



EL MERCADO DE ALQUILER EN BARCELONA:

ALQUILER VACACIONAL,
DE TEMPORADA Y
LARGO PLAZO ANTE
LA REGULACIÓN

Júlia Cañete
Josep Maria Raya

Març 2025



Universitat
Pompeu Fabra
Barcelona

ÍNDICE

1. Introducción.....	5
2. Los apartamentos turísticos y de temporada en las plataformas de alojamiento turístico.....	7
3. La irrupción del alquiler de temporada en los portales alquiler tradicional.....	9
4. El alquiler de temporada por distritos	11
5. La demanda de alquileres de temporada.....	13
6. Tipología.....	14
7. Algunos indicadores de importancia y crecimiento	18
Conclusiones.....	21

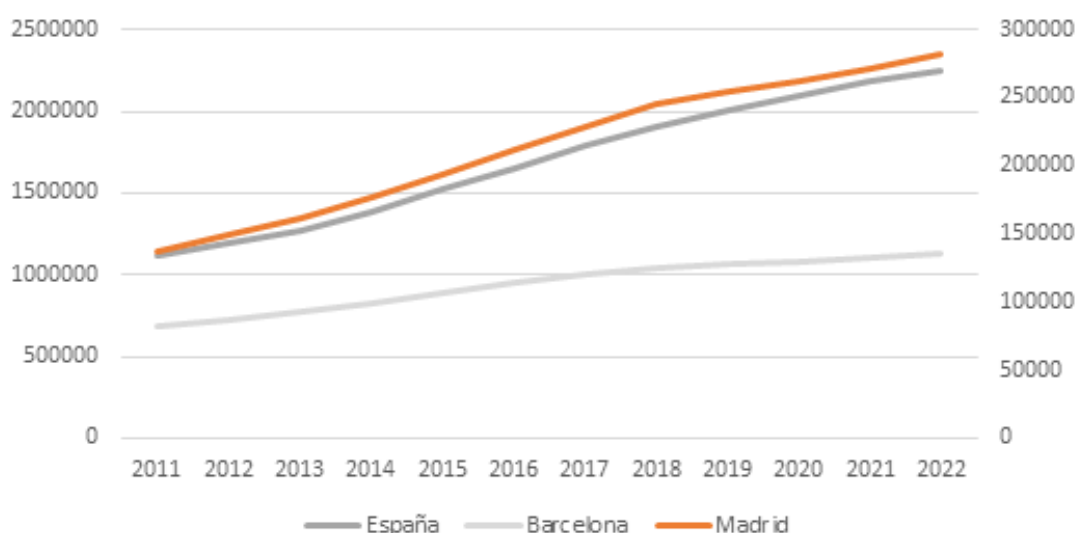
1. INTRODUCCIÓN

El mercado del alquiler no ha dejado de crecer en España. Las principales razones se encuentran, por un lado, en los elevados precios de la vivienda en propiedad, que, pese a su caída tras el estallido de la burbuja inmobiliaria, iniciaron hace más de un lustro su paulatina recuperación, a lo que ayudó las restricciones al crédito que aparecieron en la crisis financiera. Por otro lado, el comportamiento de un mercado de trabajo que no ha sido garante de buenos empleos ni salarios para los tramos de edad donde se suelen constituir nuevos hogares, los jóvenes (que además prefieren una mayor movilidad laboral). Todo esto, junto con el auge de nuevos tipos de demanda, especialmente en zonas urbanas, ha trasladado la demanda hacia el mercado del alquiler.

Así, en 2022, y según datos de la Agencia Tributaria referidos a cualquier vivienda que recibe un alquiler y tributa por rendimientos del capital inmobiliario, se registraron alrededor de 2.250.000 viviendas en alquiler en España. Cerca de 300.000 en Madrid y cerca de 150.000 en Barcelona, las ciudades con mayor proporción de viviendas en alquiler: suman casi un 20% de este mercado, pese a representar un 11% de la población total. El crecimiento desde 2011 ha sido espectacular (gráfico 1): x2 en el conjunto de España, con x1,64 en Barcelona y hasta x2,04 en Madrid.

Evolución del estoc de contratos de alquiler

GRÁFICO 1



Fuente: MITMA

En un mercado donde la oferta sufre de numerosas particularidades, y a pesar del incremento relativo del parque de viviendas en alquiler, ha sido el fuerte aumento de la demanda la que explicaría buena parte del tensionamiento del mercado, especialmente desde 2015 y en las grandes ciudades. Si bien en décadas anteriores, el crecimiento de los hogares había sido incluso superior (especialmente en la primera década de este siglo), durante la última década se han creado 1,2 millones de hogares, mientras que las viviendas construidas han rondado las 700.000. Recientemente el Banco de España ha cifrado el déficit de vivienda en España en 600.000 (Banco de España, 2023). En consonancia, los precios del alquiler han crecido, desde 2015 a 2022, un 27,2%, 29,6 y un 33,7% en España, Madrid y Barcelona, respectivamente.

A esto ha contribuido que en estos últimos años el mercado de alquiler se haya vuelto más heterogéneo. Al mercado de alquiler tradicional, regido por la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU), se le han unido el del alquiler turístico, cuya regulación recae en las comunidades autónomas, y la reciente irrupción de los alquileres de temporada, también definido en la LAU. Los tres mercados compiten por ofertar el mismo volumen de viviendas en un contexto de escasez.

En particular, los alquileres de temporada, se puede definir como estancias de un mínimo de un mes (aunque como hemos visto esto depende cada CCAA) pero inferiores a un año (aunque depende del motivo que da a lugar el contrato). Su demanda principal son estudiantes y trabajadores de desplazamiento temporal o, más recientemente, teletrabajadores. Es decir, se trata de una vivienda no destinada a ser vivienda habitual.

Además del período que distingue a los alquileres de medio plazo y los de largo plazo, la principal separación viene por la diferencia en los derechos que obtienen las personas inquilinas. En particular, el derecho de estancia del arrendatario, que en el caso de un contrato de alquiler de larga duración es igual a 5 años o 7 años si es persona jurídica (LAU). En el alquiler de medio plazo, el derecho de estancia está definido en el contrato siguiendo la regulación del arrendamiento por temporada que permite el artículo 3.2 de la LAU.

En este *policy brief* le ponemos datos a este fenómeno del alquiler de temporada y lo analizamos tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda. Así, en primer lugar, empleamos fuentes de datos novedosas para dimensionar el tamaño de la oferta de esta tipología de alquiler. Para ello vamos a utilizar datos de los portales de alquiler turístico (Airbnb y Homeaway) y de los portales de alquiler tradicional (Idealista y Grupo Adevinta). Por último, utilizaremos datos novedosos del gasto en tarjetas de crédito proporcionados por CaixaBank Research -además de datos oficiales del INE y datos del portal CoworkingSpain- para dimensionar la demanda de población flotante y su evolución en el tiempo.

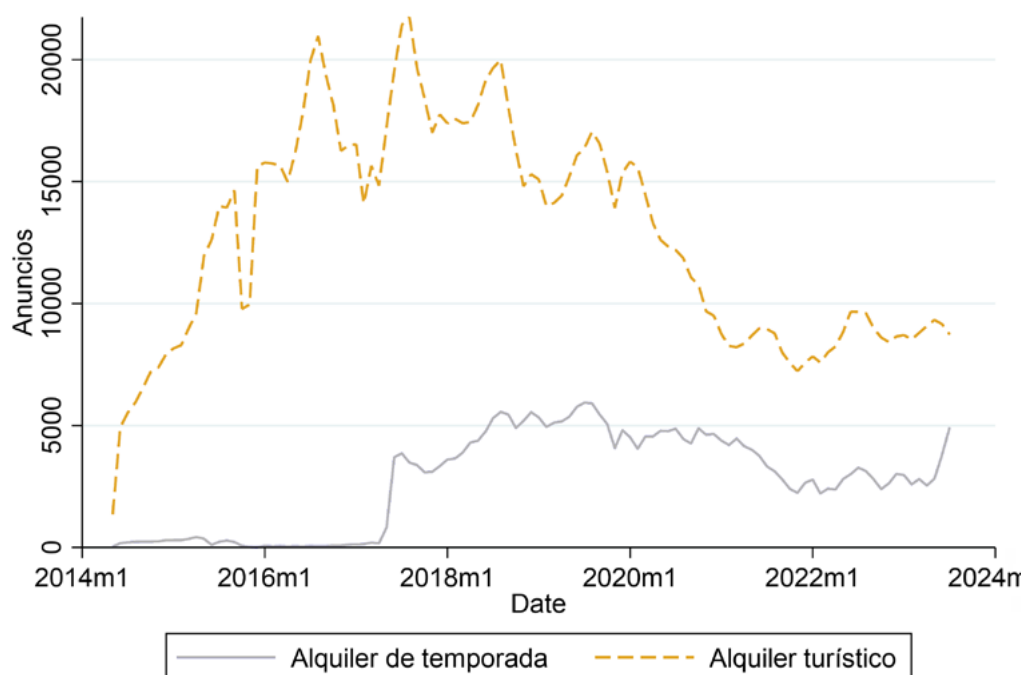
2. LOS APARTAMENTOS TURÍSTICOS Y DE TEMPORADA EN LAS PLATAFORMAS DE ALOJAMIENTO TURÍSTICO

Podemos discriminar entre viviendas de uso turístico y alquiler de temporada utilizando datos de las plataformas que ofertan alojamiento turístico, en particular Airbnb y Homeaway recopilados por el proveedor de datos Airdna. Ambas representan el 85% de la oferta de este mercado¹ y fijar el tipo de anuncio a partir de la variable días de estancia ofrecida (menos de un mes o más de un mes).

Con ello se puede observar cómo en Barcelona (Gráficos 2), los alojamientos de temporada han ido ganando peso relativo dentro de estas plataformas. Con los microdatos de estas plataformas se pueden identificar la duración de las estancias. A partir de las consideraciones planteadas en la introducción determinamos que una vivienda que establece como umbral estancias superiores a 30 días cuenta como vivienda de temporada; en 30 días o por debajo clasificaría como alquiler vacacional. Cabe notar que, para este ejercicio, sólo hemos utilizado aquellos apartamentos completos (hemos excluido habitaciones) y activos (es decir, aquellos que en cada momento están ofertados²), finalmente, hemos excluido aquellos que presentan precios extremos (ya sean altos o bajos). En el gráfico 2

Anuncios mensuales de apartamentos en las plataformas P2P en Barcelona

GRÁFICO 2



¹ <https://datahippo.org/es/data/>

² La base de datos proporciona información también de aquellos apartamentos que aunque en ese momento no estén listados lo hayan estado en algún momento.

observamos Barcelona, donde en 2016 y 2017 se llega al máximo de anuncios mensuales de alojamientos turísticos (alrededor de 20.000). A partir de entonces dichos anuncios se fueron reduciendo progresivamente hasta ser, desde 2020, un número prácticamente idéntico al de licencias (alrededor de las 9.500). Sin embargo, las ofertas de alojamiento de temporada comienzan a mostrarse en la plataforma en 2017 (coincidiendo con el PEUAT 2017), alcanzando durante el periodo 2018-2021 los 5.000 anuncios, ajustándose desde entonces a valores alrededor de los 3.000. En los últimos meses de la muestra (los primeros 4 meses de 2023) se vuelve a apreciar un fuerte repunte de estos anuncios que los sitúan en el entorno de los 5.000 mensuales. Así, los alquileres de temporada en Barcelona han aumentado su peso en las plataformas de anuncios de alquiler turístico hasta suponer un 36% de esos anuncios.

3. LA IRRUPCIÓN DEL ALQUILER DE TEMPORADA EN LOS PORTALES DE ALQUILER TRADICIONAL

Los alquileres de temporada compiten hoy también no sólo en las plataformas de alquiler de viviendas turísticas, sino también en los portales de alquiler tradicional, donde a su vez se anuncian alquileres turísticos. En ellos, las ofertas de temporada han ganado mucho peso en los últimos dos años. Los datos del portal Idealista, referencia para la búsqueda en el ecosistema español, permiten identificar a partir de las palabras que se utilizan en el anuncio si éste va destinado a un alquiler turístico, de temporada, o de larga duración. El método consiste en filtrar aquellos anuncios que contienen expresiones del tipo “alquiler temporal”, “de 32 días a 11 meses”, “11 meses renovables”, “de septiembre a junio”, “no se alquila para larga estancia”, “alquileres mensuales”, “vivienda para estudiantes, profesores, funcionarios o similar”. Esta aproximación es distinta a la empleada con las plataformas de alquiler turístico, pues no se basa en umbrales de tiempo concretos, pero permite identificar tamaños relativos de los tres tipos de mercado y produce con ello resultados complementarios³. Con estos datos, no podemos tener una foto completa del mismo, pues es razonable pensar que, en un contexto de escasez, cada vez se anuncien menos pisos en estos portales (especialmente de alquiler tradicional). Pero aunque no podamos asumir que los siguientes datos representan de manera exacta el mercado, sí que nos permite analizar tendencias. De hecho, en los últimos años, el mercado de alquiler ha experimentado una serie de cambios, especialmente en el ámbito del alquiler de larga duración, lo que también ha afectado indirectamente al alquiler de temporada. Tradicionalmente, los alquileres de larga duración se gestionaban a través de plataformas de anuncios masivos, pero esto ha cambiado. Ahora, la comercialización se ha vuelto mucho más personalizada, ya que se gestiona la demanda directamente. Esto es en parte por la competencia en el mercado, donde el boca a boca ha ganado importancia, especialmente para las propiedades de larga duración. Como resultado, la publicación de pisos de larga duración ha disminuido de forma significativa⁴. La mayoría de las propiedades ahora se comercializan directamente a los clientes interesados, lo que refleja un cambio importante en las dinámicas del mercado de alquiler. En este grupo se ha observado una evolución creciente de perfiles como *expats* y nómadas digitales. Esto podría dar la impresión de que solo se están ofreciendo pisos de alquiler de temporada, pero en realidad lo que ocurre es que, mientras que la oferta de pisos de larga duración en plataformas ha disminuido, los anuncios de alquiler de temporada siempre permanecen publicados, mostrando la disponibilidad que tiene el piso en todo momento. Por esta razón, da la sensación de que la oferta de alquileres de temporada es mucho mayor, ya que estos anuncios nunca se retiran y se actualizan con la disponibilidad exacta.

En este sentido, en un artículo publicado por elDiario.es se analizan de los anuncios publicados en Idealista en un momento fijo del día del 16 al 19 de septiembre de 2024, utilizando una metodología similar realizada por los analistas del propio periódico. Según sus datos, aproximadamente un 30% de los anuncios de alquiler de una ciudad capital de provincia que se publica en dicha plataforma son de alquiler temporal. Durante esos días en Barcelona el 63,4% son anuncios de alquiler de temporada. En Girona este porcentaje es del 52,6%, en Tarragona del 48,5% y en Lleida solo del 7,7%.

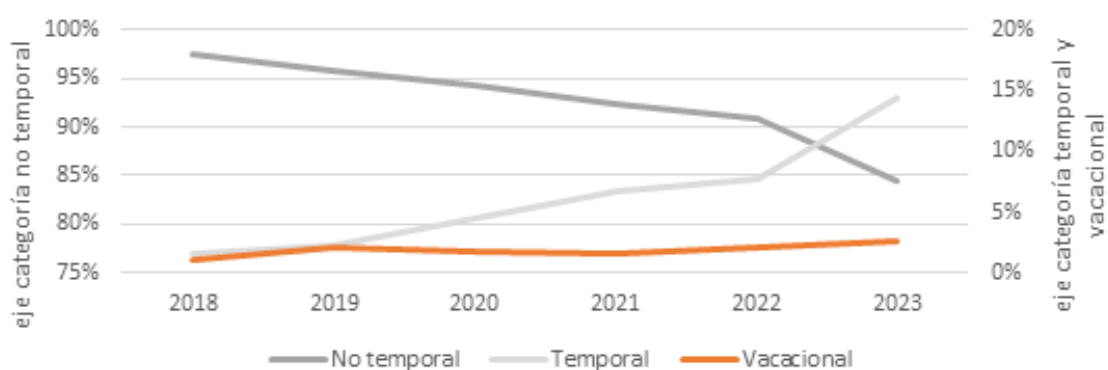
³ Estos datos no deben ser interpretados como un retrato del conjunto del mercado, pues es probable que los alquileres vacacionales estén especialmente infra-representados en Idealista, dado que no es la plataforma de recurso más habitual para este tipo de oferta. La información crucial que sí proporcionan, y en la que centramos nuestro análisis, es la presencia relativa de alquileres de cada tipo a lo largo del tiempo.

⁴ Por ejemplo, la inmobiliaria Amat sólo publicó el 26% de los pisos en relación al 100% de años anteriores.

En Barcelona (Gráfico 3) el porcentaje de anuncios de alquileres vacacionales está estancado, representando entre el 2 y el 2,6%. Sin embargo, el porcentaje de ofertas de temporada ha crecido de forma muy significativa, pasando de representar el 2,1% en 2019 (un porcentaje casi idéntico al del alquiler vacacional en ese momento) al 14,4% en 2023. Es decir: su peso relativo se ha multiplicado por siete. A este respecto, hay dos momentos donde el crecimiento es especialmente importante, y coinciden con el anuncio y entrada en vigor de la Ley 11/2020 de regulación de alquileres en Cataluña y con la Ley de Vivienda y el rápido interés de Cataluña a adherirse a la misma.

Porcentaje sobre el total de anuncios, según tipología de anuncio. Barcelona

GRÀFICO 3

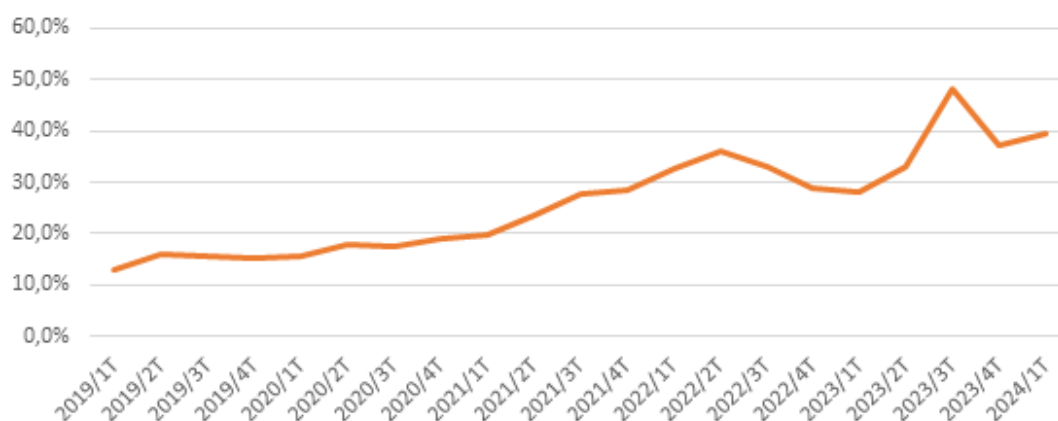


Fuente: Idealista

Esto también se observa en el gráfico 4, que se ha realizado utilizando los datos proporcionados por el Observatorio Metropolitano de la Vivienda de Barcelona y que proceden de los datos del grupo Adevinata (que contiene la plataforma Habitacía). En este caso, los datos muestran una evolución similar, aunque con porcentajes más elevados del alquiler de temporada tanto en 2019 (entorno al 13%) como en 2023-2024 (en torno al 40%). En este caso, los incrementos relativos entre 2018 y 2023 de este tipo de alquiler son de x3.

Porcentaje de anuncios de alquiler de temporada sobre el total de anuncios de alquiler. Barcelona

GRÀFICO 4



Fuente: Adevinata.

4. EL ALQUILER DE TEMPORADA POR DISTRITOS

La evolución de las distintas ofertas de alquiler observadas a nivel de ciudad resulta más notable en algunas de las principales áreas de las ciudades analizadas. En el caso de Ciutat Vella, en Barcelona, solo el 40% de los anuncios de alquiler de pisos corresponden al alquiler tradicional, mientras que los anuncios de alquiler de temporada representan más del 30% del total. El crecimiento del peso de los anuncios de alquiler de temporada, también se observa con claridad (Gráficos 5, 6 y 7) en otras como Eixample y Gràcia (Barcelona). En los dos barrios, los anuncios de alquileres de largo plazo se han reducido al 80% del total, mientras que los de temporada se sitúan cerca del 20%. En la Tabla 1 se presentan los porcentajes de cada tipología de alquiler en 2023 para cada uno de los distritos de Barcelona.

Porcentaje de anuncios de cada tipología en 2023 por distrito. Barcelona

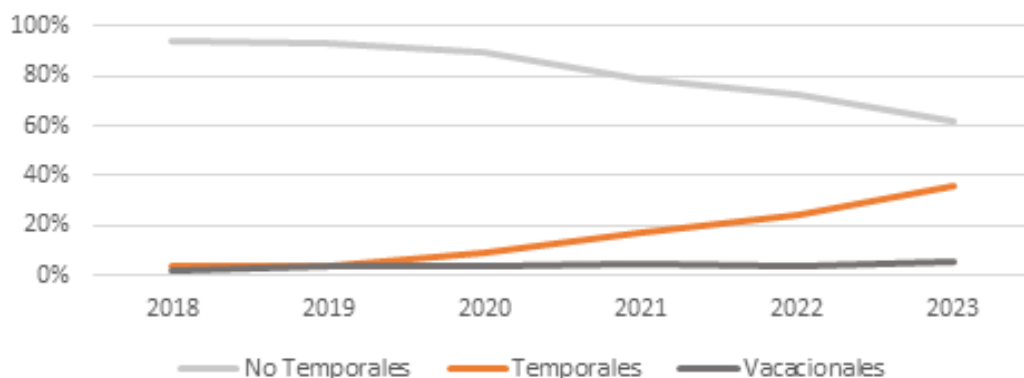
TABLA 1

	No Temporales	Temporales	Vacacionales
Ciutat Vella	61,08%	32,88%	6,05%
Eixample	73,76%	22,29%	3,96%
Gràcia	78,46%	17,40%	4,14%
Horta-Guinardó	87,78%	9,74%	2,47%
Les Corts	86,56%	9,96%	3,48%
Nou Barris	94,35%	4,82%	0,83%
Sant Andreu	90,45%	7,74%	1,81%
Sant Martí	80,74%	16,15%	3,12%
Sants- Montjuïc	79,55%	17,60%	2,85%
Sarrià-Sant Gervasi	85,19%	11,67%	3,14%

Fuente: Idealista

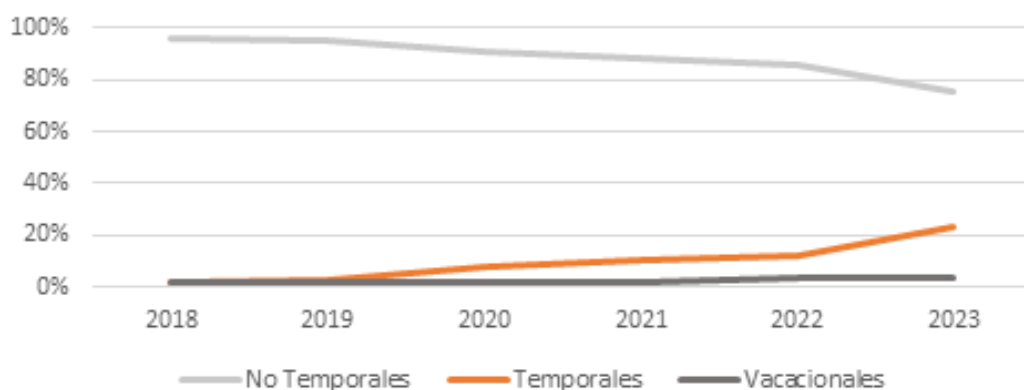
Evolución de la proporción de anuncios en Ciutat Vella según tipología

GRÀFICO 5



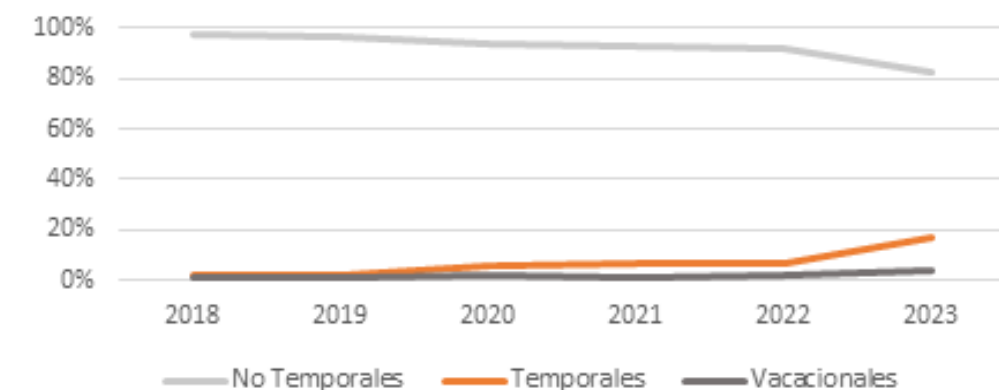
Porcentaje de anuncios de cada tipología de alquiler en Eixample-Barcelona

GRÀFICO 6



Porcentaje de anuncios de cada tipología de alquiler en Gràcia-Barcelona

GRÀFICO 7



Fuente: Idealista

5. LA DEMANDA DE ALQUILERES DE TEMPORADA

En el apartado relativo a la oferta hemos observado un fuerte aumento de la oferta de alquiler de temporada: ¿hay demanda tras este aumento? El alquiler de temporada es una opción con un segmento de demanda que valora un ambiente personalizado, permitiendo que los inquilinos se sientan como en casa. En un alquiler de temporada, los inquilinos pueden organizar sus cosas, tener su espacio y disfrutar de más comodidad y libertad. Así, vivir en un alquiler de temporada permite realizar actividades como cocinar o trabajar de manera más personalizada y ofrece un mayor sentido de seguridad y privacidad. Aunque no sea una casa propia, los inquilinos pueden organizar su espacio a su gusto y sentirse más tranquilos que en un hotel. Este sentido de “hogar” durante el tiempo que dure la estancia es algo que muchas personas valoran. Otra ventaja es la flexibilidad de los contratos, que se adaptan a las necesidades de cada persona, tanto en cuanto a la duración de la estancia como a las condiciones, con una solución temporal con fechas claras.

Generalmente los inquilinos de temporada prefieren ubicaciones céntricas, sobre todo en zonas como el Eixample, que están bien conectadas con el transporte público y ofrece acceso fácil a universidades, centros de trabajo y a la vida urbana. En el caso de Barcelona, aunque algunas personas consideran otras zonas cercanas como Sant Cugat o Sant Just, la demanda disminuye fuera del centro de Barcelona, lo que refleja el interés de los inquilinos por estar en la ciudad y aprovechar todas las oportunidades que ofrece.

Sobre la duración media de las estancias, suele ser, como periodo medio, entre 13 y 14 meses. En el caso de Barcelona, la gran mayoría, un 85% aproximadamente, son extranjeros, mientras que sólo un 15% provienen de otros lugares de España. Este dato resalta cómo Barcelona se ha consolidado como un destino atractivo tanto para estudiantes internacionales como para profesionales de empresas multinacionales que buscan estancias temporales.

6. TIPOLOGÍA

En este apartado se ofrece un análisis de los distintos perfiles que forman parte del mercado de alquiler de temporada en Barcelona⁵. El objetivo es explorar las características, expectativas y necesidades específicas de los inquilinos, así como identificar las tendencias actuales que moldean este sector.

El mercado de alquiler de temporada en España es diverso y dinámico, adaptándose a una amplia variedad de perfiles de inquilinos. Cada grupo refleja patrones de demanda y preferencias que varían según factores como la ubicación, la duración de la estancia y el tipo de alojamiento buscado.

Algo que comparten todos los perfiles es que buscan estancias que estén listas para vivir, con viviendas completamente equipadas desde el primer momento. Escogen este tipo de alquiler porque les ofrece flexibilidad, un hogar propio durante su estancia, y servicios adicionales como limpieza o una buena organización de llaves, ya que los inquilinos de temporada, al no tener una red social física en la ciudad, pueden perder las llaves con mayor frecuencia. Este tipo de inquilinos prefiere alojamientos ubicados en la ciudad o en zonas cercanas, bien comunicadas y seguras. Buscan pisos funcionales, bien amueblados y con mobiliario moderno de diseño neutro, ya que muchos valoran vivir en entornos contemporáneos y de alta calidad. Además, priorizan viviendas que cuenten con electrodomésticos modernos, utensilios de cocina, y otros detalles prácticos que les faciliten su estancia. Esta demanda ha impulsado a muchos propietarios a adaptar sus viviendas, para asegurarse de que satisfacen las expectativas de los inquilinos sin que estos tengan que hacer adaptaciones, ya que esto es muy importante para ellos debido a que la duración de su estancia es relativamente corta.

1. ESTUDIANTES

El grupo de estudiantes representa una parte significativa de la demanda en el mercado de alquiler de temporada. Dentro de este grupo existen varias subcategorías que varían según la etapa académica en la que se encuentran y su respectiva edad. La demanda es alta en los meses de septiembre y octubre, coincidiendo con el inicio del año académico. También se observa un repunte en enero, cuando algunos estudiantes buscan renovar o cambiar de vivienda.

- **Estudiantes universitarios (18-23 años):** este perfil de estudiantes es diverso y abarca tanto a jóvenes de diferentes zonas de Cataluña, estudiantes de otras comunidades autónomas como de otros países. Entre estos últimos, destacan los grupos de estudiantes Erasmus, que eligen Barcelona como destino de intercambio académico. Para muchos de estos estudiantes, las opciones de alojamiento suelen ser residencias universitarias o alquileres temporales.

Este grupo de jóvenes suele buscar casas grandes para compartir con amigos o compañeros de piso, priorizando la socialización. Además, compartir alojamiento les permite acceder a una vivienda de forma más económica. Por lo general, prefieren ubicaciones

⁵ Los autores agradecen las aportaciones de Guifré Homedes (Inmobiliaria Amat) en la definición de estas tipologías.

cercanas a sus universidades o en barrios con una vida social activa, como el distrito de Gràcia en Barcelona.

Su estancia abarca todo el curso académico, por lo que priorizan opciones asequibles y funcionales que se ajusten a sus necesidades diarias. No buscan lujo, sino comodidad y practicidad. Las viviendas que eligen suelen ser sencillas, bien conectadas con el transporte público y diseñadas para facilitar la interacción social. Por lo tanto, valoran espacios que promuevan la convivencia, con instalaciones básicas pero útiles, que les permitan disfrutar de su vida estudiantil.

- **Estudiantes de máster (23-30 años):** Este grupo ha crecido significativamente en los últimos años, especialmente en Barcelona, sobre todo por el aumento de la oferta y la reputación que han ganado programas como el MBA en escuelas de negocio internacionales. Los estudiantes de este perfil suelen buscar estancias de entre 18 y 24 meses, ya que estos programas son de un año o más y necesitan un lugar donde quedarse por todo el tiempo que dure el curso.

La mayoría de estos estudiantes son internacionales y vienen de distintos lugares del mundo, aunque hay una representación bastante grande de América Latina y Asia y, en menor medida, de otras zonas europeas. Eligen Barcelona no solo por la calidad de la educación, sino también porque la ciudad les ofrece una experiencia única, moderna y llena de vida cultural.

Los estudiantes de MBA suelen buscar pisos funcionales y bien amueblados, con todo lo necesario para su estilo de vida, como espacios tranquilos para estudiar, buena conexión con el transporte público, y zonas seguras y céntricas. Este perfil valora mucho la comodidad y la flexibilidad, por lo que prefieren estancias largas sin la necesidad de estar cambiando de vivienda constantemente. Por eso, son los inquilinos ideales para los propietarios que prefieren asegurar una ocupación estable por varios meses o incluso años.

Este subgrupo, muestra una clara preferencia hacia viviendas más pequeñas y menos compartidas, priorizando ambientes tranquilos y propiedades en buen estado. A diferencia de los estudiantes de grado, buscan un equilibrio entre comodidad y tranquilidad. Este tipo de estudiantes suele tener un poder adquisitivo medio, por lo que suelen optar por opciones de mayor calidad en términos de infraestructura y ubicación, normalmente eligiendo zonas bien comunicadas, pero menos bulliciosas, que ofrezcan un acceso sencillo y se ajusten a sus posibilidades económicas.

- **Doctorados y estudios avanzados (mayores de 25 años):** Este perfil incluye un rango de edades más amplio y se caracteriza por necesidades específicas relacionadas con su dedicación a estudios intensivos o investigaciones avanzadas. Normalmente buscan viviendas que ofrezcan tranquilidad y mayor calidad, prefieren zonas serenas y alejadas del ruido. Suelen escoger viviendas individuales o compartidas con un máximo de dos personas, valorando el espacio personal. Además, algunos de estos estudiantes pueden ser padres o madres de familia, lo que añade una dimensión extra a sus necesidades habitacionales, como la proximidad de colegios para sus hijos.

La duración de su estancia también suele ser de entre 6 y 12 meses, pero como algunos proyectos de investigación pueden extenderse, buscan contratos de alquiler flexibles.

Su poder adquisitivo suele ser generalmente más alto, lo que les permite acceder a propiedades más exclusivas y bien equipadas, con comodidades que facilitan su estilo de vida académica y personal. Este perfil valora más la calidad de la vivienda, con preferencias por espacios modernos, bien amueblados y, de igual forma que los demás grupos, con una buena conexión.

2. TRABAJADORES TEMPORALES

Este perfil está compuesto principalmente por profesionales, tanto extranjeros como de otras regiones de España, que se trasladan a Barcelona por motivos laborales específicos, generalmente vinculados a proyectos de corta o media duración. Dentro de este grupo destacan sobre todo directivos y profesionales internacionales que son enviados por grandes empresas multinacionales.

Estos trabajadores, por lo tanto, vienen con un propósito muy concreto, normalmente vinculado a un proyecto laboral. Al finalizarlo, suelen regresar a su país o lugar de origen o, si deciden quedarse, buscan otras opciones de vivienda. A menudo, su traslado es respaldado por las empresas que los emplean, lo que les permite acceder a viviendas de calidad durante su estancia.

Este grupo mantiene una demanda constante de alquiler temporal durante todo el año, con un incremento notable en enero, posiblemente debido al inicio de nuevos proyectos empresariales. Estos proyectos suelen durar entre 6 meses y 3 años, y por ello buscan alojamientos cómodos, bien equipados y situados en zonas tranquilas, pero cercanas a sus lugares de trabajo y bien conectadas por transporte público o con facilidades de aparcamiento. Valoran servicios adicionales como limpieza, lavandería y cocinas equipadas para mayor comodidad. Como la duración de sus proyectos puede ser impredecible, prefieren contratos de alquiler flexibles que se adapten a sus necesidades.

En este grupo también se pueden incluir a los nómadas digitales, aquellos trabajadores que sus condiciones de flexibilidad en términos de teletrabajo les permite trabajar desde cualquier lugar del mundo y eligen Barcelona durante una temporada indeterminada.

Dentro de este grupo, aunque en menor proporción, también encontramos personal médico y sanitario, mayoritariamente proveniente de otras partes de España, que se traslada a Barcelona para realizar estancias laborales concretas en hospitales como el Clínic o Sant Pau. Este perfil ha aumentado en los últimos años y suele estar formado por personas que buscan alojamientos más pequeños y sencillos y una estancia más corta, generalmente entre 6 y 12 meses, aunque la duración puede variar dependiendo del proyecto o la necesidad del profesional.

3. PERSONAS Y FAMILIAS EN REUBICACIÓN TEMPORAL

Este grupo abarca a diversas personas que buscan alojamiento temporal por distintas razones como renovaciones en su residencia principal, o situaciones imprevistas como incendios o daños graves en su hogar habitual. Dentro de este perfil se incluyen familias, parejas e incluso personas solas que necesitan un lugar donde alojarse temporalmente.

Las familias suelen buscar viviendas amplias y cómodas que puedan alojar a todos los miembros, ubicadas en zonas cercanas a su hogar original para mantener la rutina diaria, como el acceso a colegios, parques y lugares de trabajo. Por otra parte, las parejas o personas que necesitan alojamiento temporal por reformas o circunstancias similares prefieren viviendas bien ubicadas y funcionales, que les ofrezcan comodidad y cercanía a su entorno habitual.

La duración de la estancia varía entre 6 y 12 meses, dependiendo de la situación específica. Generalmente, este grupo tiene un poder adquisitivo elevado y, en casos donde la reubicación se debe a incidentes imprevistos, el coste del alquiler suele ser cubierto por seguros o empresas intermediarias. Esto les permite acceder a propiedades de mayor calidad, incluso con precios elevados, ya que los gastos no recaen exclusivamente en ellos.

La demanda de este tipo de alquiler no tiene una estacionalidad clara, ya que depende de circunstancias individuales y a menudo imprevistas. Las familias valoran la flexibilidad en los contratos para adaptarse a la duración de sus necesidades temporales. En estos casos, la seguridad de la zona y la calidad de la vivienda son prioridades esenciales, junto con espacios comunes cómodos y varias habitaciones.

4. OTROS PERFILES

Este segmento tiene una serie de necesidades temporales que no encajan exactamente en los tres perfiles anteriores, pero que igualmente aportan a la demanda de alquiler temporal en la ciudad. Los perfiles dentro de esta categoría son mucho más puntuales, pero también son importantes:

- **Personas que se trasladan por motivos médicos o tratamientos especiales:** Este grupo está compuesto por personas que necesitan un alojamiento durante su tratamiento en hospitales de la ciudad, personas que necesitan tratamientos oncológicos, cirugías o procesos de recuperación. Su estancia suele ser corta, generalmente entre 1 y 4 meses, y por lo tanto, la demanda es bastante puntual. Estas personas suelen necesitar viviendas cómodas, cercanas a los hospitales y, en muchos casos, buscan pisos con todos los servicios ya incluidos para facilitar su estancia durante el tratamiento.
- **Personas que regresan temporalmente a la ciudad:** En segundo lugar, están las personas que regresan temporalmente a la ciudad. Este subgrupo incluye a personas que, por razones personales, vuelven a Barcelona desde el extranjero por un tiempo determinado. Las razones pueden ser varias, como bajas maternales, necesidades familiares o simplemente volver para pasar tiempo con sus familias. Normalmente, buscan estancias de entre 3 y 6 meses. Presentan características y necesidades similares al grupo anterior, buscando zonas céntricas y bien comunicadas. Este perfil suele tener un poder adquisitivo medio-alto y buscan residencias modernas, cómodas y elegantes.

7. ALGUNOS INDICADORES DE IMPORTANCIA Y CRECIMIENTO

Gran parte de la demanda del alquiler temporal viene, como hemos visto, del exterior. La demanda de vivienda en España por parte de extranjeros ha crecido de forma muy significativa tras la pandemia. Según los datos de transacciones inmobiliarias del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana (MIVAU), los extranjeros compraron 125.857 viviendas en el último año hasta el 3T 2024, un 18,4% del total. De este número, la mayoría (56%) corresponde a compras realizadas por extranjeros residentes, mientras que el restante 44% proviene de la denominada población flotante⁶.

Existen muy pocos indicadores acerca de la importancia de la población flotante. Los visitantes extranjeros que permanecen en España durante temporadas largas son un grupo de población relevante para el mercado inmobiliario. Aunque no exclusivamente (muchos se alojan en viviendas segundas residencias, como el 44% de los extranjeros que compraron en el último año⁷) un gran número de ellos se alojan en viviendas de alquiler de temporada (aunque en algunos casos presentan formatos como residencias de estudiantes, *flex living* o el *coliving*).

El INE define como “flotante” al conjunto de personas que tienen algún tipo de vinculación con un municipio, ya sea porque residen allí, porque trabajan o estudian allí o porque suelen pasar en él ciertos periodos de tiempo (vacaciones, fines de semana...) durante el año. Informalmente, se suelen denominar *expats*, personas extranjeras que emigran, no huyendo de una situación difícil en su país, sino por elección, y generalmente cuentan con una alta cualificación y un poder adquisitivo elevado. En el censo de 2011, el número de *expats* en Barcelona era de 536.852 personas (313.000 por trabajo, 91.000 por estudios y 132.000 por otros motivos)⁸.

Un cálculo reciente de CaixaBank Research utiliza los datos de pagos con tarjetas extranjeras en TPV de CaixaBank, identificando a los turistas internacionales que visitaron España en 2023 por un periodo de tiempo relativamente largo, de entre 3 y 11 meses de un mismo año natural⁹. Muestra prácticamente un promedio de 336.000 de tarjetas mensuales en Barcelona¹⁰. CaixaBank los considera “extranjeros vinculados”, es decir, un concepto similar aunque no igual al del INE. A pesar de que los visitantes internacionales vinculados representan un porcentaje reducido de las tarjetas (1%), su aportación al gasto total con tarjetas extranjeras es muy significativo, el 8,8% en 2023, y, además, ha crecido de forma significativa desde 2019, cuando representaban un 0,8% del número de tarjetas y aportaron un 6,9% del gasto total con tarjetas extranjeras. Es decir, en 4 años ha crecido alrededor del 24%.

La localización de estas tarjetas no se distribuye de manera homogénea en toda la ciudad, concentrándose especialmente en los códigos postales 08002, 08001 (Ciutat Vella), 08006 (Sarrià-Sant Gervasi) y 08040 (Sants-Montjuïc), que superan las 15.000 tarjetas mensuales promedio durante el año 2023. Este fenómeno no es exclusivo de Barcelona: en Cataluña, ciudades como Girona, Tarragona y Palamós cuentan con un volumen importante de tarjetas de crédito con estas características de vinculación. Asumiendo una tarjeta por hogar (y que ésta es de CaixaBank) y un tamaño medio de hogar similar al español (2,5) esta población hoy, en Barcelona, tendría un tamaño medio anual de 850.000, un 56% mayor que el valor

⁶ El reciente anuncio de Pedro Sánchez de aumentar la tributación sería a la parte extracomunitaria de este colectivo

⁷ Sólo un 16,9% en Barcelona, pues estas compras suelen ser de viviendas secundarias y se localizan principalmente en destinos vacacionales.

⁸ Y más de 2.000.000 en Cataluña. Esta cifra no se da en el censo de 2021.

⁹ Durante estos 3 meses han debido realizar pagos al menos durante 30 días distintos. Se excluyen aquellos que mantienen pagos durante los 12 meses para evitar contabilizar aquellos con una residencia permanente

¹⁰ Que realizan un gasto semanal promedio de 186 euros.

estimado por el censo de Población de 2011. No todos ellos se alojan en alojamientos temporales recordemos que algunos se alojan en viviendas vacacionales y no parece una cifra exagerada si únicamente entre 2019 y 2023 ya ha aumentado más de un 20%¹¹.

Otros indicadores de la evolución de esta demanda los podemos encontrar realizando un seguimiento de la información de dos de sus colectivos más importantes: los estudiantes y los profesionales. En términos de estudiantes, también prácticamente se ha doblado la demanda, pues, el número de estudiantes Erasmus en las universidades catalanas fue en el curso 2022/2023 de 14.609, casi un 88% más que en el curso 2011/2012 ¹² (Idescat).

Asimismo, podemos ilustrar el crecimiento de los nómadas digitales que vienen a trabajar a Barcelona durante una temporada a partir del crecimiento de los coworkings. Obviamente los *expats* -principalmente los nómadas digitales- no son la única demanda de este tipo de espacios (entre los demandantes de estos espacios también están emprendedores, startups, etc), pero es una de las demandas. Según el informe “Estado del coworking en España” (CoworkingSpain), en Barcelona hay actualmente 202 espacios de coworking con una dimensión media de 1.279 metros cuadrados, lo que supone unos 253.000 metros cuadrados totales. En 2020, esos metros cuadrados eran sólo de 169.000 metros cuadrados totales y en 2015, de 85.000. Lo que implica que en la última década estos espacios se han triplicado.

Algunos indicadores de la demanda de alquileres temporales.

TABLA 2

Indicador	Valor
Viviendas compradas por extranjeros (último año hasta 3T 2024)	125.857
Porcentaje de compras por extranjeros residentes	56%
Porcentaje de compras por población flotante	44%
Número de expats en Barcelona (Censo 2011)	536.852
Expats por trabajo (Censo 2011)	313.000
Expats por estudios (Censo 2011)	91.000
Expats por otros motivos (Censo 2011)	132.000
Promedio de tarjetas extranjeras mensuales en Barcelona (2023)	336069
Crecimiento de tarjetas extranjeras vinculadas (2019-2023)	24%
Tamaño medio anual de la población flotante en Barcelona (cálculo propio)	1.200.000
Número de estudiantes Erasmus en universidades catalanas (2022/2023)	14.609
Crecimiento de estudiantes Erasmus desde 2011/2012	~88%
Metros cuadrados totales de coworking en Barcelona (actualmente)	253.000 m²
Tasa de crecimiento de metros cuadrados totales de coworking (2014-2024)	233%

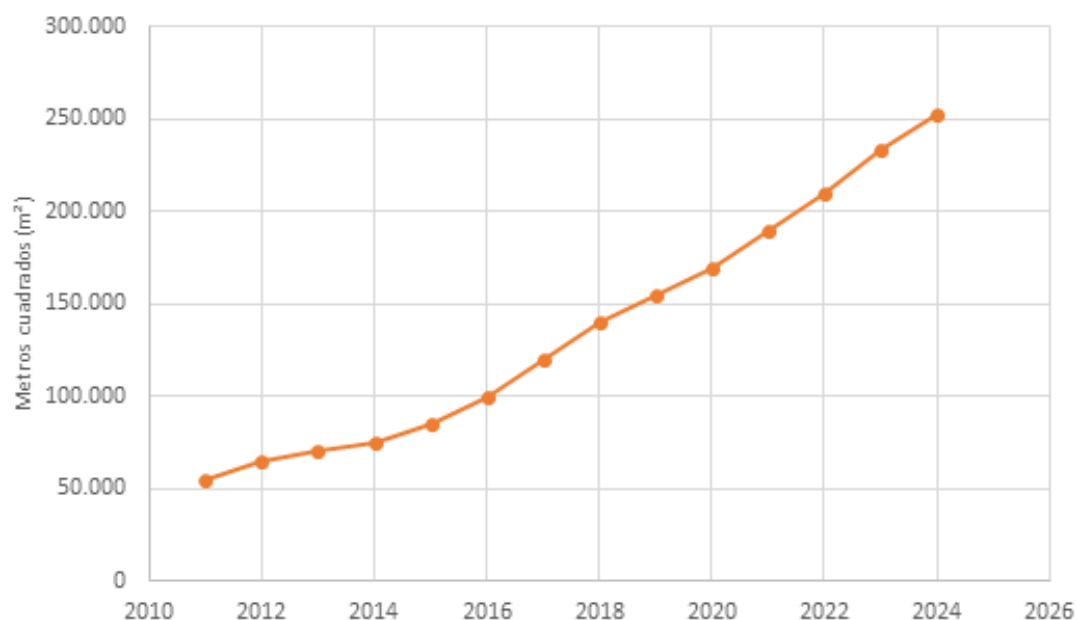
Fuente: elaboración propia a partir de datos de INE, Idescat, Caixabank Research y CoworkingSpain

¹¹ De hecho, si a la cifra del censo de 2011, la hacemos crecer un 20% cada 4 años, el número que obtenemos es mayor.

¹² La tasa de crecimiento en las universidades públicas sólo de Barcelona es prácticamente idéntica.

Evolución de los m² de coworking en Barcelona

GRÀFICO 9



Fuente: Coworking Spain

CONCLUSIONES

La demanda de alquileres de temporada en Barcelona siempre ha estado presente, aunque en los últimos años ha experimentado un notable crecimiento, aumentando más de un 50% en sus colectivos más relevantes durante la última década y aumentando a tasas cercanas al 25% en los últimos cuatro años. Este incremento es el resultado de una ciudad cada vez más internacional y atractiva, y de un mundo cada vez más conectado y mejor comunicado. Se trata, por lo tanto, de una demanda que debe atenderse si se busca mantener el modelo de una ciudad abierta al mundo. Como resultado de esta tendencia, la oferta también ha crecido de manera significativa, especialmente tras la pandemia. Los profesionales del sector aducen que esto se debe al cambio de enfoque de algunos inversores, que al diversificar sus inversiones han decidido apostar por propiedades pensadas específicamente para este tipo de alquiler.

En términos de anuncios publicados, el porcentaje de anuncios de alquiler de temporada en relación con el total se ha multiplicado por 7 desde 2019. Pero cabe tener en cuenta que este incremento está influido por un “efecto base”, ya que el número total de anuncios en las plataformas digitales ha disminuido considerablemente. La razón principal de esta reducción es la escasez de oferta. La falta de oferta de viviendas hace que haya un volumen cada vez mayor de pisos en alquiler (sea cual sea su tipología) que no llega ni a anunciarse. Se alquila con el boca a boca. Esta escasez en la oferta de viviendas de alquiler de larga duración, especialmente de una oferta pública y accesible, ha reforzado la percepción de un incremento en la oferta de alquileres de temporada, que incluso se posicionan como una alternativa para jóvenes y estudiantes.

Este fenómeno, en especial en ciudades como Barcelona, pone de manifiesto la necesidad de un aumento en la oferta de viviendas, especialmente asequibles, y en especial para el colectivo más joven que se ve abocado a una emancipación más tardía. Es esta escasez la que hace que dos ofertas que deberían ser complementarias compitan, pues la competencia entre alquileres temporales y de larga duración no es la raíz del problema, sino una consecuencia más de la globalización, de la falta de oferta de vivienda y la regulación del mercado de alquiler de larga duración. La solución debería ser fomentar la oferta de viviendas, en especial el alquiler accesible, y reflexionar acerca de los efectos de las regulaciones de alquileres de largo plazo, pues en el segundo y tercer trimestre de 2024 se han firmado un 20% menos de nuevos contratos de alquiler con fianza en Incasol. Pero ello no debe llevar a olvidar la necesidad del colectivo de demanda de alquileres temporales, colectivo que además, demanda soluciones habitacionales diferentes en muchos casos, al colectivo que demanda alquileres de larga duración (y al colectivo que demanda un alquiler turístico). Una nueva oferta de viviendas adaptada a este colectivo, en formato por ejemplo de *coliving* (en las condiciones que especifica la Ley 50/2020), desplazaría oferta de viviendas hacia el alquiler de larga duración.



CÀTEDRA APCE - UPF
HABITATGE I FUTUR