la eventual y paulatina transformación de usos preexistentes.

Para las nuevas implantaciones con destino residencial, se establecerán condiciones mínimas de calidad edificatoria y de densidad no inferiores a las establecidas para el uso turístico. En ausencia de otra determinación en el planeamiento insular, no podrá:

- Desarrollarse sino con la tipología de vivienda unifamiliar aislada, con superficie construida mínima de 150 m² y en parcelas individuales con superficie no inferior a 500 m².

El planeamiento urbanístico que ordene pormenorizadamente las áreas mixtas, sin perjuicio de aplicar los criterios generales establecidos por el planeamiento insular, desarrollará los siguientes:

- Zonificará separada y coherentemente los usos residencial y alojativo turístico, no pudiendo destinar una parcela indistintamente a uno u otro uso. El planeamiento general establecerá las condiciones para la obligada revisión de los planes parciales que contengan este tipo de determinaciones.

Para las situaciones preexistentes de coexistencia del uso alojativo turístico con el residencial dentro de la misma parcela, se establecerá un régimen transitorio que, desde la aplicación de la normativa sectorial vigente, permita una paulatina y progresiva especialización en el uso alojativo turístico.

4.1.6.- Baleares

En las Islas Baleares, el Plan Director de Ordenación de la Oferta Turística (PDOOT), aprobado el 6 de Abril de 1995, regula las características básicas a las que habrá de ajustarse la oferta de alojamiento turístico en la totalidad de su ámbito territorial de aplicación y en las zonas del litoral de la isla que se definen por el Plan como Zonas Turísticas. Los puntos más destacados sobre los que incide el Plan son los siguientes:

- 1.- Ordenación del entorno de las zonas turísticas y las distintas áreas de protección en torno a los mismos:
 - Las zonas limítrofes de protección costera, constituyen los espacios de separación entre zonas turísticas que ocupan una franja a partir de la línea de costa y paralela a la misma de 1.000 m, siendo calificado como suelo no urbanizable. Se trata de evitar la creación de un continuo urbano a lo largo de la costa.
 - Las áreas de protección posterior, constituyen los terrenos en los que el Plan establece una serie de cautelas para evitar la implantación de uso que puedan resultar perjudiciales para la actividad turística de la zona.
- 2.- Se regularizan los usos, mediante un tratamiento homogeneizador de las zonas residenciales y las zonas turísticas, eliminando la posibilidad de definición de calificaciones urbanísticas que admitan como compatibles el uso residencial-turístico, al mismo tiempo se determinará los usos incompatibles, por su carácter molesto y perturbador, con el uso residencial o turístico.
- 3.- La densidad, como parámetro básico para controlar las adaptaciones al PDOOT del planeamiento general mantendrá como máximo las densi-

dades previstas en el suelo urbano y urbanizable que tuvieran plan parcial definitivamente aprobado. Por el contrario en aquellos suelos urbanizables sin plan parcial aprobado la densidad máxima será la inferior a 60hab/ha o la fijada por el planeamiento general.

La Ley 8/2003, de 25 de noviembre, de Medidas Urgentes en Materia de Ordenación del Territorio y Urbanismo de las Islas Baleares, establece los siguientes criterios de ordenación:

- Hasta que entren en vigor los Planes Territoriales Insulares, los planes generales o parciales que impliquen crecimiento del suelo urbano, urbanizable o apto para la urbanización, destinados a uso residencial, turístico o mixto existente a la entrada en vigor de la Ley 8/2003, sólo podrá tramitarse su crecimiento, en cada municipio, cuando ese crecimiento no supere el menor de los siguientes valores:
 - 1.- El que resulte de aplicar un 3% del suelo urbano existente en dicho término municipal.
 - 2.- El que resulte de aplicar un 2% del suelo urbano, urbanizable o apto para la urbanización existente en el término municipal.
- Sin perjuicio del párrafo anterior se establece respecto de los crecimientos de los núcleos urbanos situados a menos de 500 metros del límite interior de la ribera del Mar para las islas de Mallorca y Menorca e Ibiza y de 100 metros para la Isla de Formentera, podrán efectuarse siempre que se cumplan las siguientes condiciones:
 - 1.- Que no estén incluidos en las zonas de aplicación Plan Director de la Ordenación de la Oferta Turística (PDOOT).
 - 2.- Que la proyección ortogonal de los nuevos suelos urbanizables sobre la línea de la ribera del mar no sobrepase la proyección ortogonal definida para el actual suelo urbano. Así como que se den las condiciones de contigüidad.
 - 3.- Que los espacios comprendidos entre el suelo urbano y la zona marítimo terrestre, mantendrán la clasificación de suelo urbanizable.
- Mantendrán su clasificación de suelo urbanizable o apto para la urbanización los terrenos situados a menos de 500 metros del límite interior de la ribera del Mar para las islas de Mallorca, Menorca e Ibiza y de 100 metros para la Isla de Formentera que cumplan la totalidad de las siguientes condiciones:
 - 1.- Que el Ayuntamiento así lo declare, mediante acuerdo plenario adoptado por mayoría absoluta.
 - 2.- Que el sector urbanizable o apto para la urbanización se destine preferentemente a la construcción de establecimientos de alojamiento turístico de máxima categoría y con una ratio mínima de 100 metros cuadrados de suelo por plaza turística.
 - 3.- Que las edificaciones se integren paisajísticamente en el entorno y tengan correspondencia con las tipologías de la zona en cuanto a morfología, colores y materiales.
 - 4.- Que el Consejo de Gobierno así lo apruebe, previo informe vinculante de la Comisión Insular de Urbanismo, y oída la Comisión de Coordinación de Política Territorial.
- Mantendrán la clasificación de urbanizable o apto para urbanizar, los terrenos colindantes con la ribera del mar que los planes territoriales insulares determinen y con las condiciones de desarrollo que en éstos se definan, en los que concurra la totalidad de las siguientes circunstancias:
 - 1.- Constituir enclaves de discontinuidad en áreas costeras con desarrollo urbano consolidado.
 - 2.- Limitar con un área de desarrollo urbano en más de un 50% de su perímetro.
 - 3.- No intersectarse la ribera del mar en ninguno de sus límites con suelo rústico.
 - 4.- Resultar necesario su desarrollo urbanístico para permitir la continuidad de los sistemas estructurantes del tejido urbano y dotarlo de coherencia.
 - 5.- Tener una superficie inferior a 20 hectáreas.

La Norma Territorial Cautelar para la isla de Mallorca, adoptada el 26 de octubre de 2000, por la que se adoptan medidas provisionales para asegurar la viabilidad y efectividad del Plan Territorial Insular de Mallorca, regirá hasta la aprobación del correspondiente instrumento de ordenación territorial. Esta Norma establece medidas que suponen, no solo la paralización de determinadas actuaciones que puedan comprometer la futura ordenación del Plan, sino además define los criterios de planeamiento y de gestión de las áreas urbanas, turísticas residenciales, que permitan controlar la distribución territorial y los ritmos de oferta de alojamiento en el conjunto del territorio de Mallorca y por tanto, garantizando un proceso de estabilización de la capacidad de alojamiento evitando el crecimiento en las franjas de litoral y sin constituir ningún otro núcleo de asentamiento.

La norma es de aplicación en las zonas turísticas de la isla de Mallorca relacionadas en el Plan de Ordenación de la Oferta Turística, quedando en suspenso toda actuación que, en ejecución o aplicación de la ordenación urbanística establecida, implique urbanización o edificación, en los siguientes suelos clasificados como urbanos y urbanizables:

- En Banyalbufar:
 - Plan Parcial 1r sector, 1ª fase, Polígono T-2. Port des Canonge (aprobación definitiva 7-4-1975).
 - Plan Parcial 1r sector, 2ª fase, Polígono T-2. Port des Canonge (aprobación definitiva 17-10-1977).
- En Escorca:
 - Plan Parcial Polígono 2, Cala Tuent (aprobación definitiva 26-7-1976).
 - Plan Parcial Polígono 6, Cala Tuent (aprobación definitiva 6-3-1978).

- En Andratx:
 - Plan Parcial de Cala Moragues (aprobación definitiva 5-5-75)
- En Sóller:
 - Plan Parcial sector núm. 9 "Béns Davall" (aprobación definitiva 27-5-87), incorporado en el vigente PGOU de Sóller como Sector SUP 1.

La norma territorial cautelar de Mallorca tiene un plazo de vigencia máximo hasta el día 19 de abril de 2004. En cualquier caso, quedará sin efecto una vez que entre en vigor el Plan Territorial Parcial de Mallorca."

El Plan Territorial Insular de Mallorca (PTIMa), aprobado inicialmente el 1 de septiembre de 2003, regula el crecimiento del suelo destinado a uso turístico, residencial o mixto. Así en su Norma 6ª establece los siguientes criterios:

En el plazo de 10 años contados desde la aprobación definitiva del PTIMa, el nuevo suelo urbano, urbanizable o apto para la urbanización, destinado a uso residencial, turístico o mixto a clasificar por los distintos municipios en su planeamiento general no podrá superar las superficies en hectáreas que para cada uno se establezca.

Está permitido indistintamente los usos residencial, turístico o mixto en las zonas de crecimiento por actuaciones incluidas en áreas de reconversión. La actuación propuesta no podrá implicar, en la globalidad de su ámbito determinado un aumento de plazas residenciales.

En caso de que el planeamiento general contenga previsiones de crecimiento superiores al máximo permitido en el PITMa, deberá adaptarse mediante cambios de clasificación a suelo rústico, hasta que las previsiones de crecimiento queden dentro de los límites máximos.

La ordenación del nuevo suelo urbano, urbanizable o apto para la urbanización deberá ubicarse en los núcleos considerados aptos para acoger crecimientos.

En las zonas turística no podrá acoger nuevo suelo urbano, urbanizable o apto para la urbanización que se sitúe fuera del ámbito delimitado en los planos de ordenación del PITMa.

La densidad máxima de los nuevos crecimientos de suelo urbano, urbanizable o apto para la urbanización destinado a uso residencial, turístico o mixto, para las zonas turísticas será de 60 hab/ha y fuera de ellas será de 100 hab/ha, en los que hay que descontar para el cómputo las superficies destinadas a sistemas generales.

Asimismo, el planeamiento general municipal deberá: En suelo urbano, limitar la capacidad máxima poblacional mediante el establecimiento de un índice de uso residencial, turístico o mixto de forma tal que los núcleos urbanos consolidados mantengan la tipología edificatoria tradicional propia de cada uno y se garantice el adecuado equilibrio entre la población máxima servida y las dotaciones de equipamientos, espacios libres, aparcamientos y demás servicios urbanísticos.

Por su parte, la Norma Territorial Cautelar de Menorca (NTC Menorca) será aplicable en determinados ámbitos de suelo urbano y urbanizable, así como también en la totalidad de los terrenos clasificados como suelo rústico.

En el suelo urbano, no se podrán promover o hacer efectivas actuaciones u obras que impliquen urbanización en aquellos suelos que estén comprendidos en una unidad de actuación, ejecución o polígono en el que no se haya iniciado la ejecución material de las obras de urbanización o, en caso contrario, que la urbanización no haya alcanzado un grado de consolidación tal que determine que ésta tan solo queda pendiente de ser completada.

En el suelo urbanizable o apto para la urbanización que cuente con Plan Parcial definitivamente aprobado de acuerdo con las determinaciones del instrumento de planeamiento general, no se podrán promover o hacer efectivas actuaciones u obras que impliquen urbanización en la totalidad del ámbito de aquellos sectores o polígonos en que concurra determinadas circunstancias:

- 1ª. Que el sector o polígono haya quedado parcialmente afectado por el área de protección territorial o haya dado lugar a la formación de un núcleo aislado.
- 2ª. Que en el sector o polígono urbanizable no se haya iniciado la ejecución material de las obras de urbanización o que, habiéndose iniciado, la urbanización no haya alcanzado un grado de consolidación tal que determine que ésta tan solo queda pendiente de ser completada.
- 3ª. Que hayan incumplido los plazos de ejecución para la total finalización de las obras de urbanización fijados en el Plan Parcial o, en defecto, tres años contados desde la fecha de aprobación definitiva.

Esta Norma territorial cautelar tiene un plazo máximo de vigencia de dos años, desde la fecha en que se publique el acuerdo de aprobación definiti-

va en el Boletín Oficial de las Islas Baleares. En cualquier caso, quedará sin efecto una vez publicado el acuerdo de aprobación inicial del Plan Territorial Insular de Menorca.

El Plan Territorial Insular de Menorca se encuentra donde la aprobación del avance se produjo el 3 de mayo de 2003 (PTIME). En él se realiza una delimitación de zonas turísticas, en las que se concentra la prestación de servicios turísticos de la costa, estas zonas son:

ZONA TURÍSTICA COSTERA	MUNICIPIOS QUE LA INTEGRAN
MAÓ	Cala Canutells
	Binidali
	Sol del este
	S'Algar
	Cala Alcalfar
	Sa Sivina de Baix
	Punta Prima
	Biniancolla
	Binibèquer Vell
	Binisafuller
	Son Ganxo
	Cala Torret
	Binibèquer Nou
	Binisafuller Platja
	Cap d'en Font
ALAIOR	Cala en Porter
	Son Bou
	Torre Solí
	San Jaime
	Sant Tomàs
ES MIGJORN GRAN ES MERCADAL	Platges de Fornells
	Ses Salines
	Son Parc
	Arenal d'en Castell
	Punta Grossa
	Port d'Addaia
	Coves noves
	Macaret
	Cala Santa Galdana
	Serpentona
FERRERIES CIUTADELLA	Son Xoriguer
	Cala en Bosch
	Cala Blanca
	Santandria
	Sa Caleta
	Cala en Blanes
	Torre del Ram
	Cala Morell
	Cales Piques
	Cap d'Artrutx
	Son Carrió
	Son Cabrisés
	Son Blanc

- La ordenación en estas zonas se regirá, entre otros, por los siguientes objetivos:
- 1.- Limitar el tamaño de las zonas turísticas y adaptarlo a la capacidad de acogida del territorio.
 - 2.- Evitar la urbanización dispersa.

El uso de las zonas turísticas será exclusivamente turístico, si bien se admitirá la vivienda residencial. Por tanto en estas zonas, el uso del suelo será turístico con dos finalidades compatibles: el turismo y la residencia. Debido a que se encuentran muy próximas a los límites de capacidad de acogida del territorio, es necesario controlar el crecimiento de nuevas construcciones bajo criterios de sostenibilidad. Por tanto el Consell Insular de Menorca establecerá de manera diferenciada un cupo para las plazas de nueva construcción de alojamiento hotelero (hotel y hotel-apartamentos) y un cupo para las viviendas unifamiliares. La definición del cupo estará condicionada por la acusada carencia en Menorca de plazas de alojamiento hotelero de calidad y la masiva presencia de apartamentos, lo que introducirá un sesgo a favor de la concesión de licencias de edificación de fórmulas hoteleras frente a las viviendas.

La definición del cupo de autorizaciones de construcciones de viviendas unifamiliares se realizará con carácter cuatrienal y como horizonte definitivo sin posibilidad de superarse, con el objetivo de garantizar un crecimiento controlado.

En Menorca coexisten en la actualidad zonas turísticas consolidadas y de un elevado grado de colmatación, con escaso suelo vacante y problemas de accesibilidad, congestión en temporada alta y presencia de edificaciones en terrenos de elevado valor ambiental, con otras zonas en las que el grado de ejecución del suelo urbano o urbanizable es reducido y donde se puede promover una oferta turística. Así, en las zonas de mayor grado de saturación se ha de buscar el esponjamiento. Mientras que en las zonas menos congestionadas se definen parámetros que garanticen una adecuación de los desarrollos turísticos.

Además el PTIme prevé que se introduzcan un conjunto de parámetros de calidad de la oferta turística a los que habrán de acogerse necesariamente las nuevas construcciones tanto de viviendas unifamiliares turísticas como de alojamiento hotelero.

En estas zonas se determina que exista un predominio de la oferta de alojamiento hotelero frente a las edificaciones residenciales dotadas de una oferta complementaria con capacidad desestacionalizante.

Se establecen unos criterios generales de ordenación de las viviendas unifamiliares de nueva construcción en suelos urbanos que quieran adaptarse a la tipología de viviendas turísticas vacacionales:

- Se consideran viviendas turísticas vacacionales las viviendas unifamiliares aisladas que se ofrecen mediante precio o contraprestación económica por motivos turístico o vacacional, contratadas por los canales habituales de comercialización.
- Tanto las viviendas unifamiliares existentes, que opten por la explotación turística de la vivienda, como las de nueva construcción en suelos urbanos, deberán cumplir los siguientes requisitos:
 - Edificabilidad Máxima de: 0,3 m_e/ m_s.
 - Altura Máxima de: PB+1.
 - Cumplimiento de lo dispuesto en la Ley 2/1993, de 4 de mayo, de mejora de la accesibilidad y supresión de barreras arquitectónicas.

El día 7 de abril de 2000 se aprobó el acuerdo sobre aprobación definitiva de una norma territorial cautelar previa al Plan Territorial Insular de Eivissa (Ibiza) y Formentera relativa a las áreas asentamiento en paisaje de interés en suelo urbanizable o apto para la urbanización definidas por la Ley 1/1991 en el área de "els Amunts" de Eivissa (Ibiza).

Este instrumento define el marco global de la ordenación territorial de la isla de Eivissa (Ibiza) y, dentro de dicho marco, determinará las medidas concretas de aplicación a la ordenación de los asentamientos urbanos ubicados en la zona de Els Amunts de Eivissa (Ibiza), declarada Área Natural de Especial Interés por la Ley 1/91, de 30 de enero, de Espacios Naturales y de Régimen Urbanístico de Áreas de Especial Protección de las islas Baleares.

A tal fin, se delimitan los terrenos pertenecientes a las tres Áreas de Asentamiento en Paisaje de Interés definidas, como ámbitos de territorio en los que, hasta tanto no resulte aprobado el Plan Territorial Insular, sólo podrán autorizarse nuevas actuaciones edificatorias cuando éstas se realicen en edificaciones ya existentes, impidiéndose asimismo el que puedan autorizarse obras de implantación o mejora de viario o infraestructuras urbanas que supongan la transformación irreversible de las características actuales de los terrenos.

4.2.- Características de la oferta. Valoración de las empresas promotoras

Dentro de los elementos de la oferta, cobra especial importancia la opinión de los principales protagonistas: los promotores. Por esa razón se ha llevado a cabo una encuesta a los principales promotores de vivienda vacacional en la zona VIVE. Como consecuencia de las mismas, se extrae su opinión sobre la evolución que la oferta de vivienda vacacional va a tener en España en los próximos años.

Ficha técnica

Selección de las empresas entrevistadas: las empresas con las que se ha intentado contactar se han seleccionado entre las 50 principales promotoras por volumen de negocio en España, teniendo en cuenta sólo aquellas que tienen como parte de su negocio la promoción de vivienda vacacional. También se han incluido otras pertenecientes a asociaciones de empresas promotoras de vivienda vacacional.

Fecha de realización: durante los meses de marzo a mayo de 2004.

Personas entrevistadas: las encuestas han sido remitidas por directores comerciales, directores de promoción, delegados, etc

4.2.1.- Valoración del entorno por parte del comprador

Según la opinión de las empresas entrevistadas, la oferta residencial futura deberá tener en cuenta los siguientes factores críticos para la decisión de compra:

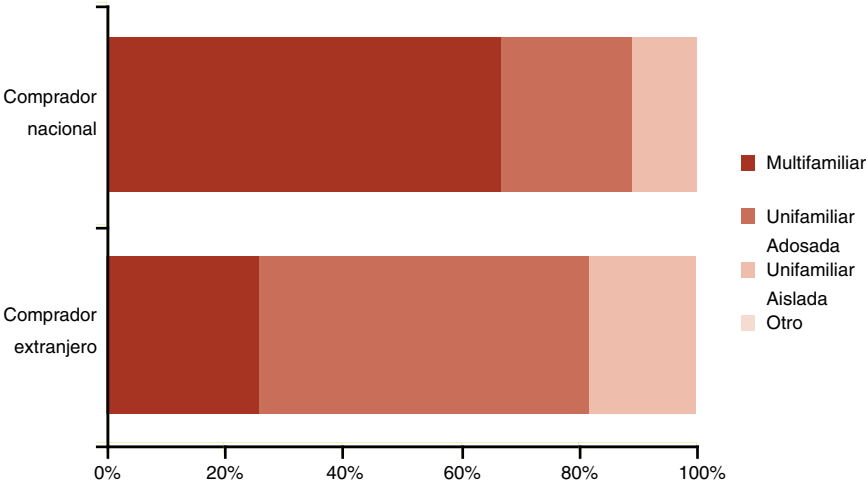
- Para el comprador nacional
 - La proximidad al mar y las playas del entorno continúan siendo un elemento importante en la decisión.
 - Comunicaciones e infraestructuras de la zona.
 - Calidad de vida de la zona y niveles de precio moderados en el consumo diario.
 - Limpieza de la zona en la que viven.
 - Ligado con lo anterior, situarse en un entorno con los servicios y zonas de ocio adecuadas.
- Para el comprador extranjero
 - La bonanza de la climatología es el elemento que atrae primeramente al comprador.
 - Los resort asociados a un campo de golf, constituyen un importante foco de atracción a corto plazo.
 - El punto anterior se asocia con la búsqueda de una zona tranquila, ubicar la vivienda en una urbanización cerrada que la aisle del "ruido" exterior que se genera en una zona vacacional.
 - La proximidad a un aeropuerto y las comunicaciones desde este punto a la vivienda.
 - Los niveles de seguridad y estabilidad política, se entienden como un importante elemento a valorar, sobre todo a partir de la situación internacional generada en los últimos años.
 - El nivel de precios en comparación con su lugar de residencia habitual.
 - El entorno y la propia urbanización debe contar con todos los servicios, así como con una infraestructura sanitaria adecuada.

4.2.2.- Tipo de vivienda a ofertar

En opinión de las empresas promotoras entrevistadas, se describe a continuación la vivienda tipo que debería ofertarse, tanto al comprador nacional, como extranjero.

La oferta de vivienda multifamiliar se dirige fundamentalmente al comprador nacional, siendo más notoria la de vivienda unifamiliar, tanto adosada, como aislada que se dirigiría al comprador extranjero (Gráfico 129).

Gráfico 129 Tipología de vivienda que debería ofertarse en el mercado vacacional en España



Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Las viviendas se deberían ofertar mayoritariamente entre 2 y 3 dormitorios, existiendo una ligera tendencia, en opinión de los promotores, a ofertar viviendas con mayor número de dormitorios de cara al mercado extranjero. No obstante, más del 50% de la oferta debería contar con 2 dormitorios en ambos casos (Gráfico 130).

Gráfico 130 Distribución de la oferta ideal por dormitorios de la vivienda vacacional en España

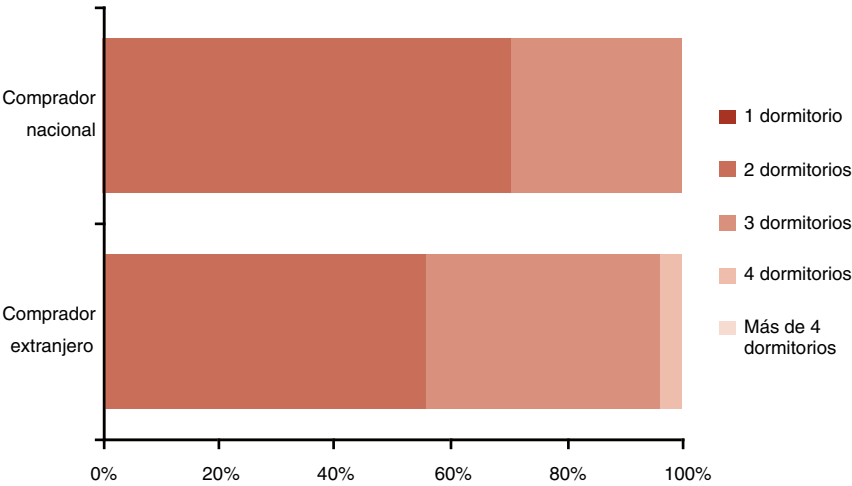
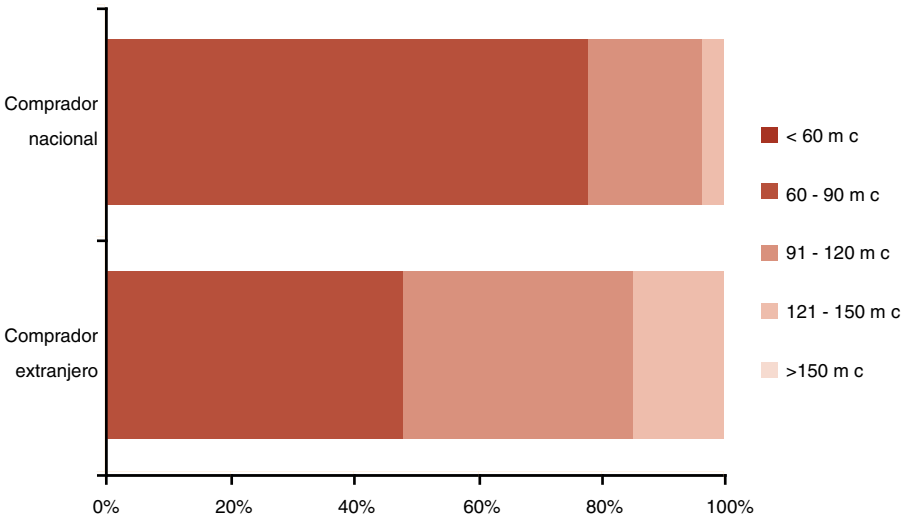


Gráfico 131 Número de baños y/o aseos para el mercado de vivienda vacacional en España

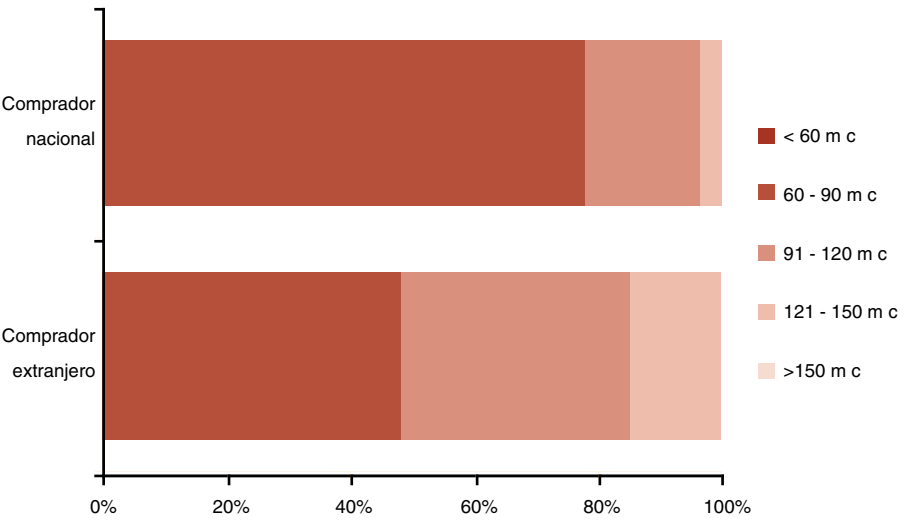


Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Las viviendas se equiparán con, al menos, un baño y un aseo o con dos baños. La tendencia a un mejor equipamiento en este sentido, será mayor en el caso del comprador extranjero (Gráfico 131).

En consonancia con la tipología edificatoria que debería presentar la oferta, las superficies que se proponen para el comprador nacional, son algo inferiores que las que corresponderían al comprador extranjero. Para el comprador nacional oscila entre 60 y 90 m_c, tamaño que incluiría a parte de la oferta de vivienda unifamiliar. En el caso del comprador extranjero, se proponen superficies más elevadas, si bien aproximadamente la mitad de la oferta debería situarse en el intervalo mencionado (Gráfico 132).

Gráfico 132 Superficie construida propuesta para el mercado de vivienda vacacional en España



Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Las empresas entrevistadas han realizado también una valoración sobre los equipamientos y servicios que deberían ofertarse en una promoción de vivienda vacacional, existiendo diferencias entre el comprador nacional y extranjero.

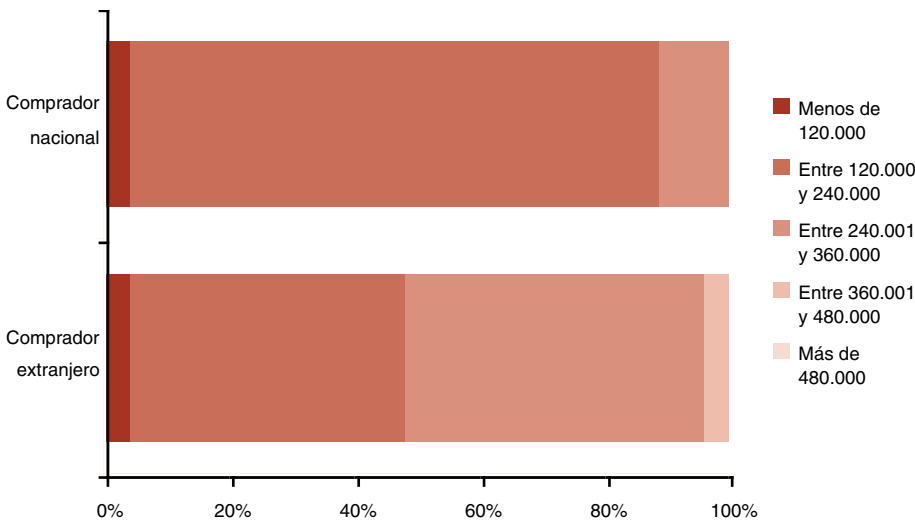
Por orden de importancia, según la valoración otorgada por el promotor, estos son los principales elementos que se deben tener en cuenta en la comercialización de una vivienda vacacional.

- Para el comprador nacional
 - Piscina.
 - Garaje.
 - Cocina amueblada.
 - Es importante el trato y atención que reciba en el proceso de venta de la vivienda, así como la información que se le facilite sobre la vivienda y la gestión de compra en el mismo.
 - En menor medida, pero también importantes son las calidades generales de la vivienda y la instalación o preinstalación de aire acondicionado.
- Para el comprador extranjero
 - Zonas ajardinadas.
 - Existencia de campos de golf.
 - Cocina amueblada.
 - Trato recibido en el proceso de venta e información recibida a lo largo del mismo.
 - Piscina.
 - Adecuación de los tiempos de entrega de la vivienda.
 - Servicio post-venta ofertado y recibido por parte del comprador.

4.2.3.- Precio al que deberían ofertarse las viviendas

En consonancia con la descripción de las viviendas a ofertar, el promotor piensa comercializar viviendas más baratas para el comprador nacional que para el extranjero. Para el demandante nacional oscilaría entre 120.000 y 240.000 euros, mientras que para el comprador extranjero las opiniones se dividen entre este intervalo y el de 240.000 a 360.000 euros (Gráfico 133).

Gráfico 133 Precio al que deberían comercializarse las viviendas según el tipo de comprador



Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Si atendemos a la tipología y superficie de las viviendas, se puede puntualizar lo siguiente:

- Para el comprador nacional
 - Los promotores entrevistados marcan el precio de la vivienda multifamiliar entre los 120.000 y 240.000 euros. Para las viviendas unifamiliares, tanto aisladas como adosadas, las opiniones se reparten entre este intervalo y llegar hasta los 360.000 euros.
 - Respecto a la superficie, las opiniones están mas repartidas, si bien, el intervalo de precio sugerido aumenta en líneas generales con la superficie y con la tipología.

- Para el comprador extranjero
 - Para el comprador extranjero el precio sugerido tiene una tendencia diferente. Respecto a la vivienda en altura, las opiniones se dividen entre los dos intervalos de precio mencionados, 120.000 - 240.000 euros y 240.000 - 360.000 euros, al igual que ocurre con las unifamiliares adosadas. Para las unifamiliares aisladas los precios superan los 240.000 euros y llegan a más de 360.000 euros.
 - Respecto a la superficie, se sugiere igualmente un incremento del precio unitario a medida que se aumenta la superficie.

4.2.4.- Tendencias del mercado

Los promotores entrevistados han aportado su opinión sobre la evolución previsible del mercado, analizando las tendencias o cambios que se prevé que se vayan a producir. En este sentido, se pueden destacar las siguientes opiniones:

- Son varias las opiniones que apuntan hacia una mejora de las calidades del producto, tanto para el comprador nacional, como el extranjero. Esta mejora justificaría en alguna medida el incremento de precios que está sufriendo el producto.
- El punto anterior está ligado con la creación de productos que se salgan del concepto tradicional. En este sentido se apuesta por la creación de núcleos equipados con todos los servicios comerciales, de ocio, golf, equipamiento hotelero, SPA, etc. Se trata en definitiva de aportar un valor añadido al concepto residencial.
- El producto cercano a la playa se sustituye por complejos con todos los servicios apuntados y un excelente nivel de infraestructuras y comunicaciones, acordes con el volumen de la población que va a residir en el mismo.
- Toma interés todo lo relacionado con la atención sanitaria, debido a la edad de una parte importante de la demanda potencial, tanto nacional, como extranjera.
- El mercado permanecerá estable, con un incremento de la oferta dirigida al comprador extranjero.
- Existen opiniones que apuntan a la importancia del proceso de comercialización, sobre todo en lo referente a la información facilitada al cliente, el trato recibido y la transparencia en el proceso, especialmente en lo referente al comprador extranjero.
- Las zonas que van a tener mayor proyección en un futuro inmediato para el turista nacional son Murcia y Almería.

Para el turista extranjero, seguirá teniendo mucho peso la Costa del Sol, y en concreto Málaga y Almería, pero cobrará importancia Murcia.

Los motivos de que estas zonas costeras mencionadas tengan una proyección positiva en el futuro, según los promotores, se deben a que son zonas que poseen un gran potencial crecimiento por la disponibilidad de suelo, poseen unos precios más asequibles y han mejorado la calidad de sus infraestructuras.

4.3.- Canales de distribución

Los canales de distribución empleados por los promotores, así como los que emplean los usuarios finales para obtener información acerca de la vivienda que desean adquirir, constituyen un elemento fundamental en el funcionamiento del mercado de vivienda vacacional. Según la opinión recogida de los promotores entrevistados, así como la que procede de las encuestas realizadas en Reino Unido y Alemania, estos son los soportes comerciales y de distribución del producto que se emplean, tanto por parte del productor, como del consumidor.

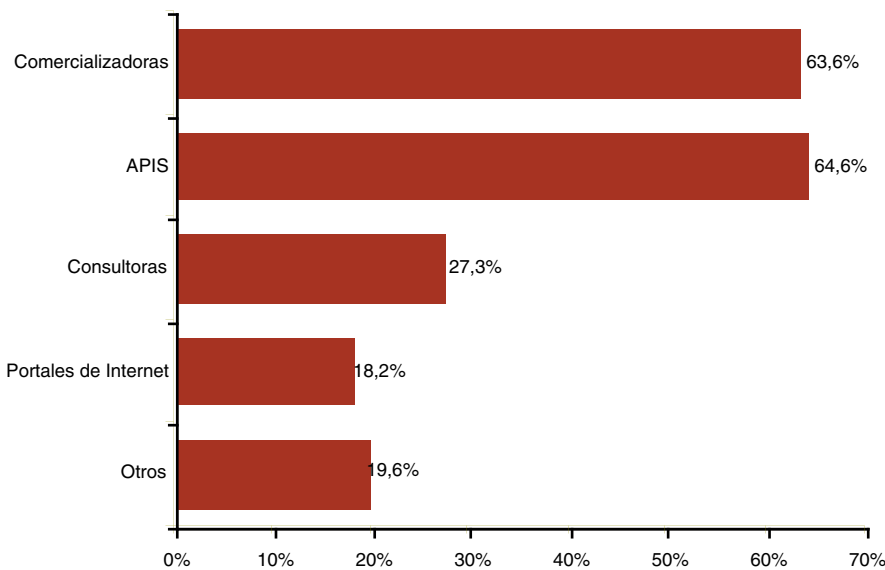
4.3.1.- Canales de distribución empleados por el promotor en el extranjero

El 41% de las empresas promotoras entrevistadas realizan acuerdos internacionales con otras empresas del sector para comercializar sus viviendas en el extranjero. Esta línea de conocimiento del sector a través de acuerdos internacionales, se apuntaba en el documento "Turismo Residencial Español", pionero en el sector y ha resultado de gran importancia para el desarrollo del mismo de cara al comprador extranjero.

Hoy en día, la mayor parte de los promotores con cierta relevancia en el sector, mantienen acuerdos con empresas internacionales, tanto para fomentar el conocimiento del mercado, como para distribuir su producto. Estos acuerdos se realizan en muchos casos con el mercado británico por ser el más activo actualmente, pero ya son varias las promotoras que mantienen relaciones con otros mercados emisores, bien de compradores finales potenciales, bien de inversores. Entre los primeros se pueden citar los mercados alemán, noruego, holandés, sueco o francés. Entre los segundos los mercados árabes o Israel.

Mayoritariamente las empresas entrevistadas mantienen acuerdos con comercializadoras o agentes inmobiliarios internacionales para comercializar sus viviendas. Consultoras y portales de internet ocupan un segundo plano. Como respuestas no consignadas entre las que se les solicitaban, existen promotores que tienen su propia oficina de ventas en el país de origen o acuerdos con fondos inmobiliarios (Gráfico 134).

Gráfico 134 Empresas con las que las promotoras españolas mantienen acuerdos para comercializar sus viviendas en el extranjero



Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

No obstante, las dificultades de cara a la distribución en el extranjero que tienen las empresas españolas, pueden reflejarse en los siguientes puntos:

- No existe ninguna red comercial estructurada que permita operar en cualquier país del ámbito potencial de compradores, con lo que se debe llegar a acuerdos locales. En algunos casos, los acuerdos con fondos inmobiliarios o banca, podrían servir para operar en varios de estos países.
- Los costes de intermediación son muy elevados, lo que encarece notablemente el producto. Además exige un control que permita la obtención de resultados adecuados.
- Ante esta situación, algunas empresas optan por el acuerdo directo entre promotores locales para la promoción conjunta, o bien crean un punto de venta propio en el país de origen.

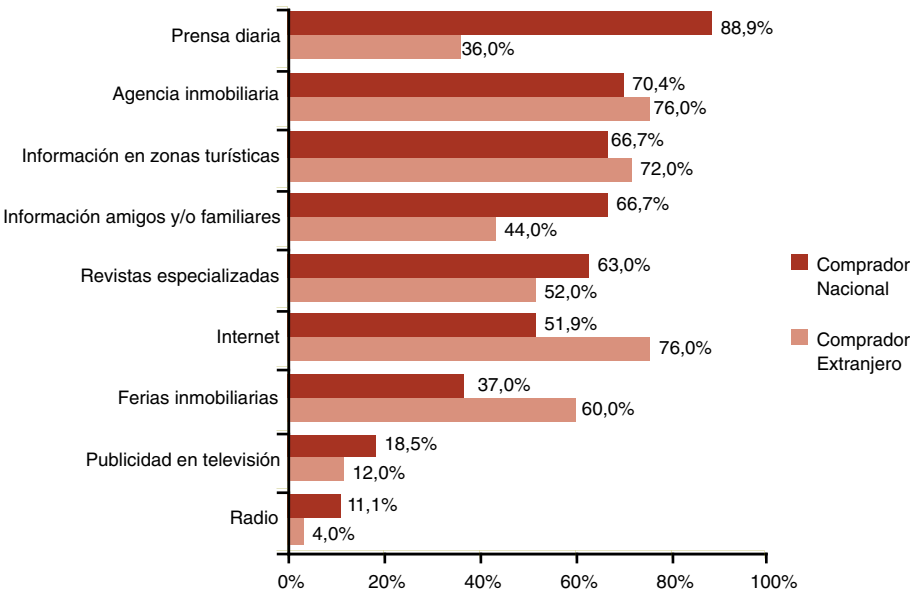
4.3.2.- Medios de información utilizados en la compra

En este apartado se conjugan tanto las informaciones obtenidas a través de la encuesta realizada a promotores, como la obtenida en las entrevistas realizadas a británicos y alemanes.

En opinión de los promotores entrevistados, los medios o soportes comerciales más utilizados por los demandantes nacionales de vivienda vacacional son la "Prensa diaria" y las "Agencias inmobiliarias". Le sigue la información obtenida en las propias estancias turísticas y la proporcionada por familiares y/o amigos. Los medios menos utilizados son la "Radio" y la "Publicidad en televisión".

En el caso de los extranjeros, los medios o soportes de información más utilizados son las "Agencias inmobiliarias" e "Internet", seguido de la información obtenida en las propias estancias turísticas. Los medios o soportes de información menos utilizados son la "Radio" y la "Publicidad en televisión", coincidiendo así con los compradores nacionales (Gráfico 135).

Gráfico 135 Medios o soportes comerciales utilizados para informarse sobre una vivienda vacacional en opinión del promotor



Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Contrastando la información obtenida en la opinión de los promotores con la que resulta de las entrevistas realizadas, se puede puntualizar lo siguiente:

- En líneas generales la coincidencia entre la creencia del promotor y lo que realmente hacen británicos y alemanes, es bastante buena, indicando un buen conocimiento del comportamiento de estos demandantes.
- Internet parece consolidarse como una herramienta fundamental para la comercialización de viviendas en el extranjero, ya que tanto el promotor, como el cliente, coinciden en indicarlo como uno de los medios principales de información. Sin embargo, como se apuntaba en el punto 4.3.1., es el medio con el que menos se cuenta a nivel internacional por parte del promotor.
- La información obtenida a través de agencias inmobiliarias, tanto en España, como en el extranjero, tiene realmente una relevancia menor. Sólo alcanza mayores niveles de intensidad en el caso del comprador alemán.
- El promotor ha destacado entre los principales medios de comercialización la información que se obtiene a partir de las estancias que los compradores tienen en nuestro país, hecho que, al parecer no tienen tanto en cuenta, tanto británicos, como ingleses. Esta elección puede corresponder a la elección de la zona en la que se piensa comprar, que si puede decidirse a través de su conocimiento directo.
- Como ya se observó en el presente trabajo, la utilización como medio de las ferias inmobiliarias es importante en el proceso de recogida de información, sobre todo por parte de los compradores británicos. Este hecho parece percibirse de igual modo en el promotor español. A este respecto, es importante la labor que se ha realizado en Reino Unido a través de ferias como Viva España o Home Spain, que cuentan con el apoyo de la Administración española. A la vista de los resultados obtenidos, parece ser un buen medio de dar a conocer en los mercados extranjeros la oferta de vivienda vacacional española.
- Otro medio que recoge en ambas encuestas su importancia como medio comunicador, son las revistas especializadas, existentes también de manera especial en el mercado británico.
- Los medios de información menos relevantes también son coincidentes. No parece muy efectivo el esfuerzo de comunicación que se realice en radio o televisión, así como el uso de la prensa diaria. El tan comentado "boca a boca" parece tener menos importancia en el proceso de obtención de información que la que se otorga a simple vista. De igual manera que con la estancia en España, es posible que su incidencia sea mayor a la hora de decidir la zona en la que comprar y no cabe duda que será importante a la hora de señalar aspectos negativos del proceso de compra.

Analizando en mayor profundidad, los resultados que se obtienen respecto a los medios de información que se utilizan por parte de británicos y alemanes, se puede concluir lo siguiente:

- No existen diferencias según la zona geográfica demandada ya que indistintamente cual sea esta, "Internet" es el medio más utilizado, seguido de la información obtenida a través de "Revistas especializadas".
- El uso de la vivienda es un factor determinante a la hora de elegir un medio de comunicación u otro, de tal forma que, dejando a parte "Internet" como el medio más utilizado, los extranjeros que desean adquirir una vivienda vacacional se declinan más por consultar "Revistas especializadas", mientras que los que desean adquirir una vivienda principal se decantan más por la información obtenida en "Ferias inmobiliarias".
- En el caso de demandar vivienda de segunda mano, los medios de comunicación mencionados anteriormente son los mayoritariamente elegidos

por los compradores extranjeros. Sin embargo, cuando se desea adquirir una vivienda de nueva, las medios selecciones son más variados, perdiendo peso "Internet" a favor de otros medios de comunicación distintos, aunque continúa siendo el medio de información más importante (Gráficos 136 y 137).

Gráfico 136 Medios comerciales utilizados para informarse sobre una vivienda vacacional según la antigüedad (Reino Unido)

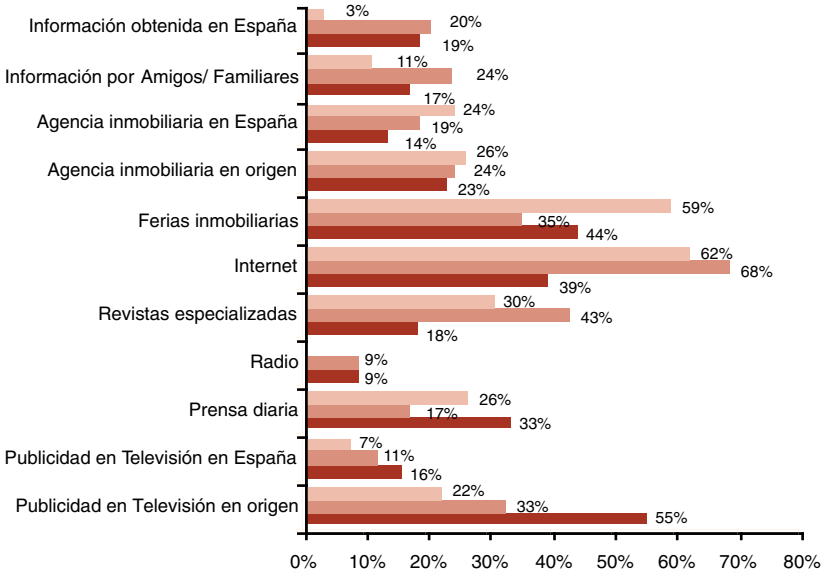
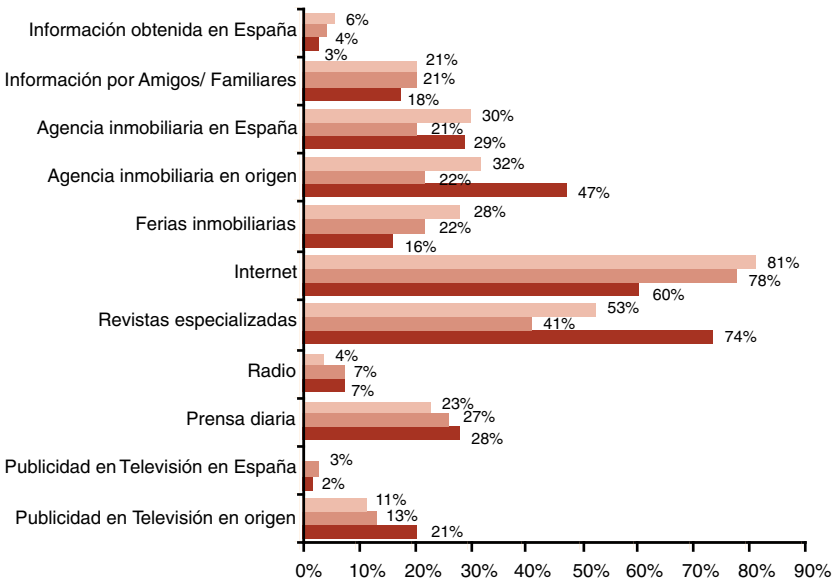


Gráfico 137 Medios comerciales utilizados para informarse sobre una vivienda vacacional según la antigüedad (Alemania)

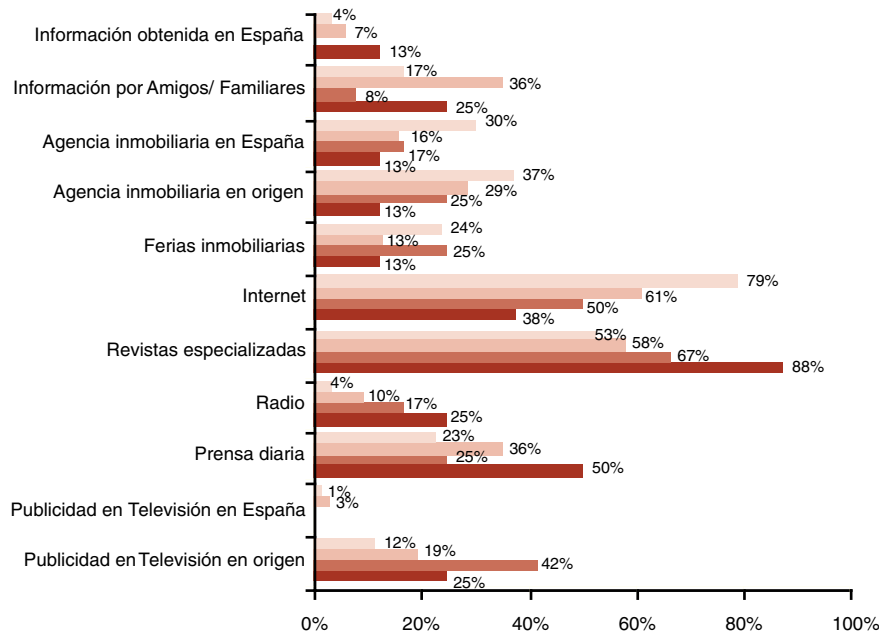


Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

- Según el tipo de vivienda que se desea adquirir, no se aprecian matices respecto a los medios de información que se utilizan. Se puede señalar, si cabe, una mayor presencia de las "Ferias inmobiliarias" como medio de información para adquirir viviendas unifamiliares aisladas de mayor tamaño y precio.
- Por edad, se puede destacar que mientras que la gente más joven, menores de 40 años aproximadamente, tiende más a utilizar "Internet", "Revistas especializadas" e "Información facilitada por familiares y/o amigos" como medios de información para adquirir su vivienda vacacional en España, los extranjeros mayores de 40 años utilizan otras alternativas como "Ferias inmobiliarias", "Publicidad en televisión" y "Prensa diaria".

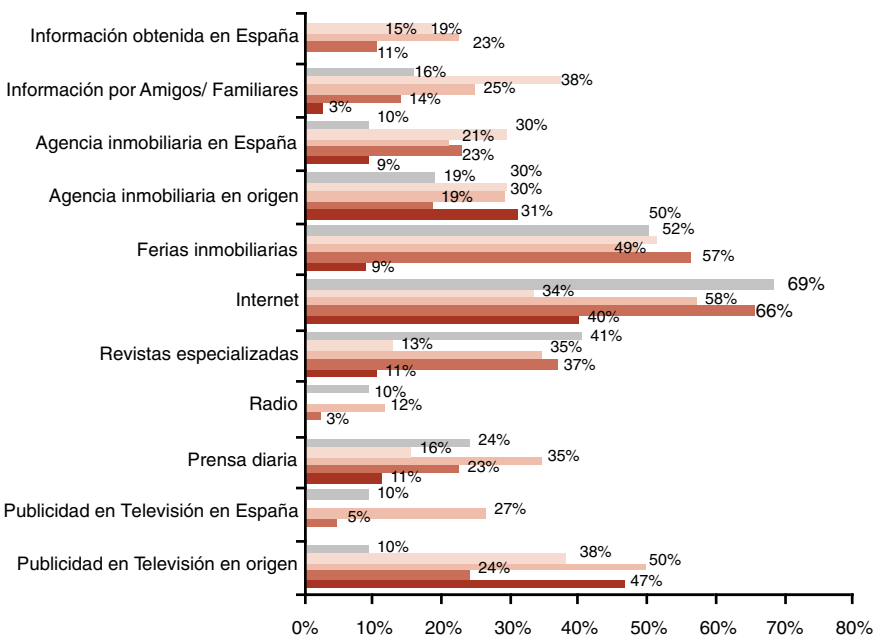
- Respecto a la formación de los entrevistados, los extranjeros que poseen mayor nivel de estudios tienden a utilizar mayoritariamente nuevas tecnologías, utilizando los medios impresos y la información procedente del "boca a boca" las personas con inferior nivel de estudios (Gráficos 138 y 139).

Gráfico 138 Medios comerciales utilizados para informarse sobre una vivienda vacacional según el nivel de estudios (Reino Unido)



Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 139 Medios comerciales utilizados para informarse sobre una vivienda vacacional según el nivel de estudios (Alemania)

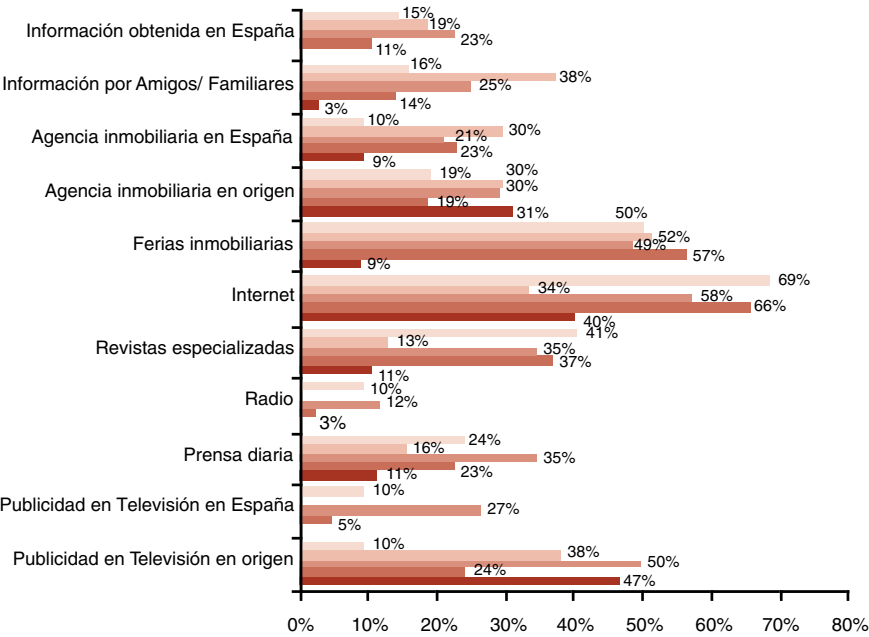


Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

- Entre los entrevistados en Reino Unido, existe una mayor tendencia a utilizar medios como la "Publicidad en Televisión" en los hogares que pretenden pagar cantidades más bajas por la vivienda (Gráfico 140).

Así mismo, la información que se obtiene en España o la que procede de recomendaciones de familiares y amigos, se utiliza más como fuente de información por hogares que piensan pagar precios más elevados.

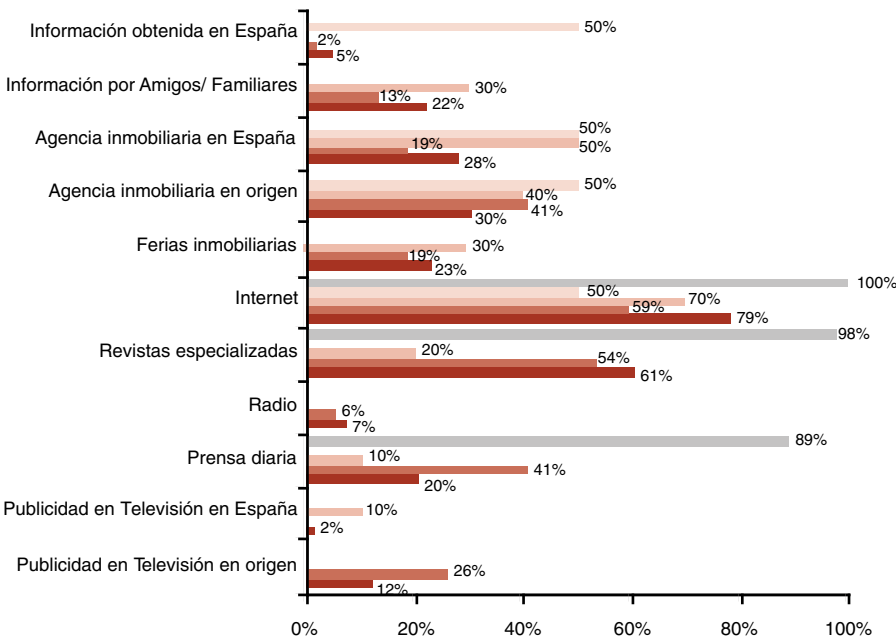
Gráfico 140 Medios comerciales utilizados para informarse sobre una vivienda vacacional según el precio que se pretende pagar por ella (Reino Unido)



Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Los hogares alemanes que mayor precio piensan pagar por la vivienda, muestran una clara preferencia a informarse a través de la prensa escrita e Internet. Al igual que en el caso de los británicos, se observa cierta tendencia entre el grupo de demandantes de vivienda más cara a obtener información a través del tradicional "boca a boca". También este segmento de precios más económicos muestra una tendencia mayor a informarse a través de la publicidad emitida en televisión en su país (Gráfico 141).

Gráfico 141 Medios comerciales utilizados para informarse sobre una vivienda vacacional según el precio que se pretende pagar por ella (Alemania)



Unidad: Porcentajes
Base: Total muestra
Fuente: Elaboración propia

Conclusiones

- Algo más del 40% de los promotores de vivienda vacacional entrevistados afirma tener acuerdos con empresas internacionales para comercializar su producto a extranjeros.
- Comercializadoras y Agentes de la Propiedad Inmobiliaria centran las empresas con las que suelen mantener estos acuerdos.
- Internet es el medio de información más utilizado por los compradores activos de vivienda vacacional en España británicos y alemanes. Sin embargo, el porcentaje de promotoras entrevistadas con acuerdos con portales internacionales de internet es muy bajo.
- No existe un criterio unánime sobre la forma de comercializar la vivienda vacacional española en el extranjero, debido a la atomización del cliente objetivo, la inexistencia de redes internacionales que abarquen a un gran número de clientes, los elevados costes de intermediación y el control necesario al "socio" seleccionado.
- Existe una buena percepción de los medios por los que el promotor cree que se va a informar un comprador extranjero y los que británicos y alemanes afirman utilizar.
- No existen grandes diferencias entre británicos y alemanes a la hora del medio utilizado para buscar la vivienda, salvo el caso de las ferias inmobiliarias en el caso de los primeros.
- En opinión de los promotores entrevistados, el comprador nacional buscará más información a través de la prensa diaria, revistas especializadas y su experiencia a través del turismo realizado para comprar su vivienda, que el extranjero.

4.4.- Evolución reciente y previsión de la evolución del precio de la vivienda en la zona VIVE

Un componente importante sobre la oferta futura de vivienda vacacional, es su precio. A este respecto se han construido diversos modelos matemáticos basados en el análisis de series temporales, con el fin de predecir los precios de los próximos periodos en los municipios costeros de las provincias incluidas en la zona VIVE con un error mínimo.

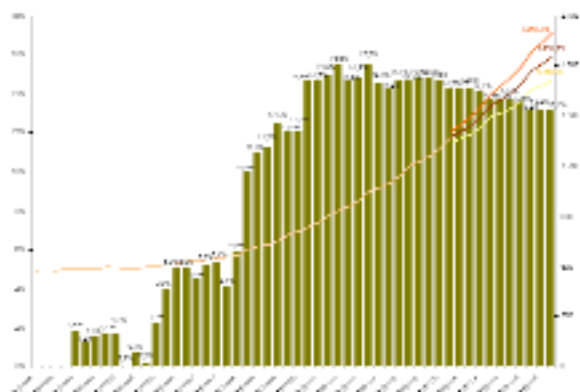
A partir de observaciones del precio a intervalos de tiempo regulares (en este caso trimestres) se obtienen previsiones futuras de los datos. Para ello la serie temporal a estimar debe poseer una combinación de características como frecuencia, tendencia, variabilidad - volatilidad y ciclo estacional,

con lo cual, en la mayoría de las ocasiones, la serie temporal debe ser transformada para obtener una serie estacionaria que permita detectar la presencia de regularidades que posibiliten un modelo matemático de predicción. Las técnicas finalmente utilizadas para tal fin han sido, dependiendo del comportamiento de las distintas provincias, modelos ARIMA, modelos aditivos o modelos multiplicativos.

Una vez efectuados los cálculos pertinentes, se estima que el precio de la vivienda nueva en el conjunto de los municipios costeros estudiados se incrementará, desde el último dato oficial (segundo trimestre de 2003) hasta finales del 2005 en un 35,7%, lo que implica que las viviendas alcanzarán un precio medio de 1.851,35 euros/m_c.

Como todo dato estimativo, este valor conlleva un error, con lo cual, con un intervalo de confianza del 95%, se situará entre los 1.710,95 y 1.991,76 euros/m_c. Equivalentemente, se puede afirmar que la subida de precios esperada hasta el 2005 oscilará entre el 25,4% y el 46%, horquilla que será distinta en función del intervalo de confianza que definamos. Por tanto, cuanto menor sea este, los límites de las estimaciones serán más próximas y viceversa.

El gráfico 142 refleja los valores reales, los valores previstos por el modelo y el intervalo de confianza del modelo al 95%.



Unidad: Medias y porcentajes.

Base: Precio medio de las viviendas libres nuevas (euros/m_c).

Fuente: Ministerio de Fomento y elaboración propia

Si estudiamos la proyección del precio medio de la vivienda nueva por Provincias costeras, concluimos que va a aumentar en los municipios costeros de Gerona un 22,8% desde mediados del 2003 hasta finales del 2005, lo que implica que las viviendas alcanzarán un precio medio de 1.758,15 euros/m_c (oscilaría de 1.512,18 a 2.004,11 euros/m_c con un intervalo de confianza del 95%).

El incremento más significativo en el precio de la vivienda en Gerona (Gráfico 143) se ha producido en el primer trimestre de 2001, con un valor del 22,6% respecto al mismo trimestre del año anterior. Además hay que destacar que durante el año 2004, se producen decrecimientos no muy significativos del precio medio de la vivienda

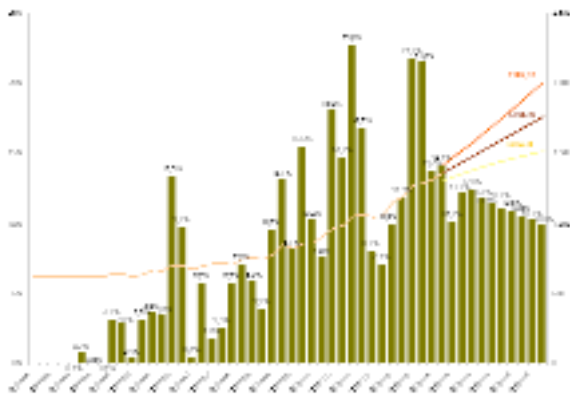
En cuanto al precio medio de la vivienda nueva en Barcelona (Gráfico 144) va a aumentar un 48,4% desde mediados del 2003 hasta finales del 2005, lo que implica que las viviendas alcanzarán un precio medio de 3.461,19 euros/m_c (oscilaría de 3.036,08 a 3.886,29 euros/m_c con un intervalo de confianza del 95%). Estas cifras tan elevadas, tanto en valor absoluto como porcentual, se deben a que se incluyen tanto la propia capital como los municipios costeros de su área de influencia, términos municipales que denotan una escasez de suelo y que inciden en los elevados incrementos de precio.

El incremento más significativo en el precio medio de la vivienda nueva en Barcelona se ha producido en el primer trimestre de 2003, con un valor del 22,5% respecto al mismo trimestre del año anterior.

Finalmente, el precio medio de la vivienda nueva en Tarragona (Gráfico 145) va a aumentar un 37,8 % hasta finales del 2005, lo que implica que las viviendas alcanzarán un precio medio de 1.730,61 euros/m_c (oscilaría de 1.964,54 a 1.496,69 euros/m_c con un intervalo de confianza del 95%).

Su incremento de precio medio de la vivienda más significativo se ha producido en el cuarto trimestre de 2002 con un valor del 24,5% respecto al trimestre anterior. Hay que destacar que en el primer trimestre de 2004 el precio de la vivienda disminuye un 6,8% con respecto al mismo trimestre del año anterior.

Gráfico 143 Proyección del Precio Medio de las Viviendas Libres Nuevas en el conjunto de Gerona y variación interanual, de 1993 a 2005



Unidad: Medias y porcentajes.
Base: Precio medio de las viviendas libres nuevas (euros/m_c).
Fuente: Ministerio de Fomento y elaboración propia

Gráfico 144 Proyección del Precio Medio de las Viviendas Libres Nuevas en el conjunto de Barcelona y variación interanual, de 1993 a 2005

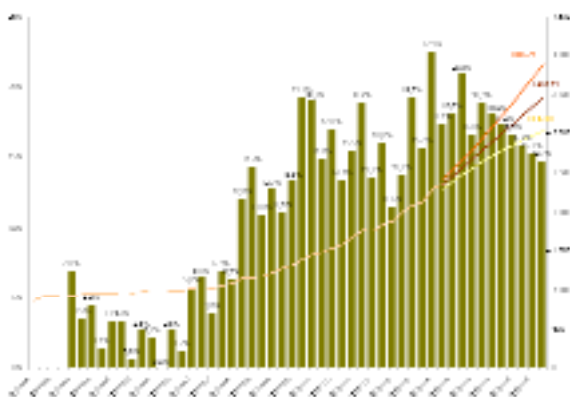
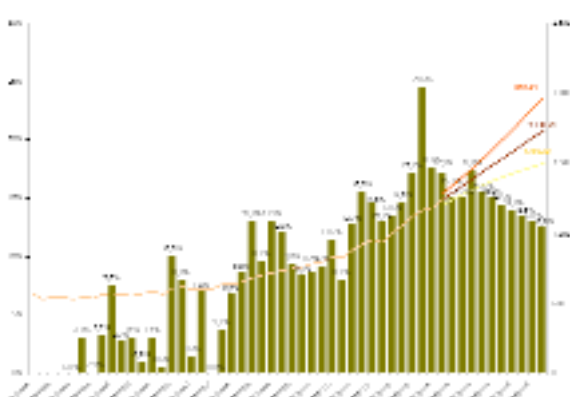


Gráfico 145 Proyección del Precio Medio de las Viviendas Libres Nuevas en el conjunto de Tarragona y variación interanual, de 1993 a 2005



En relación con las provincias de la Comunidad Valenciana, se obtiene que el precio medio de la vivienda nueva en Castellón (Gráfico 146) va a aumentar un 18,5% desde mediados de 2003 hasta finales del 2005, lo que implica que las viviendas alcanzarán un precio medio de 1.308,22 euros/m_c (oscilaría de 1.074,15 a 1.542,30 euros/m_c con un intervalo de confianza del 95%).

El incremento más significativo en el precio medio de la vivienda en Castellón se ha producido en el tercer trimestre de 2002, con un valor del 28,2% respecto al mismo trimestre del año anterior. Destacar que en el tercer trimestre de 1997 se produce un decrecimiento del precio de la vivienda respecto al trimestre anterior.

En cuanto al precio medio de la vivienda nueva en los municipios costeros de Valencia (Gráfico 147) se prevé que va a aumentar un 15,4% a finales del 2005, lo que implica que las viviendas alcanzarán un precio medio de 1.329,06 euros/m_c (oscilaría de 1.064,41 a 1.593,72 euros/m_c con un intervalo de confianza del 95%).

El incremento más destacado se produce también en el tercer trimestre de 2002 con un valor del 23,7% respecto al precio medio de la vivienda del mismo trimestre del año anterior.

El precio medio de la vivienda nueva en Alicante (Gráfico 148) va a aumentar un 38,1% a finales del 2005, lo que implica que las viviendas alcanzarán un precio medio de 1.733,44 euros/m_c (oscilaría de 1.891,96 a 1.574,92 euros/m_c con un intervalo de confianza del 95%).

En Alicante el incremento más significativo en cuanto al precio medio de la vivienda se produce en el tercer trimestre de 2003, con un valor del 19,2% respecto al mismo trimestre del año anterior.

Gráfico 146 Proyección del Precio Medio de las Viviendas Libres Nuevas en el conjunto de Castellón y variación interanual, de 1996 a 2005

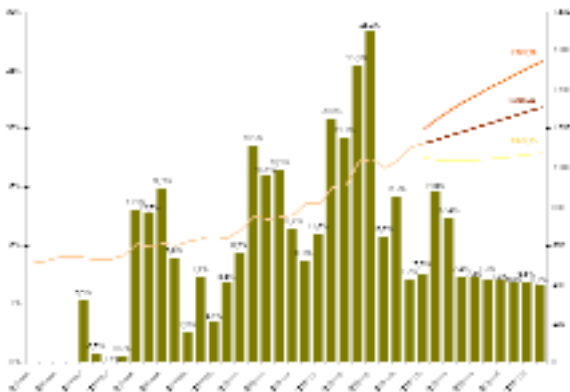


Gráfico 147 Proyección del Precio Medio de las Viviendas Libres Nuevas en el conjunto de Valencia y variación interanual, de 1996 a 2005

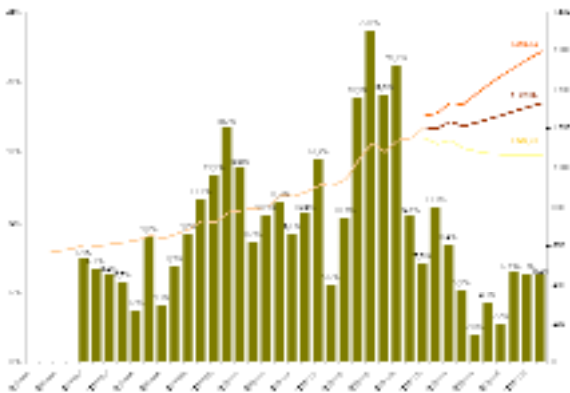
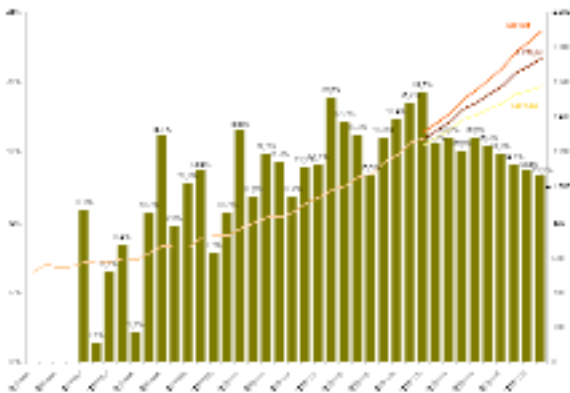


Gráfico 148 Proyección del Precio Medio de las Viviendas Libres Nuevas en el conjunto de Alicante y variación interanual, de 1996 a 2005



El precio medio de la vivienda nueva en los municipios costeros de Baleares (Gráfico 149) se prevé que va a aumentar un 33,9% desde el segundo trimestre de 2003 a finales del 2005, lo que implica que las viviendas alcanzarán un precio medio de 2.520,47 euros/m_c (oscilaría de 2.207,82 a 2.833,12 euros/m_c con un intervalo de confianza del 95%).

En el cuarto trimestre de 1999 se produce el incremento del precio medio de la vivienda más notorio, con un valor del 33,2% respecto al mismo trimestre del año anterior en Baleares.

En cuanto al precio medio de la vivienda nueva en Murcia (Gráfico 150) se prevé que va a aumentar un 16,9% desde mediados de 2003 a finales del 2005, lo que implica que las viviendas alcanzarán un precio medio de 1.154,44 euros/m_c (oscilaría de 944,46 a 1.364,42 euros/m_c con un intervalo de confianza del 95%).

El incremento más significativo del precio medio de la vivienda en la provincia de Murcia se produce en el primer trimestre de 2002, con un valor del 20,2% respecto al mismo trimestre del año anterior.

En cuanto a Andalucía, en Almería (Gráfico 151) va a aumentar un 20,6% desde mediados de 2003 hasta finales del 2005, lo que implica que se prevé que las viviendas alcanzarán un precio medio de 1.412,31 euros/m_c (oscilaría de 1.124,56 a 1.700,07 euros/m_c con un intervalo de confianza del 95%).

El incremento más significativo en el precio medio de la vivienda en Almería data en el segundo trimestre de 1994, con un valor del 27,6% respecto al mismo trimestre del año anterior. Hay que destacar además un decremento notorio del precio medio de la vivienda durante todo el año 1995.

Gráfico 149 Proyección del Precio Medio de las Viviendas Libres Nuevas en el conjunto de Baleares y variación interanual, de 1996 a 2005

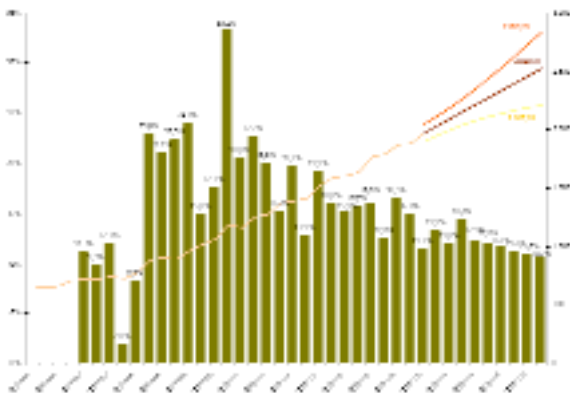
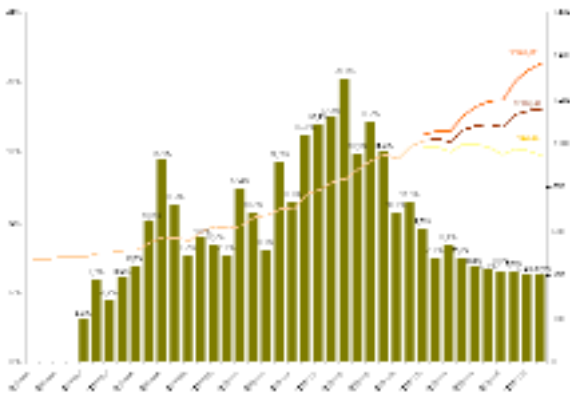


Gráfico 150 Proyección del Precio Medio de las Viviendas Libres Nuevas en el conjunto de Murcia y variación interanual, de 1996 a 2005



En el caso de Granada (Gráfico 152), el precio medio de la vivienda nueva se prevé que vaya a aumentar en un 15,6% desde mediados de 2003 hasta finales del 2005, lo que implica que las viviendas alcanzarán un precio medio de 1.327,92 euros/m_c (oscilaría de 1.074,01 a 1.581,84 euros/m_c con un intervalo de confianza del 95%).

En el segundo trimestre de 2001, Granada experimenta el incremento destacable del precio medio de la vivienda ascendiendo a un 24,6% respecto al mismo trimestre del año anterior. Hay destacar decrecimientos del precio medio de la vivienda entre 1994 y 1998.

El precio medio de la vivienda nueva en Málaga (Gráfico 153) va a aumentar un 40,5% desde mediados de 2003 hasta finales del 2005, lo que implica que las viviendas alcanzarán un precio medio de 2.211,07 euros/m_c (oscilaría de 1.885,16 a 2.536,98 euros/m_c con un intervalo de confianza del 95%).

Málaga, en el tercer trimestre de 2002 sufre el incremento del precio medio de la vivienda más significativo, con un valor del 26,5% respecto al mismo trimestre del año anterior.

En cuanto al precio medio de la vivienda nueva en Cádiz (Gráfico 154), se prevé que éste aumente un 33,4% desde mediados de 2003 hasta finales del 2005, lo que implica que las viviendas alcanzarán un precio medio de 1.598 euros/m_c (oscilaría de 1.434 a 1.763 euros/m_c con un intervalo de confianza del 95%).

El incremento más significativo del precio medio de la vivienda se produce en el segundo trimestre de 2003, con un valor del 20,8% respecto al mismo trimestre del año anterior. Hay que destacar un decrecimiento significativo del precio medio de la vivienda del 7,8% en el segundo trimestre de 1995 respecto al mismo trimestre del año anterior.

El precio medio de la vivienda nueva en Huelva (Gráfico 155) va a aumentar un 30,2% desde mediados de 2003 hasta finales del 2005, lo que implica que las viviendas alcanzarán un precio medio de 1.571,48 euros/m_c (oscilaría de 1.216,06 a 2.000,99 euros/m_c con un intervalo de confianza del 95%).

Los incrementos más notorios del precio medio de la vivienda nueva en la provincia de Huelva se produce a lo largo del año 2001, en concreto en el tercer trimestre de 2001 con un valor del 27,5% respecto al mismo trimestre del año anterior se produce el incremento más significativo.

Gráfico 151 Proyección del Precio Medio de las Viviendas Libres Nuevas en el conjunto de Almería y variación interanual, de 1993 a 2005

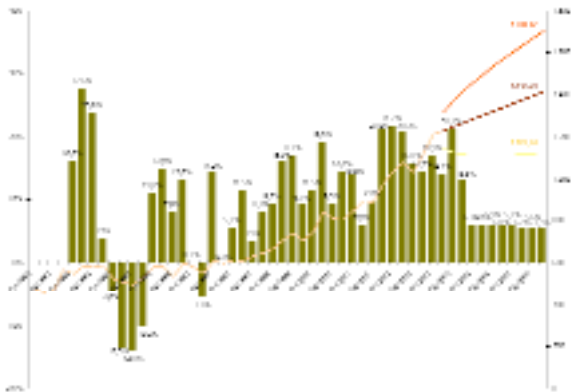


Gráfico 152 Proyección del Precio Medio de las Viviendas Libres Nuevas en el conjunto de Granada y variación interanual, de 1993 a 2005

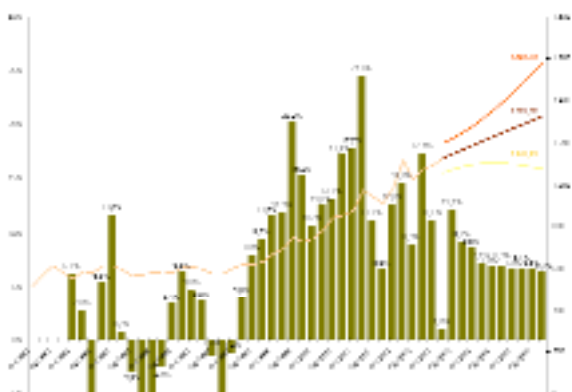


Gráfico 153 Proyección del Precio Medio de las Viviendas Libres Nuevas en el conjunto de Málaga y variación interanual, de 1996 a 2005

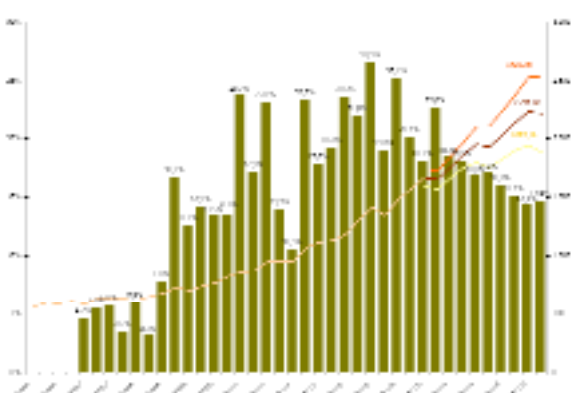


Gráfico 154 Proyección del Precio Medio de las Viviendas Libres Nuevas en el conjunto de Cádiz y variación interanual, de 1993 a 2005

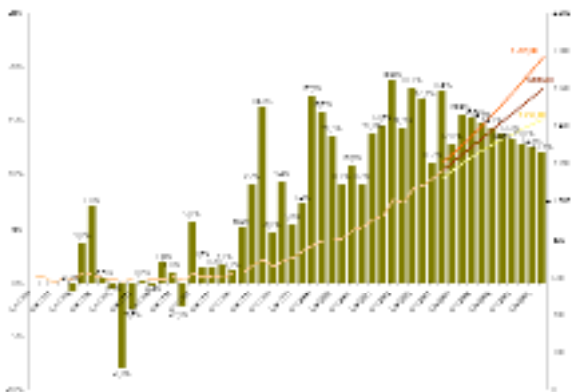
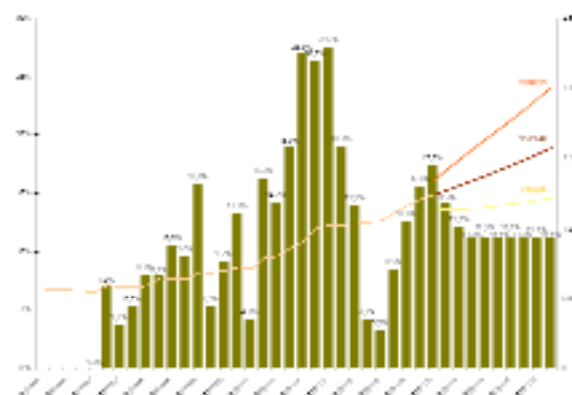


Gráfico 155 Proyección del Precio Medio de las Viviendas Libres Nuevas en el conjunto de Huelva y variación interanual, de 1996 a 2005



Se prevé que el precio medio de la vivienda nueva en los municipios costeros de Las Palmas (Gráfico 156) va a aumentar un 10,9% desde mediados de 2003 hasta finales del 2005, lo que implica que las viviendas alcanzarán un precio medio de 1.598,91 euros/m_c (oscilaría de 1.126,03 a 2.071,79 euros/m_c con un intervalo de confianza del 95%).

El incremento más significativo del precio medio de la vivienda nueva en Las Palmas se produce con un 25,5% interanual, en el tercer trimestre de 2000.

Gráfico 156 Proyección del Precio Medio de las Viviendas Libres Nuevas en el conjunto de Las Palmas y variación interanual, de 1996 a 2005

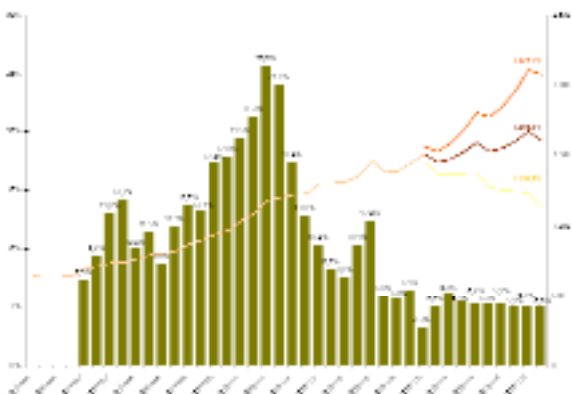


Gráfico 157 Proyección del Precio Medio de las Viviendas Libres Nuevas en el conjunto de Santa Cruz de Tenerife y variación interanual, de 1993 a 2005

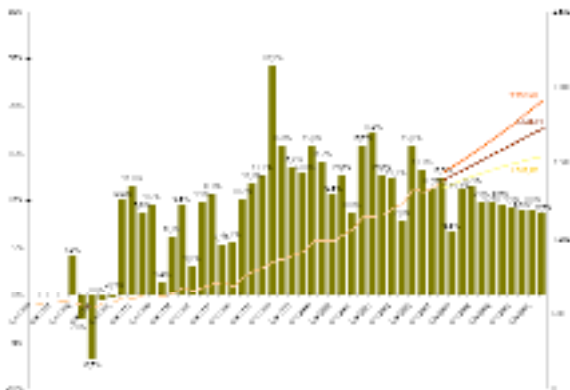
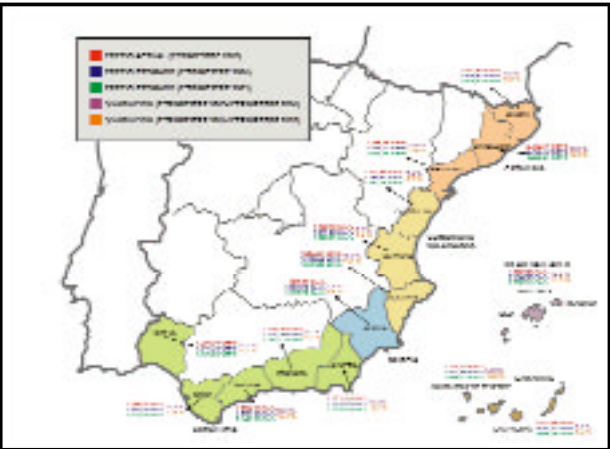


Gráfico 158 Precio Actual y Proyección del Precio Medio de las Viviendas Libres Nuevas en las Provincias Costeras, 2003 y 2005



El precio medio de la vivienda nueva en Santa Cruz de Tenerife (Gráfico 157) se prevé que vaya a aumentar en un 30,4% desde mediados de 2003 hasta finales del 2005, lo que implica que las viviendas alcanzarán un precio medio de 1.728,14 euros/m_c (oscilaría de 1.543,67 a 1.912,60 euros/m_c con un intervalo de confianza del 95%).

El incremento más destacable en Santa Cruz de Tenerife del precio medio de la vivienda nueva, se produce con un 24,2% interanual en el primer trimestre de 1999. Destacar un decrecimiento del precio medio de la vivienda de 6,7% interanual en el tercer trimestre de 1994.

Conclusiones

- Se estima que el precio de la vivienda nueva en el conjunto de las provincias costeras estudiadas se incrementará un 35,7% en dos años y medio (desde mediados de 2003 hasta finales del 2005), lo que implica que las viviendas alcanzarán un precio medio de 1.851,35 euros/m_c.
- A nivel provincial, los precios más elevados se alcanzarán en los municipios costeros de Barcelona (superando los 3.000 euros/m_c) y las Islas Baleares. Sin embargo, hay que recordar que dentro de los municipios costeros de la provincia de Barcelona se incluyen la propia capital y los municipios costeros de su área de influencia, los cuales inciden notablemente en el valor medio resultante.
- En el lado opuesto, los municipios costeros de la provincia de Murcia serán los más económicos a finales del año 2005.
- Porcentualmente, nuevamente la provincia de Barcelona será la que experimente incrementos más elevados, la cual presenta la problemática mencionada anteriormente. En segundo lugar, se configuran los municipios costeros de Tarragona, Alicante y Málaga (ambas con valores similares).

4.5.- Evolución de la competitividad de España

A pesar del momento dulce que se vive hoy día dentro del mercado de vivienda vacacional en España, no cabe duda de que existe una competencia cierta por parte de otros países que, junto a ella, conforman el mercado global de este tipo de vivienda. Tenerla en cuenta y comprobar su grado de penetración en el mercado, constituyen una medida importante de la competitividad que España ofrece dentro del mismo, analizando los principales elementos por los que se puede observar que aporta España y sus principales competidores, así como las previsiones actuales sobre la evolución de estas variables.

4.5.1.- Evolución del turismo en los países competencia de España

No cabe ninguna duda sobre la relación que existe entre el turismo y la adquisición de una vivienda vacacional en un país. Como referente, todas las familias británicas y alemanas entrevistadas en las encuestas cuya elaboración y resultados se han comentado en el punto 3.2., han visitado nuestro país, al menos una vez y en la mayor parte de los casos más.

En este sentido, se pretende en este primer punto evaluar el comportamiento del turismo procedente de los principales países compradores de vivienda en España, respecto a los principales competidores en los últimos años, con el propósito de identificar las tendencias existentes y arrojar luz sobre el futuro comportamiento de cara a la vivienda vacacional.

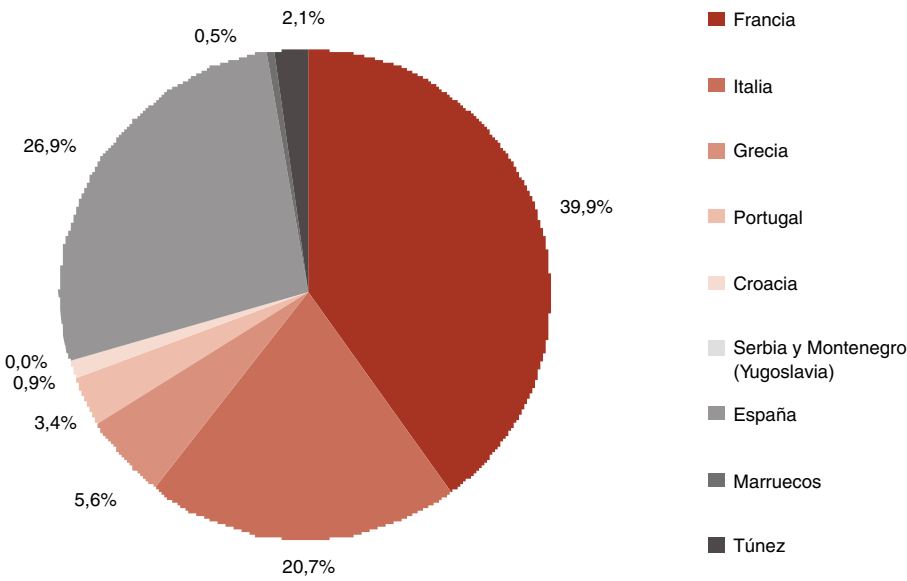
Como principales compradores de vivienda en España se han seleccionado Alemania, Italia, Reino Unido, Francia, Países Bajos, Suecia, Bélgica y el resto se agrupan como Resto de Europa, al no disponer de información sobre ellos en todos los países de destino. No obstante, estos países constituyen actualmente el 80% del mercado de vivienda vacacional en nuestro país.

Como competidores de vivienda vacacional más notorios de España se han seleccionado Francia, Italia, Grecia, Portugal, Croacia, Serbia-Montenegro (Yugoslavia), Marruecos y Túnez. Evidentemente, el mercado de la vivienda de carácter vacacional se puede extender a otros muchos países, entre los que se puede destacar Estados Unidos, países caribeños, República Sudafricana, etc, pero se han seleccionado estos por corresponderse con un mercado de mayor proximidad geográfica y abarcar a un grupo de posibles demandantes más amplio a exigirse un menor desembolso en la adquisición de la vivienda y los desplazamientos que realizar a la misma, así como un tiempo inferior en realizar los mismos.

En primer lugar, se analiza, independientemente del país de origen de los turistas, el volumen total de turistas recibidos por España y su países competidores respecto a los países emisores. Es decir, los turistas recibidos por los países competidores en el entorno del mercado de vivienda vacacional, con origen en Alemania, Italia, Reino Unido, Francia, Países Bajos, Suecia y Bélgica. Se toman como años comparativos 1999 y 2001, por ser este el último con datos reales publicados (Gráficos 159 y 160).

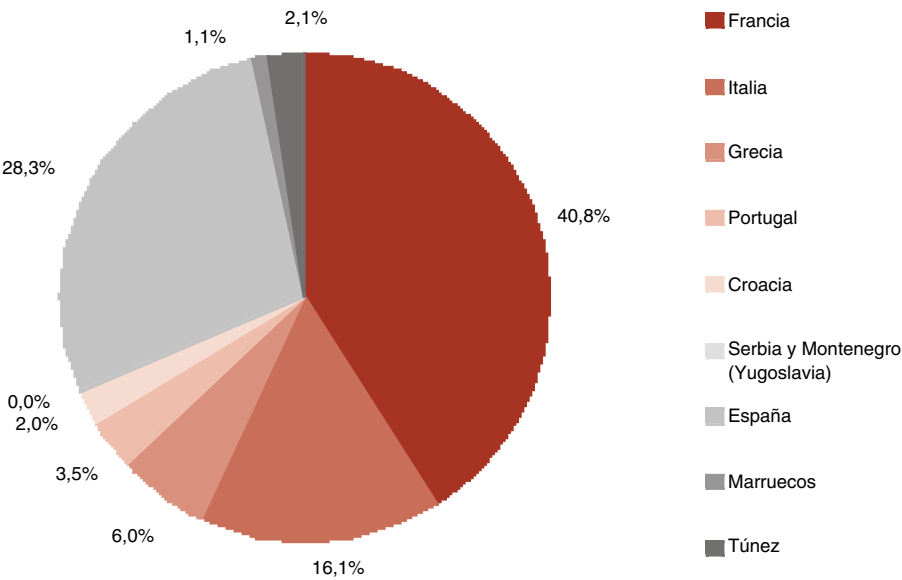
Como se puede apreciar en los gráficos, el peso relativo de los dos principales receptores, Francia y España, crece entre 1999 y 2001. Se producen también incrementos relativos en Marruecos, Croacia y Grecia, todos ellos en detrimento de Italia, que pierde importancia relativa frente al resto. Túnez, Yugoslavia y Portugal mantienen sus porcentajes.

Gráfico 159 Distribución del volumen de turistas recibidos en España y países competidores, con origen en los principales países compradores de vivienda vacacional en nuestro país (1999)



Unidad: Porcentajes
Base: Volumen de turistas
Fuente: World Tourism Organization, Tourism Market Trends, 2003 Edition - Europe

Gráfico 160 Distribución del volumen de turistas recibidos en España y países competidores, con origen en los principales países compradores de vivienda vacacional en nuestro país (2001)



Unidad: Porcentajes
Base: Volumen de turistas
Fuente: World Tourism Organization, Tourism Market Trends, 2003 Edition - Europe

Analizando ahora cada mercado emisor de forma particular, el turista alemán tiene una clara preferencia por Francia, seguida de Italia y España, países que pierden una relativa representatividad entre 1999 y 2001 a favor sobre todo de Croacia y en menor medida de Túnez, Portugal o Grecia (Gráficos 161 y 162)

Gráfico 161 Distribución del volumen de turistas recibidos en España y países competidores, con origen en Alemania (1999)

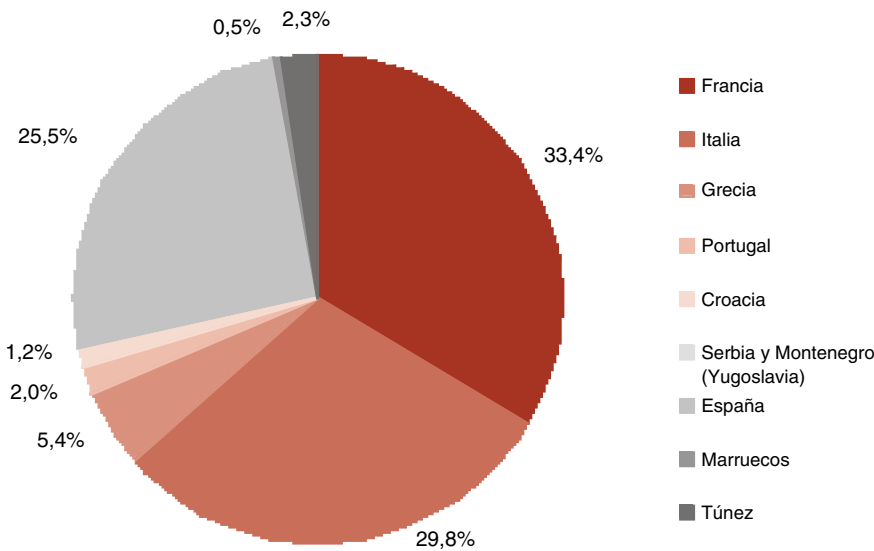
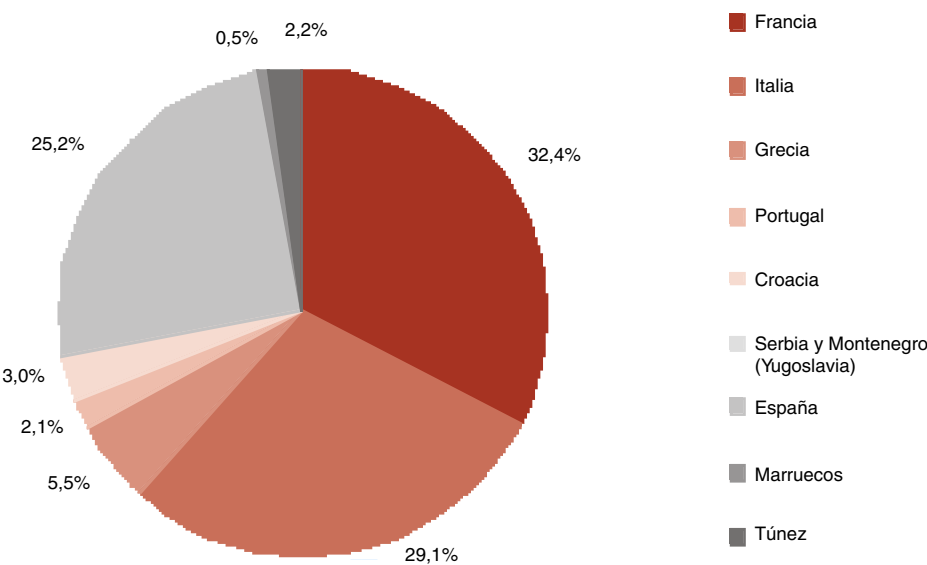


Gráfico 162 Distribución del volumen de turistas recibidos en España y países competidores, con origen en ALEMANIA (2001)



Unidad: Porcentajes
Base: Volumen de turistas
Fuente: World Tourism Organization, Tourism Market Trends, 2003 Edition - Europe

Respecto a Italia, la preferencia de su turismo se centra en Francia y España, países ambos que pierden importancia sobre todo frente a Croacia, que se convierte en el único país que gana cuota de mercado entre 1999 y 2001 de entre los competidores analizados (Gráficos 163 y 164)

Gráfico 163 Distribución del volumen de turistas recibidos en España y países competidores, con origen en Italia (1999)

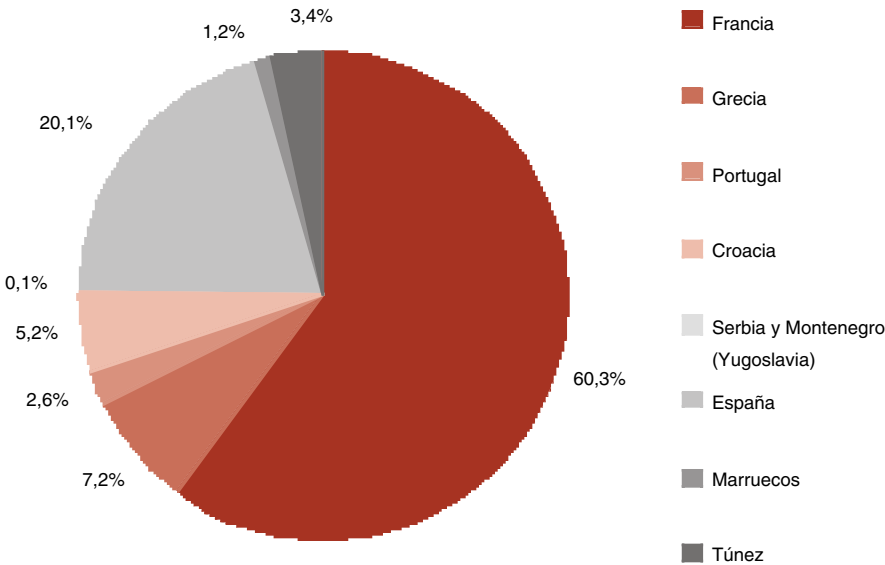
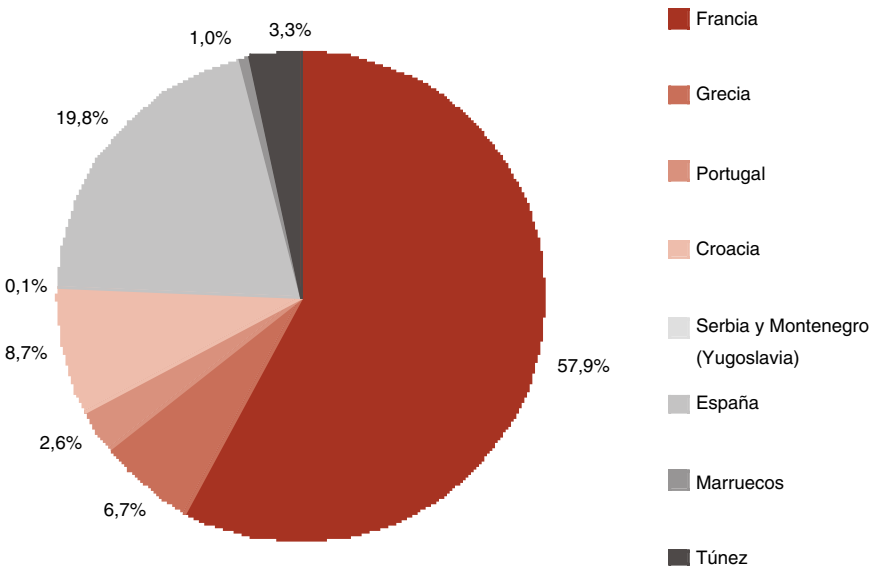


Gráfico 164 Distribución del volumen de turistas recibidos en España y países competidores, con origen en Italia (2001)



Unidad: Porcentajes
Base: Volumen de turistas
Fuente: World Tourism Organization, Tourism Market Trends, 2003 Edition - Europe

Los residentes en Reino Unido principalmente escogen como país de destino turístico España y Francia. En este caso, la estructura del turismo británico no se modifica demasiado, incrementándose sólo el porcentaje relativo que acude a Francia, principal competidor de España en este mercado (Gráfico 165 y 166).

Gráfico 165 Distribución del volumen de turistas recibidos en España y países competidores, con origen en Reino Unido (1999)

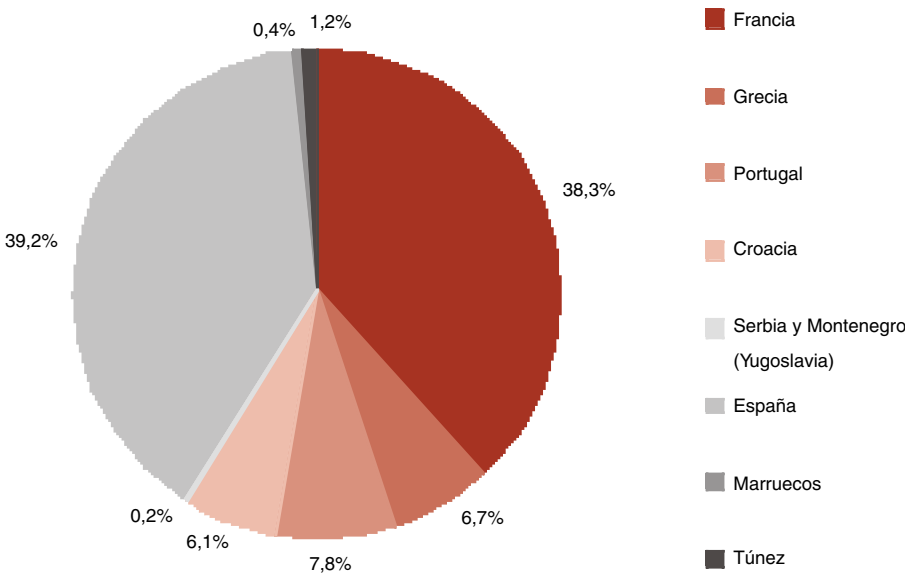
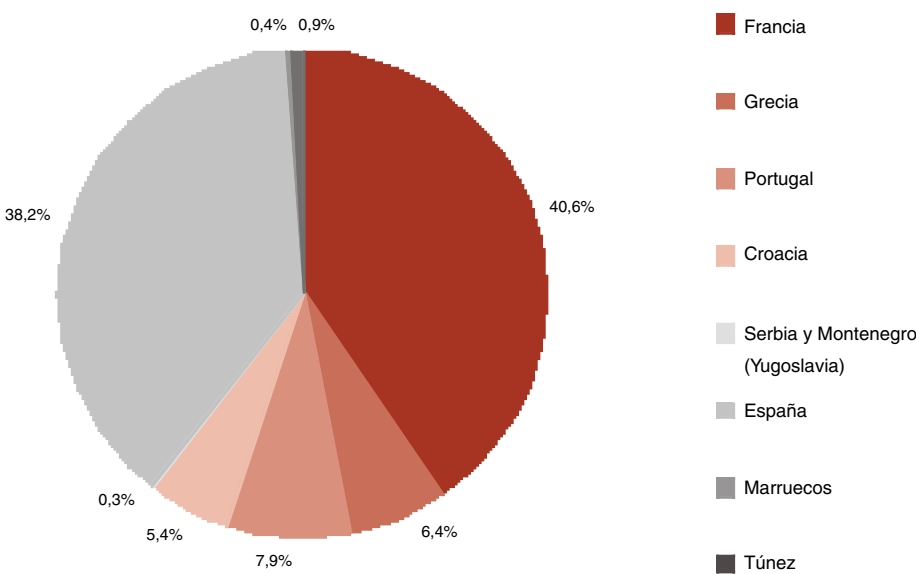


Gráfico 166 Distribución del volumen de turistas recibidos en España y países competidores, con origen en Reino Unido (2001)



Unidad: Porcentajes
Base: Volumen de turistas
Fuente: World Tourism Organization, Tourism Market Trends, 2003 Edition - Europe

En cuanto a los turistas franceses resaltar como país principal de destino turístico Italia, seguido de España. Sin embargo, es de destacar que en el año 2001 el volumen de turistas franceses que deciden ir a España destino turístico aumenta considerablemente posicionándose en primer lugar en detrimento de los que deciden ir a Italia. La pérdida de la importancia relativa de Italia afecta también a una mayor relevancia de Marruecos, Túnez, Grecia y Portugal (Gráficos 167 y 168).

Gráfico 167 Distribución del volumen de turistas recibidos en España y países competidores, con origen en Francia (1999)

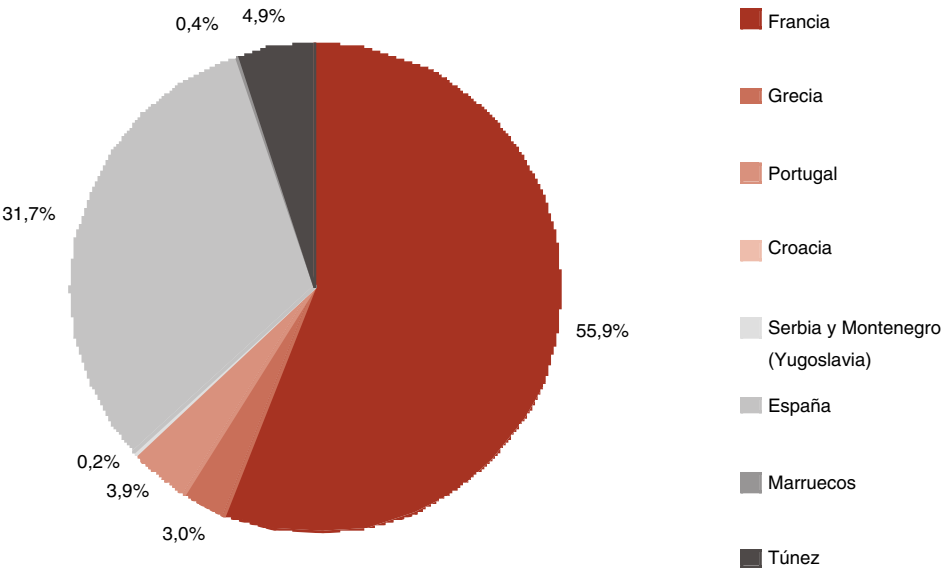
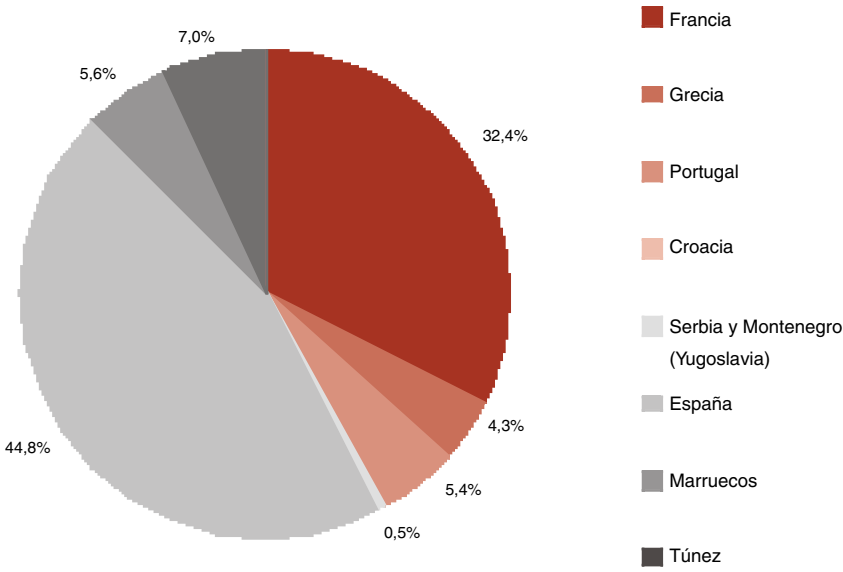


Gráfico 168 Distribución del volumen de turistas recibidos en España y países competidores, con origen en Francia (2001)



Unidad: Porcentajes
Base: Volumen de turistas
Fuente: World Tourism Organization, Tourism Market Trends, 2003 Edition - Europe

El principal destino turístico de los habitantes en los Países Bajos es indiscutiblemente es Francia. España ocupa el segundo lugar, incrementando ligeramente su importancia relativa, junto a Croacia, Grecia y Portugal (Gráficos 169 y 170).

Gráfico 169 Distribución del volumen de turistas recibidos en España y países competidores, con origen en Países Bajos (1999)

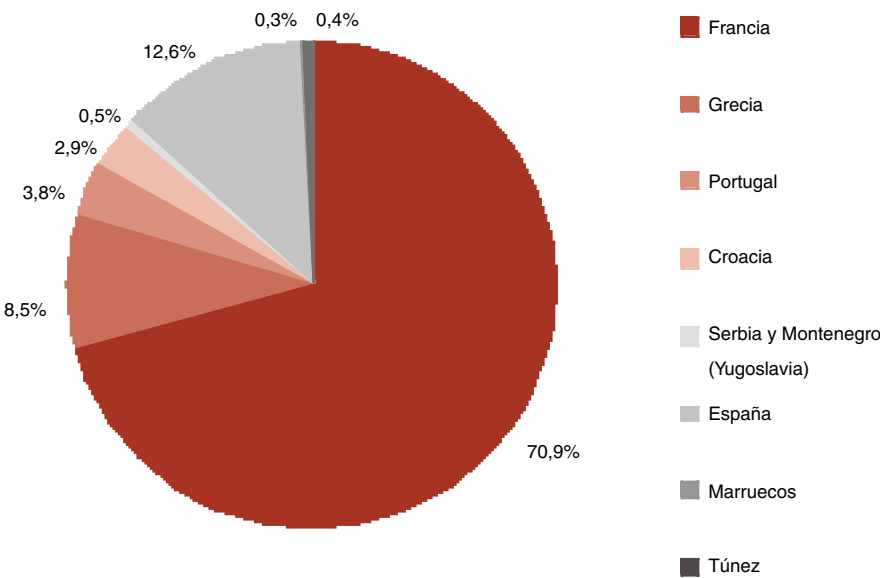
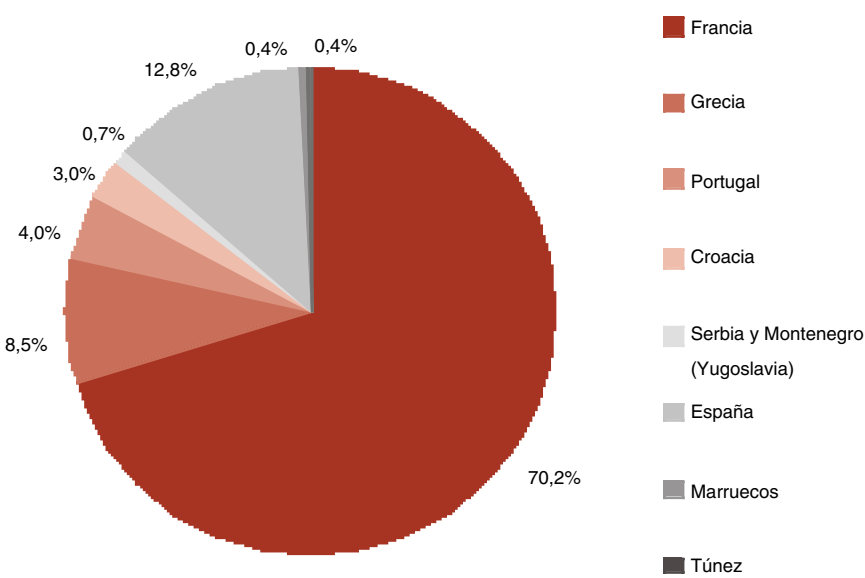


Gráfico 170 Distribución del volumen de turistas recibidos en España y países competidores, con origen en Países Bajos (2001)



Unidad: Porcentajes
Base: Volumen de turistas
Fuente: World Tourism Organization, Tourism Market Trends, 2003 Edition - Europe

En cuanto a los suecos, el principal país de destino turístico es España, seguido por Grecia y Francia. En los últimos años, pierde una pequeña parte de su importancia, que recoge principalmente Francia. Portugal, Croacia, Yugoslavia y Túnez, incrementan ligeramente también su porcentaje (Gráficos 171 y 172).

Gráfico 171 Distribución del volumen de turistas recibidos en España y países competidores, con origen en Suecia (1999)

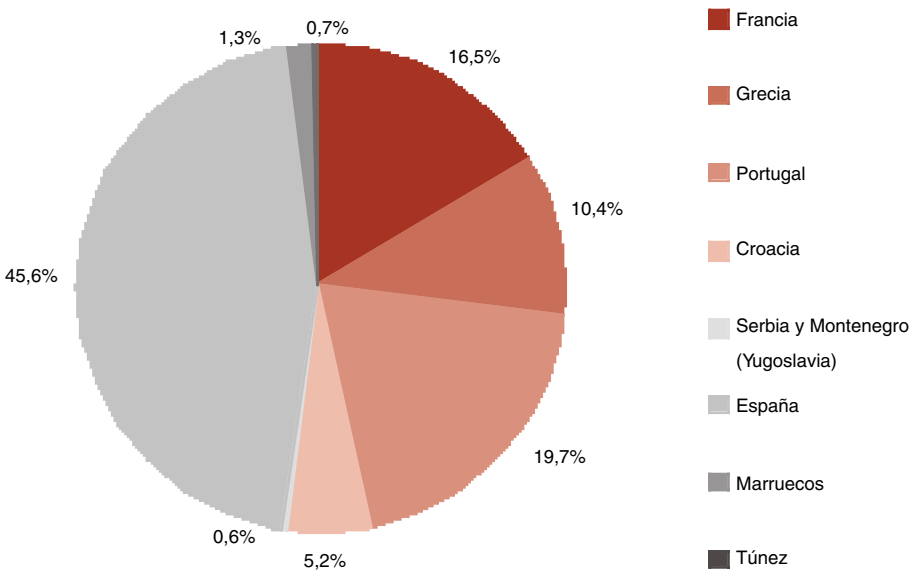
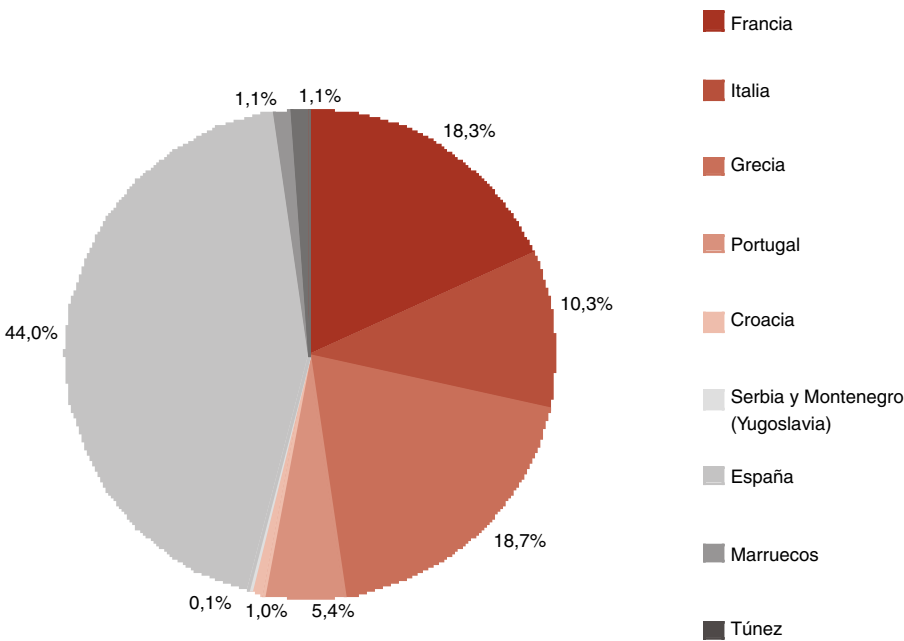


Gráfico 172 Distribución del volumen de turistas recibidos en España y países competidores, con origen en Suecia (2001)



Unidad: Porcentajes
Base: Volumen de turistas
Fuente: World Tourism Organization, Tourism Market Trends, 2003 Edition - Europe

Francia es el destino principal receptor de turistas procedentes de Bélgica. España le sigue pero con un porcentaje considerablemente inferior, manteniendo su importancia entre 1999 y 2001. Todos sus competidores en el mercado de vivienda vacacional, cobran importancia relativa en estos años, destacando especialmente y por este orden Italia, Grecia, Portugal y Croacia (Gráficos 173 y 174).

Gráfico 173 Distribución del volumen de turistas recibidos en España y países competidores, con origen en Bélgica (1999)

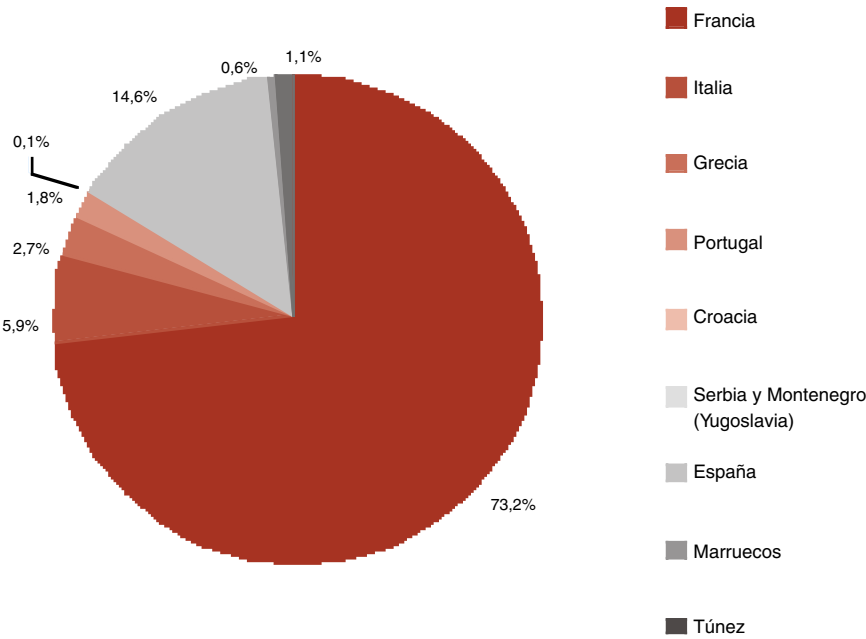
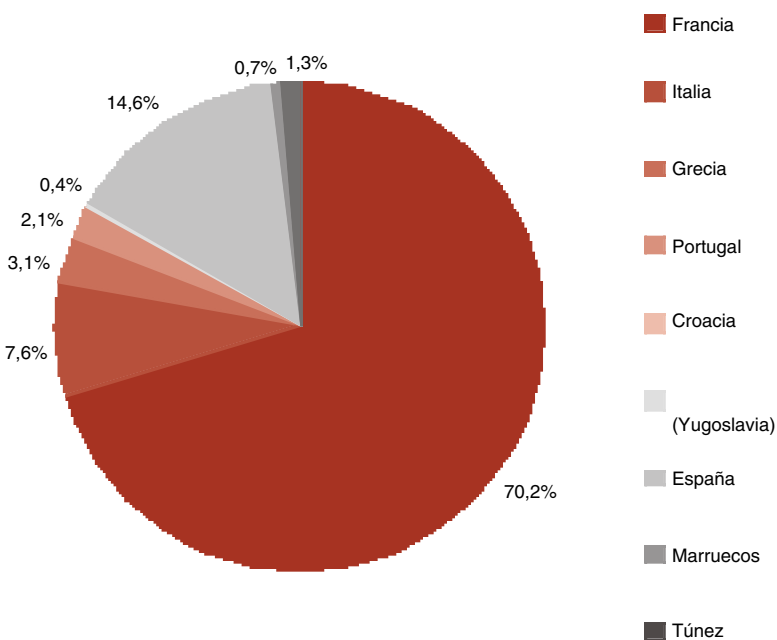


Gráfico 174 Distribución del volumen de turistas recibidos en España y países competidores, con origen en Bélgica (2001)



Unidad: Porcentajes

Base: Volumen de turistas

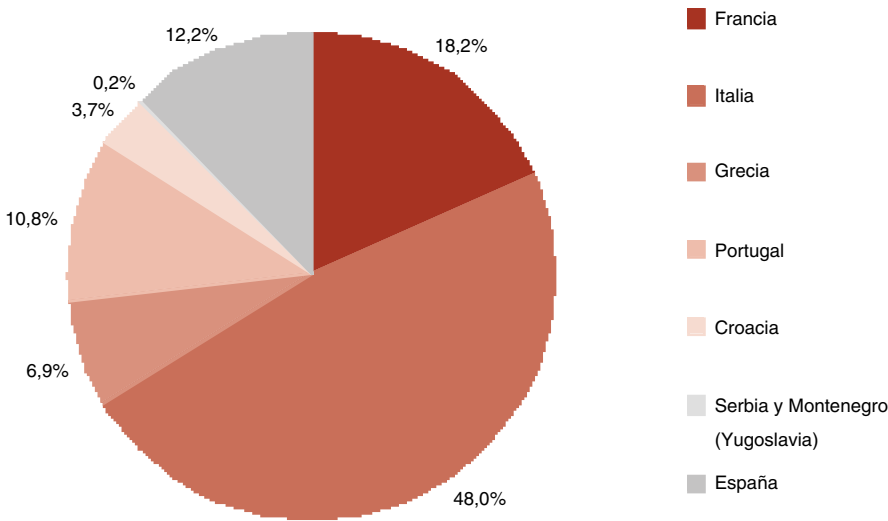
Fuente: World Tourism Organization, Tourism Market Trends, 2003 Edition - Europe

Finalmente, en cuanto al destino de los turistas del resto de los países europeos, sin tener en cuenta en este caso Marruecos y Túnez por no disponerse en la fuente utilizada de esta información concreta, el panorama que presenta 1999 varía completamente en 2001. Italia, destino turístico de casi la mitad de los turistas europeos, reduce casi 20 puntos porcentuales su recepción de turistas a favor del resto de los países europeos considerados (Gráficos 175 y 176). Los resultados de cada país son:

- España crece en representatividad un 4,4 %
- Francia crece un 3,3%.

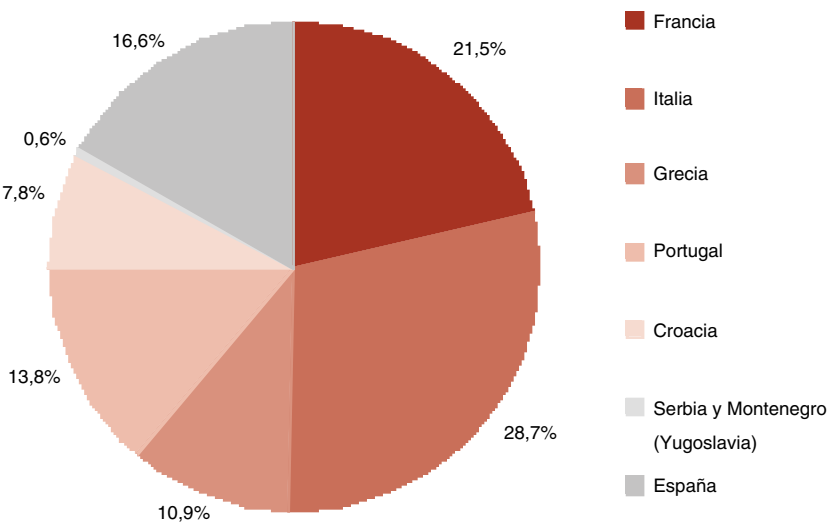
- Grecia incrementa su peso relativo en un 4%
- Portugal lo hace en un 3%
- Croacia crece un 4,1%
- Yugoslavia un 0,4%

Gráfico 175 Distribución del volumen de turistas recibidos en España y países competidores, con origen en Resto de Europa (1999)



Unidad: Porcentajes
Base: Volumen de turistas
Fuente: World Tourism Organization, Tourism Market Trends, 2003 Edition - Europe

Gráfico 176 Distribución del volumen de turistas recibidos en España y países competidores, con origen en Resto de Europa (2001)



Unidad: Porcentajes
Base: Volumen de turistas
Fuente: World Tourism Organization, Tourism Market Trends, 2003 Edition - Europe

Por último, comentar respecto al mercado Noruego, que cobra también según los datos recogidos a través de Frontur una mayor importancia como adquirente de vivienda en España al alojarse cada vez más personas de esta nacionalidad en viviendas en propiedad, que entre 1999 y 2001 y respecto a los países de los que se dispone información (Francia, Grecia, Portugal, España y Marruecos) España es el único país que gana cuota de mercado porcentual, manteniéndose tan sólo la correspondiente a Portugal y descendiendo el resto.

Conclusiones

- Respecto a los principales compradores de vivienda en España y a nuestros principales competidores, no se refleja en los últimos años un cambio de tendencia significativo que permita augurar un futuro cambiante para el mercado de vivienda vacacional.
- Croacia, gana en estos años una ligera cuota de mercado frente a otros destinos.
- Grecia y Portugal incrementan también ligeramente sus cuotas respecto a su competencia.
- Los incrementos son menos importantes para los países del norte de África, que apenas modifican su importancia relativa.

Tabla 77 Valores absolutos del volumen de turistas con origen en los principales mercados compradores de vivienda vacacional en España y destino en los principales países competidores

AÑO 1999

Destino de los turistas	Origen de los turistas								Total turismo
	Alemania	Italia	Reino Unido	Francia	Países Bajos	Suecia	Bélgica	Resto Europa	
Francia	15.180.000	6.276.000	11.890.000		11.457.000	393.000	9.073.000	10.516.000	64.78
Italia	13.362.000	---	2.087.000	10.121.000	1.370.000	217.000	736.000	27.718.000	33.84
Grecia	2.450.000	746.000	2.483.000	546.000	617.000	469.000	333.000	3.962.000	11.55
Portugal	890.000	267.000	1.898.000	708.000	476.000	124.000	217.000	6.251.000	10.83
Croacia	531.000	538.000	51.000	32.000	73.000	11.000	16.000	2.115.000	3.37
Serbia y Montenegro (Yugoslavia)	3.907	8.133	2.171	2.194	988	1.155	0	122.258	140
España	11.586.000	2.088.000	12.181.000	5.733.000	2.044.000	1.084.000	1.810.000	7.061.000	43.58
Marruecos	220.180	121.759	132.335	69.771	51.160	30.661	78.271	No disponible	No disp
Túnez	1.036.262	354.616	361.877	893.661	69.117	16.199	132.361	No disponible	No disp

AÑO 2001

Destino de los turistas	Origen de los turistas								Total turismo
	Alemania	Italia	Reino Unido	Francia	Países Bajos	Suecia	Bélgica	Resto Europa	
Francia	13.880.000	7.058.000	11.885.000	---	11.776.000	493.000	8.238.000	10.161.000	66.19
Italia	12.460.000		2.350.000	4.859.000	1.431.000	278.000	890.000	13.571.000	35.83
Grecia	2.347.000	819.000	2.917.000	645.000	673.000	503.000	360.000	5.162.000	13.42
Portugal	883.000	312.000	1.967.000	802.000	495.000	111.000	252.000	6.511.000	11.36
Croacia	1.300.000	1.060.000	107.000	75.000	125.000	27.000	48.000	3.687.000	6.47
Serbia y Montenegro (Yugoslavia)	19.000	17.000	8.000	7.000	1.000	3.000	3.000	266.000	327
España	10.783.000	2.412.000	14.011.000	6.713.000	2.148.000	1.184.000	1.717.000	7.859.000	46.82
Marruecos	196.700	123.628	135.734	840.230	60.489	29.464	84.011	No disponible	No disp
Túnez	934.700	398.300	314.700	1.047.400	62.400	28.400	150.700	No disponible	No disp

4.5.2.- Infraestructuras

En cuanto a la red viaria, España dispondrá de una completa Red de Vías de Gran Capacidad que pasará de los 8.000 Km actuales a más de 13.000 Km, convirtiéndose en una de las más modernas de toda Europa hacia el umbral del 2010.

El volumen de inversiones ferroviarias españolas en el Plan de Infraestructuras 2000 - 2007 abarcará para desarrollos de alta velocidad, el llamado Corredor de Andalucía, Corredor de Noreste, Corredor de Levante y Eje Mediterráneo, Corredor Norte - Noroeste, Corredor de Extremadura y conexión Madrid - Lisboa.

El Plan de Infraestructuras 2000 - 2007 prevé invertir en importantes modificaciones en los aeropuertos de Madrid (Barajas) y Barcelona. Además, otros aeropuertos de la península, que sostienen el grueso del tráfico turístico (Málaga, Alicante, Baleares y Canarias) recibirán importantes inversiones para mejorar y ampliar sus infraestructuras.

Finalmente, el Programa de Infraestructuras 2000 - 2007 garantiza el crecimiento y la modernización de los puertos españoles.

Respecto a los países que compiten con España en el mercado de vivienda vacacional, se excluyen Francia e Italia por entender que cuentan con infraestructuras similares a las españolas, analizando brevemente las inversiones que, en este campo, se prevén en el resto de la competencia.

Grecia, gracias a la nueva creación del aeropuerto de Atenas "Elefterios Venizelos" y la gran renovación en la totalidad de los aeropuertos del país, ofrece una importante mejora en los servicios turísticos. Así mismo, las inversiones consecuencia de la celebración de los Juegos Olímpicos, influirán también en la mejora de las comunicaciones del país.

Su red viaria cuenta con unos 1.000 km de autopistas, proyectándose como consecuencia de la celebración de los Juegos otros 1.000 km.

Portugal ha iniciado una notable mejora en su comunicación viaria por carretera, con nuevos trazados de autopistas y vías rápidas que reducen sensiblemente sus problemas viarios. No obstante, la comunicación por carretera continúa siendo un problema a resolver. En cuanto al transporte aéreo en, destacar que si bien existe una buena frecuencia de vuelos, se encuentra penalizado con unas tarifas muy altas en las principales líneas que comunican el país: Iberia, TAP y Portugalía.

En los últimos años, en Croacia, se ha incrementado el transporte por carretera en detrimento del transporte ferroviario. Hecho por el cual, la reconstrucción y mejora de la red son los objetivos prioritarios del Gobierno, Banco Mundial y BERD. A pesar de ello, sólo 287 km de los 27.400 km de su red viaria están calificados como autopistas.

Actualmente se están poniendo en marcha proyectos de reparación y modernización de las vías y trenes en Croacia debido ha los daños que ha sufrido dichas instalaciones en los últimos años.

Existen también proyectos de aumentar el número de aeropuertos en las islas más turísticas de la costa adriática que afectan a este país. Actualmente cuenta con 7 aeropuertos internacionales.

En Marruecos, sólo el 18% del total de la red viaria principal se encuentra asfaltada y señalizada. En la actualidad existen sólo tres autopistas, siendo un objetivo del gobierno marroquí el proyecto de aumentar en 1.000 km las autopistas para la mejora de las comunicaciones entre las grandes ciudades del país, si bien su plazo es bastante indefinido.

Hay que destacar que Marruecos sólo tiene 9 aeropuertos abiertos al público (de los 28 que posee) los cuales son internacionales.

El turismo en Mauritania está muy poco desarrollado ya que, a pesar de existir un cierto potencial turístico (desierto, pesca y caza, ...), la falta de infraestructuras, tanto del transporte como hoteleras, dificulta el despegue de este subsector.

Las autoridades de Mauritania tienen entre sus principales objetivos el transporte. Por ello, existe un presupuesto estimado que asciende a 88 millones de Euros (2002 - 2005), para construcción y rehabilitación de cinco carreteras.

Túnez también cuenta con mejorar su sistema viario que actualmente sólo cuenta con unos 160 km de autopistas y autovías. A pesar de ello, los planes no son muy ambiciosos puesto que las comunicaciones entre las principales ciudades del país se realiza sin grandes dificultades, con una intensidad de tráfico relativamente baja.

Actualmente existen 6 aeropuertos internacionales en el país.

Conclusiones

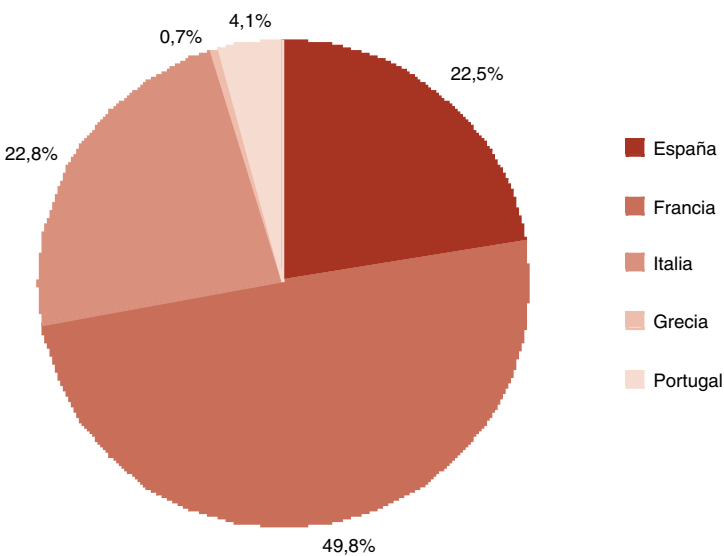
- A pesar de la existencia de proyectos para la mejora de las comunicaciones en la mayor parte de los países competidores de España, su nivel de infraestructuras se encuentra todavía muy alejado del español.
- El incremento de las conexiones viarias por autopista, la red de trenes de alta velocidad y el incremento de los aeropuertos en España, comunican la totalidad de las zonas de vivienda vacacional de forma inmejorable.
- En este sentido, la ventaja competitiva de España frente a su competencia es notoria, sólo comparable a Francia e Italia.

4.5.3.- Campos de Golf

El turismo relacionado con el golf está cobrando en los últimos años mayor importancia como tipología turística propia. Posee una evolución creciente en el tiempo ya que tanto la oferta (crecimiento del número de campos de golf) como la demanda (crecimiento del número de jugadores) de este tipo de turismo es cada vez mayor.

Entre los países competidores de España incluidos en la Unión Europea dentro del mercado de vivienda vacacional, Francia se sitúa a la cabeza con 627 campos, lo que representa el 49,8% sobre el total de países competidores. A continuación Italia con 287 campos y España con 283 suponen un 22,8% y 22,5% respectivamente. En Grecia existen 9 campos y en Portugal 52 (Gráfico 177).

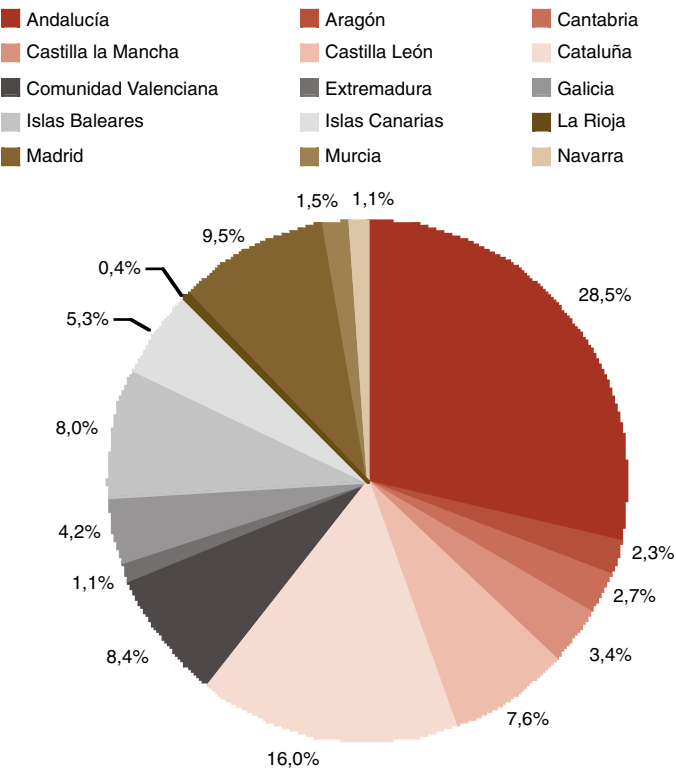
Gráfico 177 Reparto del volumen de Campos de Golf en el conjunto de países europeos competidores de España en el mercado de Vivienda Vacacional



Unidad: Porcentajes
Base: Número de campos de golf
Fuente: FEG y Mazars Turismo

En España, se constata una clara acumulación de campos de golf en Andalucía ya que posee aproximadamente 1/3 de los existentes en España, es por tanto el principal receptor de turismo deportivo de golf, le sigue Cataluña con un 16%. Además, Andalucía posee la concentración más alta de campos de golf en Europa, con más de 27 campos de golf en la zona de Marbella y Estepona y 40 en la costa (Gráfico 178).

Gráfico 178 Campos de Golf en España



Unidad: Porcentajes
Base: Número de campos de golf
Fuente: Federación Española de Golf

El turismo relacionado con el golf en la Costa del Sol supone unos fuertes ingresos para la economía de la zona ya que aumenta las rentas y empleos de los residentes. De esta forma la Costa del Sol se convierte en el primer destino de golf para ingleses y alemanes. Un dato a destacar es que el 58,8% de los golfistas que visitan España eligen los campos andaluces.

No obstante, el reclamo turístico de la Costa Blanca también es destacable ya que se ve incrementado con afluencia de ciudadanos europeos que escogen Alicante como lugar para practicar este deporte, sobre todo en temporada baja. Así, Alicante que actualmente tiene 13 campos, dentro de ocho años llegará a tener 17 campos de golf.

Canarias dispone en la actualidad de 14 campos de golf. Este deporte está teniendo un gran desarrollo en la zona, prueba de ello es que hay 7 nuevos campos en construcción y otros 10 en el plan parcial, convirtiendo así el archipiélago en uno de los destinos turísticos europeos más completos.

Pasando ahora a comentar la situación de los competidores de España, resulta evidente que tanto Francia, como Italia se encuentran a un nivel competitivo superior o similar al español.

Grecia presenta una clara desventaja en este aspecto, pues sólo dispone de 9 campos, siendo un mercado todavía en desarrollo.

La Asociación Griega de Empresas de Turismo (SETE), a largo plazo tiene como objetivo construir 40 nuevos campos para el 2010, en un proyecto para atraer visitantes con alto poder adquisitivo sobre todo en temporada de verano. Sin embargo, en este proyecto existen dos condicionantes: la falta de apoyo oficial y la carencia de personal especializado en la materia.

De todas modos, existen ejemplos sobre importantes desarrollos vacacionales en el país. Como ejemplo, la empresa británica Loyalward Group ha empezado a construir en el 2003 un área de 26.000 m² en Creta, con fecha prevista de finalización en el 2005. Este nuevo resort incluye un lujoso hotel con 360 villas y 460 habitaciones para acomodar a 7.000 turistas, un campo de golf de 9 hoyos y dos de 18 hoyos con una academia de golf profesional, deportes atléticos (baloncesto, voleibol, piscina olímpica, caballos, tiro de arco, academia del tenis, etc.), un puerto deportivo con 200 amarres, un centro de arte y teatro, centros comerciales, etc.

La oferta para la práctica del golf en Portugal se está especializado en crear nuevos recorridos de gran calidad para satisfacer a los golfistas más exigentes.

Actualmente existen varios proyectos de implantación de campos de golf en el país centrados sobre todo en El Algarve, Lisboa y el Valle del Tajo.

En Croacia también se están desarrollando en la actualidad complejos que tienen el golf como uno de los motores de atracción. En la actualidad, hay dos grandes operaciones de inversión en marcha, concretamente una en la isla de Mali Losinj y en Istria.

El proyecto de la isla de Mali Losinj implica la construcción de un campo de golf de 18 hoyos, club de golf y un pequeño espacio para entrenamientos.

El proyecto ubicado en Istria implica la construcción de un campo de golf con 27 hoyos, un hotel dentro del complejo de golf de cinco estrellas y 350 camas, un hotel - bungalow de cinco estrellas con piscina y garaje con conexión al club de golf, 60 villas, 80 adosados y 150 apartamentos.

También en Marruecos se ha visto en el golf un polo de atracción para el desarrollo de complejos vacacionales. Como ejemplo, Fadesa está construyendo tres campos de golf de 18 hoyos, dentro del complejo conocido como "Plan Azur".

Es de reseñar que en Marruecos el golf tiene un puesto de honor ya que es una de las grandes pasiones de la nación. Por todo Marruecos hay magníficos campos de golf, tanto por su excelente diseño técnico como por lo majestuoso de sus entornos.

En la actualidad, existen 8 campos de golf funcionando en Túnez y se está estudiando la posterior realización de otros 4. Todos los campos existentes en Túnez comparten las mismas características: modernidad y actividad a lo largo del año.

Conclusiones

- Si bien frente a Francia y sobre todo Italia, España presenta actualmente una oferta de golf similar, su ventaja competitiva frente al resto de países es notable, a pesar de que casi todos ellos apoyan esta actividad como motor del turismo tradicional y residencial.

4.5.4.- Termalismo y Spa

El desarrollo de este tipo de actividad en España está siendo muy importante en España en los últimos años, motivado por una creciente demanda de estos servicios. La existencia de diversos centros termales en el país, así como la creación de nuevas actividades hoteleras ligadas a esta actividad, se ve con frecuencia ligada al desarrollo de promociones residenciales en su entorno, que cuentan con una buena absorción por parte de la demanda.

En Italia y Francia este sector cuenta con un importante desarrollo, recibiendo hasta fechas recientes un importante volumen de turistas por este concepto, sobre todo en el primero, dónde el número de centros termales, unos 240, duplica ampliamente el existente en Francia o España.

En Grecia esta actividad se encuentra en la actualidad en periodo de desarrollo, existiendo únicamente 16 centros de importancia, siendo el total de unos 40. El gobierno pretende en la actualidad combinar el desarrollo de estas actividades junto a otras como el golf, de modo que existen más de 10 proyectos de este tipo en desarrollo en Rodas, Kos, Creta y Cefalonia.

En Portugal existen actualmente 39 centros termales, centrándose la política del gobierno en el desarrollo de esta actividad principalmente en las zonas de Beiras, Porto y norte de Portugal, Lisboa y Valle del Tajo.

Croacia cuenta con un importante potencial en este campo, debido a la existencia de numerosas fuentes termales tanto en el interior, como en la costa. Actualmente existen 12 centros de importancia funcionando en el país, donde esta actividad se fomenta como motivo de su desarrollo turístico futuro.

Marruecos no cuenta con un potencial importante en este sentido. La zona costera del norte del país entre Sâidia y Asilah se encuentra actualmente en proceso de transformación y reforma teniendo como eje el turismo termal.

Túnez, sin embargo, tiene una importante parte de su potencial turístico centrado en este sector. Actualmente existen siete grandes proyectos en diversos grados de desarrollo centrados en esta actividad, que se complementa con oferta residencial, golf, actividades relacionadas con el ocio, cen-

tros de congresos, etc y un potencial de más de 80.000 camas hoteleras. Estos proyectos se llevan a cabo en Montazah Gammarth, Salloum, Hergla, Bekalta, Ghedhabna, Gabés, Lella Hadhria y Djerba.

Conclusiones

- Francia y sobre todo Italia ofrecen actualmente una oferta amplia de esta actividad como polo de atracción turística y residencial. Croacia y Túnez cuentan en la actualidad con los proyectos más ambiciosos que supondrán un polo de atracción del turismo residencial futuro hacia estos países.

5.- Referencias bibliográficas

En la intención de dar al estudioso de este tema, ya sea con fines de investigación básica o comercial orientada a la Administración o a empresa, se ofrece a continuación una relación de documentos y fuentes de información sobre viviendas vacacionales muy amplia.

Las referencias son de ámbito e importancia muy diversa, pero constituyen, se confía que junto con este estudio, como una buena base para investigaciones posteriores.

5.1.- Fuentes estadísticas

- Organización Mundial del Turismo (2000 y 2003): "Tourism Market Trends". Edición - Europa.
- Organización Mundial del Turismo (1999 y 2002): "Tourism Market Trends". Edición - África
- Organización Mundial del Turismo: "Compendio de Estadísticas del Turismo"
- Ministerio de Fomento (03/12/2003): "Boletín Estadístico"
- Ministerio de Fomento (2002): "Anuario Estadístico"
- Ministerio de Fomento: Red de Carreteras del Estado
- Ministerio de Fomento: Actuaciones en la Red Ferroviaria de Alta Velocidad
- Instituto Nacional de Estadística (1981, 1991, 2001): "Censo de Población y Viviendas"
- Instituto Nacional de Estadística (de 1996 a 2003): "Padrón Municipal"
- Instituto Nacional de Estadística (de 1992 a 2004): "Índice de Precios al Consumo"
- Instituto Nacional de Estadística (de 1987 a 2003): "Encuesta de Presupuestos Familiares"
- Instituto Nacional de Estadística (de 1997 a 2002): "Contabilidad Nacional de España"
- Instituto Nacional de Estadística (de 1997 a 2002): "Contabilidad Regional de España"
- Instituto Nacional de Estadística: "Tipos de Interés"
- Instituto Nacional de Estadística (de 1999 a 2002): "Encuesta de Ocupación Hotelera"
- Instituto Nacional de Estadística (de 2000 a 2002): "Encuesta de Ocupación de Apartamentos Turísticos"
- Instituto Nacional de Estadística: "Datos Internacionales"
- Instituto Nacional de Estadística (2001): "Extranjeros residentes en España"
- Instituto Nacional de Meteorología: "Temperatura Media y Días de Sol en España"
- Housing Statistics in the European Union (2002): "Viviendas por año de construcción y país"
- Banco de España (de 1999 a 2002): "Balanza de Pagos: Monografía Anual"
- Banco de España: "Boletín Estadístico"
- Bolsa de Madrid: "Estadísticas"
- Instituto de Estudios Turísticos (de 1993 a 1995 y de 1997 a 2004): "Movimientos Turísticos de los Españoles: Familitur"
- Instituto de Estudios Turísticos (de 1995 a 2004): "Movimientos Turísticos en Fronteras: Frontur"
- Eurostat: "The Statistical Office of the European Communities". Newcronos

5.2.- Conferencias y ferias

- Conferencia 2004: "Oportunidades de Negocio para el Sector Inmobiliario y Constructor en el Turismo Residencial". Instituto de Fomento Empresarial.
- Jornada 2004: "El Mercado de Vivienda Vacacional en España: Políticas Públicas y Perspectivas Estratégicas de Negocio"
- II Congreso Internacional sobre la Inmigración en España (5 - 7 de octubre de 2000): "España y las Migraciones Internacionales en el cambio de siglo". Madrid
- FITUR Residencial: "Aproximación al Turismo Residencial"
- Cámara de Comercio de Barcelona (2004): "Jornada sobre el Turismo en Croacia"
- VIVA España (enero de 2004). Londres
- ITB Berlín (marzo de 2004). Berlín

5.3.- Libros y publicaciones similares

- Raúl Hernández Martín: "Impacto Económico del Turismo. El papel de las importaciones como fugas del modelo". Departamento de Economía Aplicada, Universidad de La Laguna.
- Document de Treball 29: "Un Modelo Dinámico para la Demanda Turística en las Islas Baleares. Una evolución del efecto precio del Impuesto Turístico"
- Oficina Nacional de Turismo en Túnez: "Las Perspectivas de Evolución Cuantitativa y Cualitativa del Turismo Tunecino (2001 - 2011)"
- Oficina Económica y Comercial de España en Dakar: "Informe Económico y Comercial de Mauritania"
- Oficina Económica y Comercial de España en Roma: "Informe Económico y Comercial de Italia"
- Oficina de Turismo Española - Milán: "Presentación sobre el Mercado Italiano. Evolución y Previsiones"
- Recoletos, Conferencias y Formación (2003): "Turismo Residencial"
- Fundación de Estudios Universitarios, IESE, Universidad de Navarra: "Libro Blanco del Sector Inmobiliario". Ministerio de Fomento
- González Fernández, Ana: "Estilos de Vida y Valores en el Marketing Turístico"
- Escudero Musolas, Eduardo: "Estudio de Mercado Inmobiliario Español"
- Enrique Ortega Martínez: "La Multipropiedad Vacacional. El Impacto en el Sector Turístico Inmobiliario Español". ESIC - Editorial
- Canbal Barreiro, José Enrique: "La Investigación de Mercados y el Futuro del Sector Inmobiliario"
- Cramer: "Métodos matemáticos de estadística". Ed. Paraninfo
- Andersen, E.B. (1989): "The Statistical Analysis of Categorical Data, Springer Verlag"
- Kotler, P. (1992): "Dirección de Marketing". Ed. Prentice-Hall. Londres
- Cochran (1990): "Técnicas de Muestreo"
- Sánchez Crespo (1985): "Curso Intensivo de Muestreo en Poblaciones Finitas". INE
- Kinnear y Taylor (1993): "Investigación de Mercados". Ed. McGraw-Hill, Bogotá
- Sánchez Carrión, J.J. (1984): "Introducción a las Técnicas de Análisis Multivariante Aplicadas a las Ciencias Sociales". Ed. CIS, Madrid
- Box, G.E.P., Jenkins, G.M. & Reinsel, G.C. (1994): "Time Series Analysis: Forecasting and Control". Ed. Prentice-Hall
- Pindyck, R.S. & Rubinfeld, D.L. (1991): "Economic Models and Economic Forecast". Ed. McGraw-Hill
- Sancho Pérez, Amparo (2001): "Apuntes de metodología de la investigación en turismo". OMT, Madrid
- López Colás, Julián (2003): "La Residencia Secundaria en España: Estudio Territorial de su Uso y Tenencia"
- Vila Fradera, Jorge (1997): "La Supersegmentación de la Demanda". El Capital Humano en la Industria Turística del siglo XXI. Organización Mundial del Turismo.
- Organización Mundial del Turismo (2002): "Estudios Económicos"
- Fuertes Eugenio, Ana María: "Evolución de las Variables Económicas más significativas en el Estudio de la Demanda Internacional de Turismo no residente en España"
- Asociación Española de Expertos Científicos en Turismo (2002): "La Actividad Turística Española en 2001"
- Carmen Trilla (2001): "La Política de Vivienda en una Perspectiva Europea Comparada". Fundación "La Caixa", Colección de Estudios Sociales

5.4.- Revistas especializadas y prensa

- Metros_ (de 2000 a 2002): "Ranking Inmobiliario"
- Vía Construcción
- Vía Inmobiliaria
- Asprima
- Aifoscosta
- El Inmobiliario mes a mes
- Spanish Real States
- El Mueble
- Live in Spain
- AEDEMO: "Investigación y Marketing"
- Diario del Negocio Inmobiliario
- Madrid Empresas y Negocios
- Propiedades
- Su Vivienda
- ABC Inmobiliario

5.5.- Legislación

- Ley 7/2002, de 17 de diciembre, de Ordenación Urbanística de Andalucía (LOUA).
- Decreto 103/1999, de 4 de mayo, de aprobación del Plan de Ordenación Territorial de Andalucía.
- Decreto 8/2004, de 20 de enero, por el que se acuerda la formulación del Plan de Ordenación del territorio de la Costa del Sol Occidental en la provincia de Málaga.
- Decreto 9/2004, de 20 de enero, por el que se acuerda la formulación del Plan de Ordenación del territorio del litoral Oriental-Axarquía en la provincia de Málaga.
- Decreto 342/2003, de 9 de diciembre, por el que se acuerda la formulación del Plan de Ordenación del territorio del levante Almeriense.
- Decreto 52/11999, de 2 de marzo, por el que se acuerda la formulación del Plan de Ordenación del territorio de la comarca del litoral de Huelva.
- Ley 5/1999, de 6 de abril, de Ordenación del Turismo de Canarias.
- Ley 19/2003, de 14 de abril, por la que se aprueban las Directrices de Ordenación General y las Directrices de la Ordenación del Turismo de Canarias.
- Edicto 5/2004, de 14 de febrero, sobre la Resolución del Consejero de Política Territorial y Obras Públicas de la Generalitat de Cataluña referente a todos los Municipios del litoral de Cataluña.
- Ley 2/2002, de 14 de marzo, de Urbanismo de Cataluña.
- IV Jornadas sobre "Iniciativa estratégica para la gestión integrada de zonas costeras de Cataluña" 3 y 4 de febrero de 2003 organizadas por el Departamento de Medio Ambiente y el Departamento de Política Territorial y Obras Públicas de la Generalitat de Cataluña.
- Ley 11/1995, de 16 de marzo, por la que se aprueba el Plan Territorial General de Cataluña.
- Anteproyecto de la Ley de Ordenación del Territorio y Protección del Paisaje de la Comunidad Valenciana.
- Dictamen 3/03, de 18 de diciembre de 2003, del Consejo Económico y Social de la Comunidad Valenciana (CES-CV) al Anteproyecto de la Ley de Ordenación del Territorio y Protección del Paisaje de la Comunidad Valenciana.
- Ley 6/1994, de 15 de noviembre reguladora de la Actividad Urbanística de la Comunidad Valenciana (LAU).
- Ley 8/2003, de 25 de noviembre, de Medidas Urgentes en Materia de Ordenación Territorial y Urbanismo de las Islas Baleares.
- Ley 14/2000, de 21 de diciembre, de Ordenación Territorial de las Islas Baleares.
- Ley 6/1999 de Directrices de Ordenación Territorial de las Islas Baleares.
- Plan Territorial Insular de Mallorca, aprobado inicialmente el 1 de septiembre de 2003.
- Plan Territorial Insular de Menorca, aprobado inicialmente el avance el 3 de mayo de 2003.
- Norma Cautelar Territorial de Mallorca, aprobada el 22 de enero de 2002.
- Norma Cautelar Territorial de Menorca, aprobada el 16 de octubre de 2000.
- Norma Cautelar Territorial de Ibiza y Formentera, aprobada el 22 de enero de 2002.
- Dictamen 9/2003 de 22 de octubre, del Consejo Económico y Social de la Región de Murcia, al Proyecto de Decreto por el que se aprueban las Directrices y el Plan de Ordenación del litoral de la Región de Murcia y sobre la Actuación de Interés Regional de la Marina de COPE.
- Orden Resolutoria, de 1 de julio de 2002, del Excmo. Sr. Consejero de Turismo y Ordenación del Territorio, acordando la aprobación inicial del Plan de Ordenación del litoral de la Región de Murcia.
- Orden Resolutoria, de 1 de julio de 2002, del Excmo. Sr. Consejero de Turismo y Ordenación del Territorio, acordando la aprobación inicial de la Actuación de Interés Regional de la Marina de COPE.

5.6.- Otras fuentes

- Federación Española de Golf
- Invest in Golf
- European Golf Association
- Aviation on line
- Mazars Turismo
- World Climate
- Asociación de Industria, Comercio y Servicios Náuticos: "Puertos Deportivos y Amarres"
- Fundación Europea para la Educación Ambiental (2003): "Banderas azules en España"
- Ministerio de Medio Ambiente: "Parque Naturales"
- Asociación Nacional de Estaciones Termales: "Centros Termales en España"
- Instituto Español de Comercio Exterior (2001): "Turismo Residencial Español: Diagnóstico y Propuestas de Internacionalización"
- Instituto Español de Comercio Exterior: "El Mercado de la Vivienda Turística en el Reino Unido"
- TermaEuropa S.A. (2002)
- Ministerio de Economía y Ministerio de Comercio Exterior: "Secretaría General de Turismo"

- Greek National Tourism Organization
- Portugal InSite: "Información Oficial de Turismo de Portugal"
- Enit: "Organismo Oficial Italiano para el Turismo"
- Asociación Griega de Empresas de Turismo (SETE)
- Oficina de Turismo de Hungría en España
- Oficina Nacional de Turismo de Marruecos
- Oficina Nacional de Turismo de Croacia
- Costa del Sol, Patronato de Turismo: "Informe sobre el Turismo Alemán"

5.7.- Embajadas y Ayuntamientos

- Ayuntamientos y Diputaciones de todos los municipios de la zona VIVE
- Embajada de Grecia
- Embajada de Portugal
- Embajada de Italia
- Embajada de Hungría
- Embajada de Túnez
- Embajada de Marruecos
- Embajada de Croacia

5.8.- Empresas promotoras

- Actura S.L. (Grupo Bancaja)
- Agesul, Promoción y Gestión Inmobiliaria
- Alcalá 120, Promociones y Gestión Inmobiliaria S.L.
- Alcar Inmobiliaria, S.A.
- Apex 2000, S.A.U.
- Asociación de Promotores de Murcia (APEMUR)
- BBVA Inmobiliaria
- CHG Sotogrande Inmobiliaria
- CISA, Servicios Inmobiliarios
- Edificaciones Calpe, S.A.
- Edificios Valencia, S.A. (Edival)
- Fadesa Inmobiliaria, S.A.
- Ferroviaria Inmobiliaria, S.A.
- Federación Regional de Empresarios de la Construcción de Murcia (FRECOM)
- General de Terrenos y Edificios, S.L.
- Gesfesa Valencia, S.L.
- Grupo Cevasa
- Grupo Gomendio
- Grupo Larcovi
- Grupo Lubasa
- Grupo Medi
- Grupo Murcia Puchades
- Grupo Pinar
- Grupo Prasa
- Grupo Reyál
- Grupo VAPF
- Inmobiliaria Osuna (Grupo Noga)
- Inmobiliaria Urbis, S.A.
- Marina D'Or Loger, S.A.

- Med Group
- Metrovacesa, S.A.
- Morco S.A.
- Polaris World
- Proibinsa, Grupo Inmobiliario
- San Martín, S.A.
- Urpesa, S.A.
- Vallehermoso División Promoción S.A.U.

Patrocinan:

BBVA Inmobiliaria

ICEX
Instituto Español
de Comercio Exterior

TURISME
GENERALITAT VALENCIANA
AGENCIA VALENCIANA DEL TURISME

salón
inmobiliario
de madrid
ENMADRID

Dirigen:

IESE
Business School
Universidad de Navarra

LIVE IN SPAIN
LIVE IN SPAIN

Realizan:

GRUPO 