

# PRESENTE Y FUTURO DE LOS APARTAMENTOS TURISTICOS

Por  
Francisco Soriano Frade

## Antecedentes.

Casi se puede asegurar que el Apartamento se irá convirtiendo en la vivienda familiar de las ciudades, en un futuro inmediato. La alta valoración que alcanzan en las mismas los terrenos y el costo cada vez más elevado de la construcción, han traído como consecuencia la limitación del espacio habitable en las viviendas y una mayor funcionalidad en su distribución y servicios, que irá acentuándose hasta llegar, salvo contadas excepciones, a la edificación de bloques de apartamentos urbanos, con la única diferencia entre ellos del mayor o menor número de personas que puedan albergar, teniendo además el aliciente, sobre las actuales viviendas, sean en renta o propiedad, de una gran reducción en los gastos generales de mantenimiento.

Pero no es a ese tipo de apartamentos a los que me voy a referir en este trabajo, aún cuando cierto número de ellos se verán aludidos por su específica finalidad, dado que el problema afecta especialmente a los urbanistas y planificadores que se encargarán de configurar las nuevas ciudades, sino a los situados en las más destacadas zonas turísticas de España y que, por su desorbitada proliferación e inadecuada explotación, han llegado a plantear un grave problema para el ordenado desarrollo turístico y, en especial, al alojamiento de este signo.

De todos modos, la difusión en España del vocablo Apartamento, en su acepción de vivienda reducida, pero completa para hacer posible en ella la vida familiar y hogareña, corresponde al turismo, dado que esta palabra no era habitual hace veinte años, y si ha tomado carta de naturaleza entre nosotros, haciéndose usual a todos los españoles, ha sido debido a su gran aceptación e inicial desarrollo en el ambiente turístico, que la encauzó como una nueva modalidad de alojamiento.

Se puede dar como fecha inicial aproximada de la puesta en marcha de este nuevo sistema de alojamiento la segunda mitad de la década de los cincuenta, cuando iniciado en España el despegue económico, coincidente con el grado de madurez que ya alcanzaba el desarrollo turístico en nuestra patria y, a mayor abundamiento, el consiguiente aumento del nivel de vida en determinados sectores sociales, comenzó con cierta timidez por parte de decididos promotores y urbanizadores la construcción de apartamentos en las zonas de más porvenir turístico, que al ser agrupados en bloques facilitaron la oportunidad de hacer una oferta tentadora para el posible comprador de clase media, quien, a cambio de unos desembolsos muchas veces en ventajosas condiciones económicas, se podía convertir en propietario de un apartamento situado en un lugar de gran atractivo y porvenir, que reunía, además, unas condiciones óptimas para pasar las vacaciones familiares e incluso los fines de semana, consiguiendo de esta forma ver convertido en realidad el sueño, hasta entonces casi utópico, de alcanzar la posesión de esa segunda casa, de la que tenía noticias era realidad únicamente en algunos países extranjeros muy desarrollados.

El éxito que acompañó a estas primeras operaciones animó no tan solo a los iniciales promotores, viéndose cómo se seguía su ejemplo especialmente en todo el litoral turístico, que hizo se multiplicara la construcción de bloques de apartamentos.

Ya iniciada la década de los sesenta y con muchos miles de propietarios de apartamentos, que observaban a su vez el vertiginoso crecimiento de la afluencia turística que se producía a su alrededor, el afán de lucro puso en algunos de ellos la inicial tentación de dejarse deslumbrar por las ofertas que recibían en plena temporada, bien de particulares e incluso de algunas empresas turísticas, de alquilar su apartamento, con el aliciente de ser una actividad no controlada por la Administración en sus diversas facetas fiscal y turística, con lo cual el rendimiento, caso de conseguir sucesivos arrendamientos, podía considerarse francamente remunerador.

La constante curva de ascenso a lo largo de años sucesivos del número de propietarios de apartamentos ubicados en zonas turísticas, ya cifrados en decenas de miles, hizo tambalear en muchos de ellos la primitiva idea de conservar ese refugio para el exclusivo uso familiar, pues aunque se cumpliera el pasar en ellos uno o dos meses de verano, los diez meses restantes permanecían cerrados con dos

graves inconvenientes; el estropearse por falta de uso, muy especialmente los situados cerca del mar, y el producir gastos que aunque fuesen pequeños eran constantes. Con ello fue creciendo el número de los que optaron por el cada vez más tentador aliciente, al menos en teoría, de dedicarlo, permanente o parcialmente, al arrendamiento turístico.

El Ministerio de Información y Turismo no podía estar al margen de la importancia que iba adquiriendo esta nueva modalidad de alojamiento turístico, que con todos los defectos de su inicial planteamiento estructural, no dejaba de significar una nueva oferta de muchos miles de plazas, que con unas modalidades específicas iban a complementar nuestra ya consolidada y bien acreditada Hotelería, y así, el 17 de enero de 1967, fue promulgada la Orden ministerial que aprueba la Ordenación de los Apartamentos y otros alojamientos extra hoteleros.

Esta Reglamentación vino a poner un poco de orden en la situación hasta entonces, un tanto caótica según venía desarrollándose, tanto en sus aspectos jurídico y administrativo y en cuanto a su finalidad como alojamiento específico, consiguiéndose con ella varios logros fundamentales.

El primero, su reconocimiento como el alojamiento apto para incorporar al tráfico turístico un determinado sector social muy importante, que sólo en el apartamento puede realizar sus tres aspiraciones: desplazarse en sus vacaciones a un lugar atrayente distinto al de su residencia habitual; poderlo hacer en condiciones económicamente aceptables para el presupuesto familiar, y continuar en estas circunstancias haciendo la vida hogareña y familiar.

El segundo, la clasificación en categorías de acuerdo con los servicios e instalaciones, dando lugar con ello a que las tarifas, libremente determinadas por sus propietarios, vayan ajustándose en el futuro, clarificando de este modo la oferta.

La implantación de un contrato tipo, es el tercer logro, ya que venía a poner fin a numerosas modalidades de contratación que perturbaban, en la diversidad de competencias y opciones, el acceder al uso y disfrute de este hospedaje.

Por último, configura la Reglamentación la prestación de unos servicios complementarios que hagan más atrayente este tipo de alojamiento turístico y que es donde radica fundamentalmente la diferencia con el simple arrendamiento de una vivienda amueblada.

### Situación actual.

A grandes rasgos hemos recogido en los párrafos anteriores y de la misma Ordenación de Apartamentos, especialmente de su exposición de motivos, estos puntos esenciales, suficientes para construir con ellos la base inicial de su lanzamiento, que han tropezado en la práctica con el viciado enfoque de explotación por parte de los empresarios, lo que no permite su normal desarrollo.

Así, tenemos como su principal enemigo la atomización de la propiedad de estos apartamentos, lo cual, en sí, no constituye un obstáculo, siempre y cuando no coincida esta dispersión con el número de las empresas que los administran y que hace imposible su adecuada comercialización. Sin perjuicio de tratar más extensamente este punto, citaré el hecho, con datos de la Guía Oficial, de un bloque de apartamentos situados en una de las más destacadas zonas turísticas, en el que 108 de sus apartamentos son propiedad de doce empresas turísticas diferentes, en una amplia gama que va desde tres empresas con un apartamento, cuatro, con dos y otras con un número variable de ellos hasta completar la docena. Están clasificados en tres categorías diferentes, dato que figura en la casilla correspondiente a cada empresa, y, para completar el cuadro, siete apartamentos de la misma capacidad y características, clasificados en la misma categoría, aunque sean de distintas empresas figuran con precios diferentes para cada uno de ellos. ¿Cabe mayor anarquía?

Este caso, que se repite con demasiada frecuencia en la Guía de Apartamentos, me lleva a establecer una comparación que, con las salvedades correspondientes, deseo exponer. Supongamos la existencia utópica de un Hotel Residencia de 100 habitaciones, en el que estas pertenecieran a distintos propietarios y por añadidura se hubiesen legalizado, al igual que el bloque de apartamentos antes citado, por doce empresas turísticas representativas de los diferentes propietarios según el número de habitaciones que poseyeran, asignándolas categorías de cuatro, tres y dos estrellas y un surtido variado de tarifas para cada una de las categorías y en habitaciones con los mismos servicios: ¿sería posible su normal funcionamiento? Dejando aparte la desorientación del cliente ante la habitación, categoría o precio que más le conviene, queda enfocado el problema desde el absurdo de las empresas que con doce organizaciones distintas tienen que realizar todas las operaciones

comerciales que podría efectuar una sola con gran simplicidad y sobre todo con mayor rentabilidad.

En la multiplicidad de empresas radica uno de los grandes problemas de la actual situación de los apartamentos y su inadecuada comercialización, pues es completamente imposible que esa multitud de pequeños empresarios, como veremos más adelante en el análisis estadístico, puedan resolver con eficacia su labor de promoción, dotarlos de adecuados servicios, disponer de la más elemental organización, etcétera, y así tienen que caer necesariamente en manos de intermediarios que, salvo contadísimas excepciones, no son empresas turísticas, limitándose a facilitar el arrendamiento de un apartamento como lo podrían hacer de un piso amueblado o una villa, cosa fácil para quien dispone de una abundante oferta y de una organización comercial eficiente.

Por otra parte, las cada vez más numerosas ingerencias que se van produciendo dentro de este campo, contribuyen a desvirtuar la imagen del apartamento tal como tiene que concebirse, como una entidad propia perfectamente diferenciada de los otros tipos de alojamientos turísticos, originándose tal situación, en muchos casos precisamente por otras empresas turísticas, que sólo ven en el apartamento un medio para conseguir mayores beneficios. Me refiero, en primer lugar, a determinados hoteles que tienen situados sus establecimientos en las zonas de más demanda turística y no quieren desperdiciar la ocasión de aumentar la capacidad de su Hotel o Pensión en los meses punta y arriendan en las inmediaciones de su establecimiento un determinado número de apartamentos con lo que incrementan el número de sus clientes, que figuran en pensión completa, ya que se trasladan del «anexo» al establecimiento principal para efectuar sus comidas. Esta figura es completamente distinta de lo que se ha venido en llamar ahora «overbooking», como si no hubiera expresiones españolas equivalentes, y que cuando se produce ocasionalmente por otros motivos, también tiene muchas veces su inmediata solución en los apartamentos.

La otra suplantación de la finalidad específica de los apartamentos se produce por algunas Agencias de Viajes, que arriendan directamente a sus propietarios un cierto número de apartamentos en los que alojan a los clientes de su propia Agencia o de alguna otra nacional o extranjera a la que sirven de intermediarios, incluso con previo asentimiento del cliente; pero no lo hacen respetando las características propias del

apartamento, sino que lo utilizan como un alojamiento sólo habitación, completando en algunos casos con bonos para el Restaurante contratado en las inmediaciones el servicio de pensión alimenticia. Dichos arrendamientos, tanto los de un tipo como el otro, son circunstanciales, variando el número y situación de una temporada a otra, según la mayor o menor demanda que tengan de clientes y también, por qué no decirlo, para enmascarar esta actividad no permitida.

Esta competencia que se está provocando con la auténtica Hostería, desaparecerá en el momento que se clarifique la verdadera finalidad del apartamento, que vendrá a complementar nuestra variada oferta turística con unos alicientes que le son propios y diferentes de los que ya se conocen en los alojamientos convencionales.

En la inmensa mayoría de las empresas que se dedican a la explotación de los apartamentos puede decirse no hay oferta de servicios complementarios, cuando éstos tienen para el cliente una valoración excepcional, ya que en ellos radica una parte importantísima de su éxito, aspectos que desarrollaré en su momento adecuado, pues no se pueden considerar como tales los que se prestan a medias o los que tiene que proporcionarse el mismo cliente.

No hay que olvidar un aspecto importante, que si bien en un principio puede aparentar en cierto modo un sistema de control, no hay duda que facilitaría en grado sumo el estudio de este alojamiento y su situación en el mercado. Aludo concretamente a la contabilidad estadística de sus usuarios, operación que está por iniciarse y nos priva de unos datos esenciales para su mejor conocimiento. No podríamos concebir que estuviésemos operando con la intensidad que lo hacemos en el mundo turístico, si no conociéramos con exactitud las cifras de los turistas nacionales y extranjeros que se mueven dentro de nuestras fronteras, el tipo y características de alojamientos que utilizan, sus preferencias por categorías y zonas, promedios de estancias, etc., que se recogen, lo mismo da en fronteras, aeropuertos y monumentos, que en Hoteles, «Campings», Hostales y Pensiones, si bien estos dos últimos tipos de hospedaje en su más baja categoría, salvo en determinadas zonas, se dedican en su mayoría a una finalidad muy específica de alojamiento que no es el turístico, lo que hace resaltar más todavía la necesidad de disponer de aquellas cifras estadísticas que nos reflejen las personas que han utilizado el apartamento como hospedaje.

Resultaría aventurado saber qué número de los veintiséis millones largos de turistas que han venido a España en 1971 se han alojado en apartamentos, pero sí tenemos la plena seguridad que ha sido una cifra muy importante, si bien se desconozca el número de los usuarios que han utilizado aquellos declarados en las Delegaciones del Ministerio de Información y Turismo, o aquellos otros que están al margen de la Reglamentación.

### **Análisis estadístico.**

Vamos ahora a completar el estudio realizado sobre los únicos datos estadísticos existentes, cuales son las bases, física y estructural, en que se asientan los apartamentos.

Por una parte, examinaremos el número de los que se ofrecen al tráfico turístico, así como el de las Empresas que los administran. Para este fin he utilizado la Guía de Apartamentos de 1970, última publicada y dentro de ella me referiré a las provincias que disponen de un número superior a los mil apartamentos.

Completaré el análisis con el Censo de Apartamentos realizado por los Ayuntamientos, cuyos datos han sido ordenados por la Dirección General de Empresas y Actividades Turísticas en 1971, que servirán para establecer determinadas comparaciones en relación con las anteriores cifras.

El número total de los Apartamentos existentes en España incluidos en la Guía de 1970, es de 27.105, con 108.592 plazas, que corresponden a los legalizados a través de las Delegaciones Provinciales del Ministerio como Empresas Turísticas, ajustándose a la Reglamentación de 17 de enero de 1967.

De acuerdo con lo apuntado en un párrafo anterior, voy a reflejar los datos de las ocho provincias que tienen más de mil apartamentos, haciendo la salvedad que he unido bajo la denominación de Canarias, las dos provincias insulares, al constituir una zona turística con características comunes.

PROVINCIAS	Apartamentos	Plazas
Alicante ... ..	2.357	10.190
Baleares ... ..	2.546	9.352
Barcelona ... ..	1.978	7.357
Canarias ... ..	4.364	12.251
Gerona ... ..	2.758	16.830
Málaga ... ..	6.072	22.122
Tarragona ... ..	4.397	21.050
	24.469	97.152

El número de provincias que tenían Apartamentos en 1969, año en que se recogieron los datos para la Guía de 1970, era de 26, casi todas ellas con cifras muy bajas, excepto las ocho que se han escogido en razón de estar todas ellas por encima del millar de unidades de este tipo de alojamientos y que representan el 92 por 100 de Apartamentos, el 89 por 100 de plazas y el 85 por 100 de empresas del total de España. Así, con estos porcentajes tan altos nos podremos dar una idea bastante exacta del régimen empresarial en que se desenvuelve.

En el cuadro número 1 se recoge, por el mismo orden alfabético de las provincias ya citadas, el número de apartamentos que tiene cada una, subdividiendo a continuación del número total de empresas, las que corresponden a los seis grupos en que las he distribuido, de acuerdo con el número de Apartamentos que administran o son propiedad de cada una de ellas y que son los siguientes: de 1 a 5 Apartamentos, de 6 a 10, de 11 a 30, de 31 a 50, de 51 a 100, y de más de 101. Ha sido necesario llegar a esta minuciosidad dado el gran número de lo que podríamos denominar «minifundio empresarial», que absorbe el 50 por 100 del total, sólo con empresas hasta 5 Apartamentos, y en proporción inversa también debemos recoger los porcentajes del «latifundio empresarial», escasamente representado, porque si nos limitamos a las empresas de más de 101 Apartamentos, sólo significan el 1,30 por 100 del conjunto, y si los unimos a las empresas de más de 31 Apartamentos, para dar mayor entidad a la cifra representativa, llegamos al 8 por 100, pero entonces debemos abandonar el sentido latifundista de la expresión.

El promedio de Apartamentos por empresa, dentro del total, es de 11,5, que por provincias tiene sus oscilaciones, que pasan de la proporción mínima, que es Gerona, con 6,1 Apartamentos, a la máxima de Canarias con 18,7.

EMPRESAS (de 1 a 5 APARTAMENTOS)

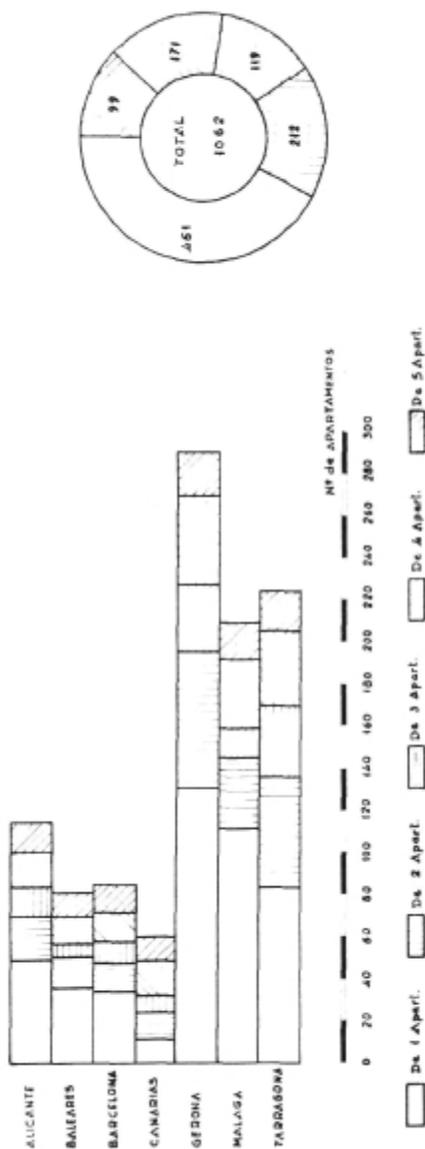
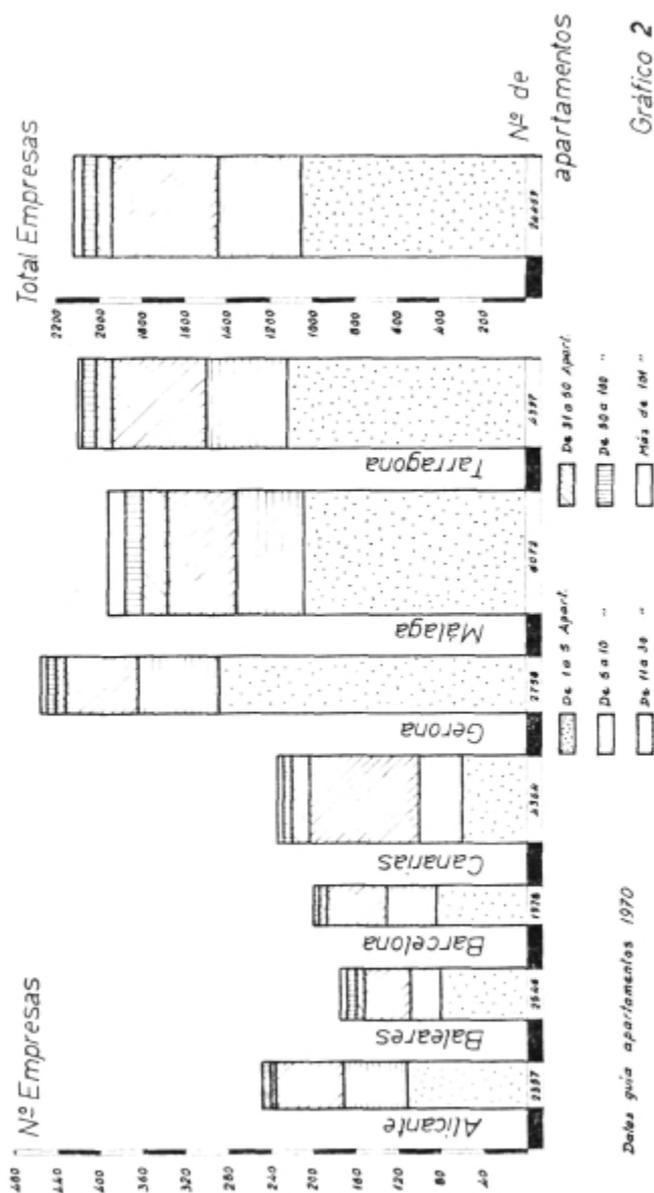


Gráfico 1

## EMPRESAS



# APARTAMENTOS

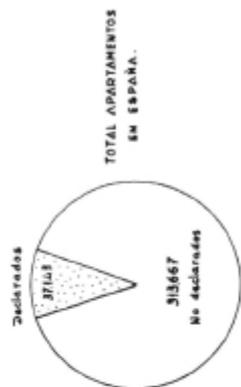
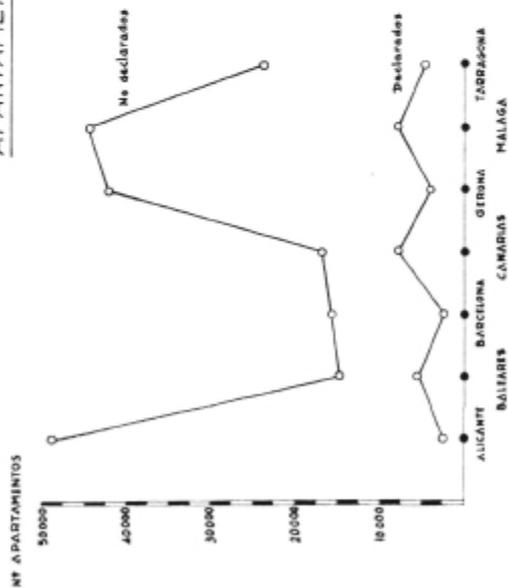


Gráfico 3

## PLAZAS de APARTAMENTOS

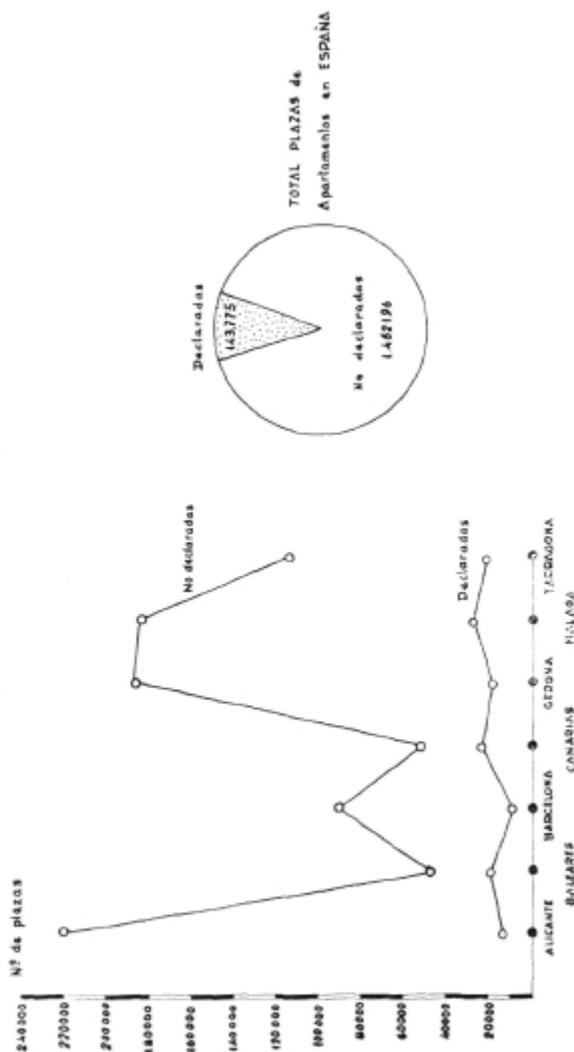


Gráfico 4

CUADRO NUM. 1

## EMPRESAS DE APARTAMENTOS TURÍSTICOS

N.º Apartamentos	Provincias	De 1 a 5 Apar.	De 6 a 10 Apar.	De 11 a 30 Apar.	De 31 a 50 Apar.	De 51 a 100 Apar.	Más de 101 Apar.	Total Empr.
2.357	Alicante ... ..	114	60	64	3	7	0	248
2.546	Baleares ... ..	81	29	46	10	7	2	176
1.978	Barcelona ... ..	84	47	58	8	2	0	199
4.364	Canarias ... ..	60	39	103	18	9	5	234
2.758	Gerona ... ..	290	76	68	6	3	3	446
6.072	Málaga ... ..	209	64	65	24	16	15	393
4.397	Tarragona ... ..	224	78	88	16	12	3	421
		1.062	393	492	85	57	28	2.117

Datos Guía de Apartamentos, 1970.

Dado que el 50 por 100 del total de las Empresas Turísticas propietarias de Apartamentos lo constituyen el grupo de 1 a 5 apartamentos, justifica plenamente que detalle con precisión y separadamente el número de las que poseen desde uno hasta cinco Apartamentos (cuadro número 2), teniendo entonces necesidad de aplicar hasta el máximo nuestra capacidad de asombro, si algo nos quedaba todavía, cuando comprobamos que el número de las Empresas Turísticas propietarias de un solo apartamento es de 461, o sea el 21,7 por 100 del total.

CUADRO NUM. 2

## EMPRESAS DE APARTAMENTOS TURÍSTICOS

		De 1 Apar.	De 2 Apar.	De 3 Apar.	De 4 Apar.	De 5 Apar.	Total Empr. hasta 5 Apar.
248	Alicante ... ..	49	20	14	17	14 =	114
176	Baleares ... ..	37	14	7	13	10 =	81
199	Barcelona ... ..	38	14	9	12	11 =	84
234	Canarias ... ..	11	13	8	16	12 =	60
446	Gerona ... ..	131	65	32	43	19 =	290
393	Málaga ... ..	112	33	14	34	16 =	209
421	Tarragona ... ..	83	53	35	36	17 =	224
2.117		461	212	119	171	99	1.062

Es inconcebible pensar que en España, a la que podemos calificar como primera potencia del Turismo Mundial, y en un tipo de aloja-

miento turístico que reúne los requisitos necesarios para significar en sí mismo un gran foco de atracción para nuevas corrientes turísticas, sólo se pueda ofrecer a la gran masa de los que ya son, y a la todavía mayor de lo que serían sus huéspedes, y lo que es peor, a su intermediario legal, que es la Agencia de Viajes, que ya dispone de «Jumbos» para trasladar a sus clientes, la posibilidad de relacionarse comercialmente con una multitud de pequeñas empresas con las que jamás tendrá intención de hacerlo, cuando estamos presenciando, con la gran preocupación que entraña el fenómeno por la despersonalización que supone, pero que se ajusta a imperativos reales, que en la construcción de nuevos Hoteles se va despreciando por antieconómicos los que no rebasen varios centenares de plazas.

Si el contenido de estos datos es de por sí muy grave, preparémonos para contemplar los que a continuación voy a exponer y que casi merecen, en su tratamiento, el calificativo de «ciencia ficción», no porque sean producto de la fantasía, dada la meticulosa confección de la estadística que han efectuado con gran detalle los municipios españoles, sino por las cifras resultantes que nos hacen movernos en unas suposiciones sin respaldo y cuya contestación está únicamente en la conciencia de unos miles de españoles.

En el Cuadro número 3 se resume, refiriéndonos siempre a las mismas provincias, las cifras comparativas de los Apartamentos declarados como Empresas Turísticas y aquellos otros sobre los que no se tiene constancia de si su uso está reservado exclusivamente a sus propietarios o éstos los dedican, con mayor o menor intensidad, al tráfico turístico. Como ya indiqué anteriormente, han sido los municipios de toda España en donde existe este tipo de alojamiento, los que han realizado esta ingente tarea, cuyo resultado ha sido refundido por la Dirección General de Empresas y Actividades Turísticas sin que cupiera la posibilidad de un estudio analítico por su parte, ya que se ha limitado a la contabilización del número, pues si se hubiese pretendido conocer en cada caso el destino que daban a su apartamento, todos y cada uno de sus propietarios, no se habría realizado el censo, y en el caso de haberlo hecho, sus resultados no coincidirían con la realidad.

## CUADRO NUM. 3

## A P A R T A M E N T O S

Provincias	Declarados		No declarados	
	Número	Plazas	Número	Plazas
Alicante ... ..	2.485	12.425	48.883	220.009
Baleares ... ..	5.314	18.681	14.745	46.911
Barcelona ... ..	2.202	8.576	15.771	90.161
Canarias ... ..	7.889	23.299	16.719	52.009
Gerona ... ..	3.981	18.153	42.168	187.587
Málaga ... ..	7.747	27.492	44.677	184.112
Tarragona ... ..	4.471	21.350	23.784	114.665
	34.089	129.976	206.747	895.454
Total de apartamentos en España ... ..	37.143	143.775	313.667	1.462.196

Datos censo 1971.

Eso sí, tenemos que en 1971 las cifras de los declarados —estos son datos obrantes en la Dirección General de Empresas— han aumentado en un 7,1 por 100 respecto al número de los apartamentos y en 9,2 por 100 el número de plazas respecto a los contenidos en la Guía de Apartamentos de 1970, y que probablemente en este incremento se seguirá la misma tónica empresarial, pero donde verdaderamente está el problema es en el número de los no declarados en toda España: 313.667 apartamentos con 1.462.196 plazas. ¿Cuántos de estos son apartamentos turísticos? En esta pregunta, que, como decía antes, sólo tiene su respuesta en la conciencia de sus propietarios, está la clave del futuro de los apartamentos, y sólo nos podemos mover entre suposiciones, para intentar aclarar con fe y esperanza lo que más conviene a los intereses turísticos de España y a los intereses económicos de los propietarios de apartamentos, estén o no declarados como empresa turística.

Suponiendo que tan sólo 150.000 de los 313.667 apartamentos no declarados, o sea un 47 por 100 del total actuasen con mayor o menor intensidad como alojamiento turístico —se hace un poco cuesta arriba pensar que hay 163.667 propietarios de apartamentos que sólo los utilizan para su disfrute personal— que sumarían 690.000 plazas, de acuerdo con el promedio de 4,6 que sale por apartamento,

nos daría, unidas a las que ya tienen los declarados, 833.000 plazas de este alojamiento turístico, cifra superior en 221.000 a las de toda la hostelería de España en 31 de diciembre de 1971.

A la vista de estos resultados, que no son tan utópicos como parece, creo merece la pena luchar para poner a los apartamentos en las condiciones necesarias para que ocupen el puesto que les corresponde como alojamiento turístico.

A mayor abundamiento está prevista, dentro del actual Plan de Desarrollo, la construcción, con una inversión de 18.000.000 de pesetas, de 100.000 plazas más de apartamentos, que es muy probable sean rebasadas al mantenerse todavía la demanda en su actual planteamiento, que vendrán a agravar con su adición de más de 20.000 nuevos propietarios, sus cada vez más acuciantes problemas. En curioso que esta inversión del Plan de Desarrollo no lleve aparejada la previsión de nuevos puestos de trabajo, tema que tendrá también su momento oportuno en este trabajo.

### El apartamento turístico

No todo ha de ser una crítica sistemática, mostrando disconformidad con todo lo que existe actualmente en esta actividad, por eso voy a considerar, con una puerta abierta a la esperanza, cuáles son las posibilidades del apartamento turístico, destacando sus rasgos específicos y, al mismo tiempo, algunas de las oportunidades que se le ofrecen, pero no lo voy a hacer construyendo castillos en el aire, sino basándome en unas realidades, que en otro orden, ya quisieran contar con ellas las empresas que preparan nuevas ofertas comerciales.

Lo primero debe ser clarificar cuál debe ser el contenido de este alojamiento, ya que no hay que olvidar que su irrupción en el mercado turístico debe ser con su propia personalidad, que *nunca* entrará en línea de competencia con los otros alojamientos que actualmente se utilizan, tales como los de hotelería, «camping», etc.

Podríamos definirlo en pocas palabras y con las excepciones que ya se expondrán, como el alojamiento destinado a la estancia larga, en contraposición con el hotel, que es el adecuado para la estancia corta, marcándose la línea divisoria entre ambas, hasta un mes o superior a este tiempo, pues está demostrado, salvo casos aislados, que el turista

normal no tolera como domicilio habitual el espacio que le ofrece las cuatro paredes de su habitación en el hotel. Podrá hacer un largo recorrido turístico de muchos meses de duración cambiando de hotel y ciudad, e incluso dentro de ésta la sucesión de varios hoteles, pero el cansancio en el mismo hotel se pone de manifiesto, aunque después de una ausencia se vuelva con agrado al mismo otra corta temporada. En cambio, el apartamento está concebido como una pequeña casa, en el que, al margen de otros alicientes complementarios que ya veremos, encuentra todos los servicios de que disponemos en nuestras viviendas, o sea, el cuarto de estar, dormitorio, baño, cocina, etc., que le hace sentirse en su hogar, aunque sea circunstancial.

Otro aspecto diferenciador del apartamento y quizá sea el que le imprime su más acusada característica es que está concebido de tal forma que su usuario disfrute en él de una autonomía que le permita satisfacer sus necesidades con entera libertad de tiempo y especialmente en lo que se relaciona con sus comidas, pues para ello dispone de una cocina con todos los utensilios necesarios en donde puede prepararlas de acuerdo con sus preferencias gastronómicas, limitaciones, cuando son necesarias en orden a guardar un régimen alimenticio y siempre de acuerdo con sus posibilidades presupuestarias. Por eso debe considerarse como indispensable el que exista, a ser posible, en el mismo edificio de los apartamentos, un «Autoservicio» en donde pueda proveerse de todo lo necesario para el caso, y digo autoservicio y no supermercado precisamente por la dimensión turística del apartamento y su clientela internacional, que encontrará muchas más facilidades al ir recogiendo en su cesta, las verduras, conservas, bebidas, frutas, etc., que necesita, abonando su importe en caja, que si tiene la natural dificultad de entenderse con unos dependientes que, aun suponiendo fueran políglotas, sería lógico no conocieran todos los idiomas. Este sistema ofrece además la gran ventaja para la empresa de los apartamentos, en el supuesto de que el autoservicio formara parte de la misma, de obtener unos beneficios comerciales adicionales, sin necesidad de recargar con una dependencia especializada su plantilla de personal. En cambio, es bastante más frecuente que existan cafeterías, e incluso restaurantes, que si bien significan un servicio complementario al que puedan acudir subsidiariamente los ocupantes de los apartamentos, al igual que los utilizamos en las ciudades y de forma esporádica los que vivimos en ellas, pero no invirtiendo los valores y convirtiendo de hecho bloques

de apartamentos que pertenecen a empresas turísticas en hoteles encubiertos que facilitan a sus clientes la pensión completa o un régimen de media pensión. Es criterio diferenciador axiomático que el hotel turístico es pensión completa, y el apartamento no, y esto debe ser inculcado en las personas representativas de las dos actividades, con el fin de desvanecer la más mínima sospecha de una competencia que no tiene que existir, sino al contrario servir para que se produzca una auténtica colaboración entre ambas, que dará por resultado una importantísima ampliación de nuestra oferta turística.

Los apartamentos turísticos deben disponer de un servicio de personal para atención de sus clientes, y es en este punto donde estriba su total diferenciación con el arrendamiento simple de un apartamento amueblado, porque es singularmente en ese servicio donde se apoya su poder de captación del cliente sin que suponga una grave carga para la empresa explotadora, pues al contrario de lo que sucede en la Hoteleería, que cada vez encuentra más dificultades para obtener unos profesionales de cocina y comedor altamente especializados y en consecuencia con elevadas retribuciones, para un empresa de Apartamentos, su plantilla es similar a la que pueda necesitar una Residencia, o sea, aparte del Director, el de conserjería-recepción, camareras y servicios, incrementándose el de este último capítulo, cuando la categoría en que esté clasificado lo requiera, con telefonistas, ascensoristas, calefactores, etc. Las razones son obvias y fáciles de comprender, cuando todos sabemos que la desaparición del servicio doméstico en el norte de Europa es un hecho, y que incluso en España se va a su extinción en breve plazo. Por eso, para el usuario del Apartamento adquiere capital importancia el saber que le custodiarán la llave y sus pertenencias en el Apartamento, recogerán su correspondencia, le facilitarán sus encargos y avisos, y sobre todo encontrará dispuesto y limpio el Apartamento.

Actualmente, y salvo contadísimas excepciones, cualquier coincidencia con lo que acabo de exponer es pura casualidad.

En orden a su clientela voy a exponer los dos grupos más importantes que a mi entender pueden darles los contingentes necesarios para que vayan alcanzando la meta de su óptimo rendimiento.

El primero, haciendo por sus características una excepción en el concepto genérico de la estancia larga, sería el turismo familiar de clase media española que hasta ahora, como decía al principio de este

trabajo y recoge su misma Reglamentación, no ha conseguido poderlo hacer en condiciones económicas aceptables sin romper la unidad familiar. Para mejor comprensión pondremos el ejemplo de una familia compuesta de los padres y tres hijos, cuyo presupuesto diario de gastos para sus vacaciones, en cualquier pueblo del litoral o de la sierra ascendería, utilizando la pensión completa en un Hostal de una estrella a 200 pesetas por persona, como es natural en habitaciones sin aseo y sin menosprecio a su servicio, pero valorando en su justa medida la realidad, es de suponer que su mesa no sea muy abundante ni escogida, con lo que sumando las cinco pensiones sin contar extras, supondrían 1.000 pesetas diarias, pero trasladando esta misma familia a un Apartamento —compruebo, que con capacidad para cinco personas y disponiendo de baño o aseo, hay gran cantidad de ellos para escoger con tarifas que oscilan entre 250 y 400 pesetas diarias en el mes de agosto, el de más alta cotización— a lo que hay que añadir el importe de la compra de artículos alimenticios. No digo que por la mitad, pero sí al menos con un 30 por 100 de reducción sobre esas 1.000 pesetas se puede conseguir que una familia viva unida durante sus vacaciones, alimentándose como lo harían en su residencia habitual y pagando con gusto el pequeño incremento que podría suponer, la valoración que para la empresa del Apartamento representaría la prestación del servicio a que antes me he referido.

Una organización empresarial y el concurso de las Agencias de Viajes, en su promoción y venta, daría un verdadero impulso a esta oferta, que además tendría su aceptación por familias de otros países.

El segundo grupo es de un signo totalmente distinto. Utilizaría el apartamento en estancia larga y potencialmente su mercado es inagotable o al menos capaz de ir absorbiendo paulatinamente esa cifra de plazas que impresiona al ser más alta todavía que la de los alojamientos hoteleros.

Me refiero al jubilado, y sin hacer abstracción del jubilado español que reside habitualmente en climas duros de la Península, se dirige en especial a los matrimonios extranjeros del norte de Europa, que a edades relativamente tempranas, 55 ó 60 años, alcanzan su retiro, que por regla general les permite vivir con cierto desahogo y a los que sería fácil convencer, al darles casi la seguridad que por el mismo dinero que les cuesta vivir en su país, podrían hacerlo durante el invierno en los Apartamentos del litoral peninsular Mediterráneo y sur

del Atlántico, además de los archipiélagos Balear y Canario, disfrutando una estancia prolongada de cuatro o cinco meses, desde noviembre hasta marzo o abril, en la que al margen de beneficiarse de nuestro clima invernal, mucho más suave que en sus propios países, encontrarían las ventajas de poder seguir ajustándose a sus habituales usos en las comidas, máxime si en ellas, por razón de su salud, deben guardar un régimen especial, al preparárselas ellos mismos en la cocina del apartamento, lo que dada su frugalidad habitual redundaría muy favorablemente en su capítulo de gastos, disponer de un servicio de limpieza, que al igual de los mencionados cuando trataba este aspecto, estaría incluido en el alquiler del apartamento, proporcionándoles con ello una satisfacción hasta entonces desconocida para un gran número de ellos, de tener servicio, que les relevará de una gran parte de las labores domésticas que hacían personalmente, contribuyendo de esta forma a su mejor descanso, más valorado por personas de cierta edad.

A los grandes contingentes de estos jubilados, que estoy seguro llegarían a las diferentes zonas turísticas, les permitiría, además, desenvolverse en un grato ambiente de convivencia con compatriotas suyos y personas de otras nacionalidades, a los que la edad y parecidas circunstancias sociales, e incluso profesionales, facilitaría el acercamiento y una vida de relación.

También su presencia serviría de estímulo para que la iniciativa privada fuera dotando a estas zonas turísticas invernales con los medios o locales adecuados que albergaran esos entretenimientos que tanto se echan a faltar, como son cines para proyecciones en versión original, salones de té, clubs, etc., y de cuya realización serían también beneficiarios el amplio sector turístico que utiliza los Hoteles como alojamiento en la temporada baja.

Es muy aconsejable, aunque la reglamentación sólo lo exija para la categoría superior, que el bloque de apartamentos, cualquiera que sea la categoría en que esté clasificado, disponga de un salón que facilite en cierto modo la inicial convivencia entre los ocupantes de los diferentes apartamentos y también de un bar, que significará una inversión altamente rentable para la empresa, estimándose contraproducente para los intereses turísticos el que se promovieran para su utilización invernal bloques de apartamentos sin instalaciones de calefacción y agua caliente.

Vamos a contemplar ahora, recogiendo el comentario ya expuesto inicialmente, el destino que le está reservado al apartamento como

Empresa Turística en las grandes ciudades, en las que irá obteniendo una mayor demanda por determinados sectores, pues no debemos olvidar, que conforme vaya imponiéndose en éstas, como viviendas de diversos grupos sociales, siempre existirán dentro de los mismos, un cierto número de personas que en razón de sus posibilidades económicas, índice de sus ocupaciones o simplemente una mayor comodidad, optarán por la fórmula de vivir en un Apartamento cuya organización les facilite la prestación de los servicios que ya he indicado y que además, no repercutirán de forma desfavorable en su economía, comparando los precios que tendrán que satisfacer con los del arrendamiento de un Apartamento amueblado. Matrimonios; solteros con una autonomía familiar y al mismo tiempo económica en razón de su trabajo, personas que al ir desapareciendo en la última etapa de su vida sus familiares más cercanos, quieren conservar una independencia que consideran esencial, nos darían unos cuantos exponentes de los muchos que se podrían enumerar.

En su dimensión turística, también se beneficiarían con una clientela, cada vez más numerosa, de personas o grupos familiares reducidos, que procedentes de otras regiones españolas o del extranjero, permanecen largas temporadas en estas ciudades, bien por razones turísticas, profesionales, de estudios e incluso de índole familiar.

Para finalizar este capítulo, en el que he recogido cuales son los principales rasgos diferenciales de los apartamentos y al mismo tiempo la perspectiva de su proyección inmediata, debo insistir en que el único procedimiento para que la empresa turística que los administre sea viable, estriba en aplicar el mismo sistema, ya suficientemente acreditado, por el que se rige la Hotelería, o sea, el disponer de un número mínimo de Apartamentos, que al igual que las habitaciones de un Hotel, hagan rentable su explotación al contar con una organización adecuada, que facilita además la prestación de unos determinados servicios.

Tan solo voy a hacer una excepción, salvaguardando al igual que existen dentro de la Hotelería en general un tipo de empresa familiar, que suele coincidir con los Hoteles y Pensiones, los Apartamentos que en pequeño número, bien sea por estar en edificaciones reducidas o pequeños complejos de «bungalows», son explotados por familias cuyos componentes pueden atender de forma directa esos servicios considerados como indispensables.

### Futuro de los Apartamentos Turísticos.

Al iniciar este último apartado, en el que comentaré algunos aspectos de lo que, a mi entender, debe acompañar al conjunto de medidas conducentes a asegurar este óptimo porvenir que auguro a los Apartamentos, debo anticipar que no les espera una labor fácil a las personas o equipo que afronte la tarea, en el supuesto de adoptarse una determinación en este sentido, porque además significaría una larga sucesión de años el tiempo necesario para ir conquistando las grandes resistencias que se les opondrán a su intento.

La primera y fundamental estriba en la desaparición de ese minifundio empresarial, monopolizador, pese al contrasentido de la palabra, de esta actividad turística, que no tendrá posibilidad de desarrollo mientras no sea sustituido por unas empresas al menos de tipo medio de cincuenta a cien apartamentos, que estén en condiciones de realizar, al igual que sus congéneres de la Hotelería, todas sus operaciones de promoción y venta.

Este será, a no dudarlo, el principal obstáculo que habrá que salvar, amparado como se encuentra en el exacerbado individualismo hispano, y lo que es peor, en la subsiguiente desconfianza hacia fórmulas conjuntas de gestión, pero como aquí no se trata de planificar una actividad futura libre de prejuicios, sino que tenemos necesidad de operar con cientos de miles de apartamentos que están ya construidos e incluso mal utilizados en su dimensión turística en un porcentaje altísimo, el primer paso consistirá en encontrar las fórmulas jurídicas adecuadas para agrupar en su funcionamiento como empresa turística, estos pequeños «Reinos de Taifas» actualmente existentes, que es lógico requieran previamente unas garantías legales que amparen sus derechos. Las cooperativas, comunidad de propietarios, arrendamiento a empresas turísticas, etc., pueden ser algunas de las posibilidades entre las muchas que estoy seguro aportarían a este respecto especializados expertos en Derecho.

Paralela, o mejor dicho apoyándose en esta base de indudable garantía, un coordinado equipo de técnicos de la Administración, Sindicatos y de todas aquellas actividades afines al problema, como de organización de empresas, construcción, etc., podría desarrollar en cada una de las zonas donde se asientan las concentraciones de Apartamentos, una labor de divulgación y asesoramiento a fin de conseguir las

iniciales adhesiones al nuevo sistema. Gráficos, películas, conferencias, explicaciones técnicas en su más amplio sentido, sería el contenido con que operaría este equipo.

Otro factor que sin duda apoyaría de forma muy eficaz la coordinada actuación en este sentido, podría ser convocar concursos de Crédito Hotelero para la construcción de bloques de Apartamentos con una categoría determinada y en régimen de explotación por una Empresa Turística, al igual que se ha venido haciendo para dotar de Hoteles, con una capacidad y categoría determinada a diferentes ciudades españolas, pues estoy seguro que la iniciativa privada, que ha hecho se convirtieran en realidad nuestros logros turísticos, no quedará ausente en esta empresa cuando compruebe su segura rentabilidad comercial unida a lo simplificado de su explotación, dedicándose a la construcción de Apartamentos en su fórmula de Empresas Turísticas, como hasta ahora lo han venido haciendo y tampoco se trata dejen de hacerlo con los Hoteles.

Otro de los grandes logros que se alcanzarán y que debe ser estimado en su inmenso valor, es el de la creación de nuevos puestos de trabajo, en los que repito, no existirá en su mayoría la exigencia de una gran especialización, y que cifro, una vez vencidas las iniciales resistencias, que den paso libre y seguro a estas nuevas empresas, al menos en 50.000 personas, las cuales al mismo tiempo que consigan un trabajo remunerador, tendrán la íntima satisfacción de estar colaborando de forma directa en una modalidad de alojamiento turístico, al que España, sin presunción de atribuirse una patente de invención del Apartamento, lo ha incorporado con efectividad a su oferta turística, rodeándole de los alicientes imprescindibles para que se beneficien de su uso turístico determinados sectores que hasta entonces no habían podido conseguirlo.

Descartada la competencia con la Hotelería tradicional, al ser sus objetivos en los aspectos fundamentales de una disparidad manifiesta, cabe esperar su positiva colaboración en la consecución de estos afanes, que la beneficiará con la recuperación íntegra de su clientela específica y no digamos las posibilidades que se abren al mundo de las Agencias de Viajes al ampliar el campo de sus operaciones con una oferta mayor que la de la Hotelería y en la cual tendrían un volumen de trabajo considerable. Sólo al pensar cuan directamente actuarían en la operación jubilados que, con toda seguridad, sería planificada con trans-

portes «Charters» al diluirse a lo largo de cuatro o cinco meses el importe de su forfait, tengo la certeza no ya de su plena simpatía, sino la de su decisivo apoyo a la campaña de promoción en que desembocaría la inicial oferta de un importante número de apartamentos, con las garantías necesarias para su debida explotación turística.

Antes de terminar este trabajo, tengo que hacer patente el reconocimiento que, todos los que nos afanamos por conseguir el mejor camino para alcanzar el más adecuado desarrollo turístico de nuestra Patria, le debemos a ese conjunto de empresas que hace años iniciaron por medio de diversas fórmulas de gestión, que personalmente no comparto en varios de sus aspectos, la explotación turística de bloques de Apartamentos, lo que, independientemente de acreditar su reconocido valor al identificarse con una fe total en el seguro porvenir que ellos preveían al Apartamento turístico, llegado el momento en que el tiempo ha venido a darles la razón, nos han dejado como fruto de su constancia y positiva gestión dos importantes conclusiones. Una, que el conjunto de apartamentos dentro de su unidad de bloque, tiene en la Empresa en singular, una real y positiva explotación, y la segunda, por poco que se molesten en ojear los folletos propagandísticos de estas empresas, el alto índice de rentabilidad que alcanzan en su explotación, aunque vuelva a repetir mi disconformidad con determinados enfoques financieros y de explotación de las mismas, pero que nadie puede dudar, si conoce a fondo la Hotelería, están muy por encima de la normal explotación de esta última.

### Conclusiones.

A vía de resumen del presente trabajo, quisiera recoger brevemente las conclusiones que siguen:

1.º Se ha producido en España, a lo largo de algo más de tres lustros, una masiva construcción de apartamentos, que actualmente se cifra en más de trescientas mil unidades, con cerca de millón y medio de plazas.

2.º Hasta la promulgación de la Orden ministerial de 17 de enero de 1967, que reglamentó los Apartamentos Turísticos, se fueron lanzando a la oferta turística y dentro de una gran anarquía, miles de apartamentos.

3.º Si bien la Reglamentación de Apartamentos de 17 de enero de 1967 estructuró con visión de futuro su finalidad, no ha conseguido hasta la fecha que se declaren como empresas turísticas más que el 11,2 por 100 del total.

4.º El 50 por 100 de las empresas turísticas de Apartamentos lo constituyen las comprendidas entre uno y cinco apartamentos, y tan sólo el 1,3 por 100 las de más de 100, impidiendo la ínfima oferta de esta Empresa Turística su adecuada comercialización.

5.º Se producen graves interferencias en su explotación por parte de intermediarios ajenos a la Empresa Turística y de determinados Hoteles y Agencias de Viajes. Además, no se realiza la contabilización estadística de sus usuarios.

6.º Se estima indispensable que la Empresa de Apartamentos Turísticos disponga para su explotación, al menos de 50 a 100 unidades, salvo las de tipo familiar, que puede ser más reducida, y, ofrezca con su organización adecuada, unos servicios complementarios de personal incluido en sus tarifas.

7.º La utilización del Apartamento Turístico debe responder al concepto de que sus usuarios se preparen habitualmente en él sus comidas, marcándolo con un sello de vida familiar.

8.º Urge promocionara su adecuada explotación, con equipos de alto nivel, coordinadores de todas las actividades públicas y privadas afines a su problemática, que utilizando modernos métodos, emprenderían campañas divulgadoras para convencer de las ventajas de este sistema a los actuales propietarios. Se calcula en varios años el tiempo necesario para obtener resultados positivos.

9.º La estimación de una cifra mínima, de los que podrían incorporarse en el futuro a este racional sistema empresarial, haría ascender a más de ochocientos mil plazas la oferta en este tipo de alojamiento, superior en doscientas mil a la de toda la Hotelería Nacional.

10. Este nuevo tipo de Alojamiento Turístico permitiría se incorporasen al tráfico turístico, un sector familiar español y grupos de jubilados preferentemente extranjeros, que hasta ahora no han podido hacerlo. Consecuente a su desarrollo, motivaría una creación de más de 50.000 puestos de trabajo en este tipo de Alojamiento.

11. Dada la simplificada estructura de su organización empresarial, ausente de los problemas específicos que plantea a la Hotelería el personal especializado de cocina y comedor, se espera sea acometida con intensidad, por parte de los empresarios de Alojamientos Turísticos, la construcción de Apartamentos para su racional explotación, cuyo fin puede ser muy importante la convocatoria de concursos de Créditos Hoteleros con esta finalidad específica y la concesión del mismo crédito a los que se promuevan por la iniciativa privada.

## R E S U M E

FRANCISCO SORIANO FRADE: *Présent et futur des appartements touristiques.*

Depuis qu'on commença la construction d'Appartements dans les zones touristiques d'Espagne, c'est à dire il y a moins de vingt ans, jusqu'à présent, on a atteint le chiffre de plus de trois cent mille, dont seulement le 11,2% sont autorisés comme Appartements Touristiques, malgré que l'on sâche qu'au moins le 50 % du total sont loués aux touristiques par leurs propriétaires.

Le principal problème se trouve dans le fait que dans ceux qui sont autorisés, la moitié des entreprises qui les administrent n'ont pas plus de cinq appartements, et l'auteur estime que le nombre minimum d'appartements par entreprise, excepté l'entreprise familiale, ne doit pas être inférieur à cinquante.

Il considère que l'Appartement Touristique offre beaucoup d'attraits pour de longs séjours et qu'il pourra être préféré par les couples de retraités européens pour passer l'hiver parmi ceux situés tout le long des côtes espagnoles, avec un petit budget, en comptant avec l'organisation des Agences de Voyages et transports «charter».

L'auteur estime qu'une grande campagne nationale coordonnée par le Ministère de l'Information et du Tourisme produirait durant plusieurs années une offre nationale d'Appartements Touristiques supérieure en places à celle de toute l'Hôtellerie Espagnole.

## S U M M A R Y

FRANCISCO SORIANO FRADE: *Present and future of Spanish tourist apartments.*

Since about twenty years ago, when the construction of tourist apartments, started in Spain more than three hundred thousands have been built, of which only 11.2 % are officially licensed, being known that more of 50 % of the total are rented directly by their owners to holidaymakers.

In the opinion of the author the main problem lies in the small size of the managerial enterprises which handle the apartment bussines; half of the operating at the present time only represent less than five apartments, and it is the thesis sustained in this article that the minimum number of apartments to be represented by a single enterprise should not be under fifty units.

The author underlines the advantages which the tourist apartments present for long residences and points out that the ones established along the Spanish shore are particularly fit to permit to retired people to spend a winter at a very low cost, provided this kind of vacations are organized by Tour Operators with the cooperation of «charter» carriers.

It is also stated that a strong publicity promotion, coordinated by the Spanish Ministry of Tourism, could in a few years offer to the vacationers places in tourist apartments superior in number at the total of the regular Spanish hotel industry.

## ZUSAMMENFASSUNG

FRANCISCO SORIANO FRADE: *Gegenwart und Zukunft der Fremdenverkehrs-Apartements.*

Seit man in Spanien mit dem Bau von Apartements in Fremdenverkehrsgebieten begonnen hat, d.h. vor weniger als 20 Jahren, hat die Zahl derselben

300.000 Wohnungen bereits überschritten. Von diesen sind jedoch nur 11,2 % für den Fremdenverkehr genehmigt; trotzdem weiss man, dass wenigstens 50 % der gesamten Apartements von ihren Besitzern an Touristen vermietet werden.

Das Hauptproblem besteht in der Tatsache, dass die Unternehmen, welche genehmigte Apartements verwalten, nicht mehr als fünf Wohnungen zur Verfügung haben; dagegen vertritt der Verfasser die Ansicht, dass diese Unternehmen, mit Ausnahme von Familienbetrieben, mindestens 50 Apartements verwalten müssten.

Der Verfasser brigt zum Ausdruck, dass die für den Fremdenverkehr bestimmten Apartements gute Aussichten für längere Aufenthalte bieten und von europäischen Rentnerpaaren bevorzugt werden könnten, die den Winter an den spanischen Küsten verbringen. In Zusammenarbeit mit Reiseagenturen und «Charter»-Gesellschaften liessen sich für dieses Publikum attraktive Preise erstellen.

Ein grossangelegter, nationaler und mit dem Ministerium für Information und Fremdenverkehr sorgfältig koordinierter Werbefeldzug könnte laut Meinung des Verfassers in einigen Jahren ein grösseres Angebot an Apartements für den Fremdenverkehr bieten, als das gesamte Angebot des spanischen Hotelgewerbes.