



La propiedad fraccional, un lujo que se escapa de España

Esta evolución de la multiplottedad, que crece entre los turistas de alto poder adquisitivo en todo el mundo, busca destinos sin sobreexplotar

La propiedad fraccional es una forma diferente de concebir las vacaciones: en vez de comprar una propiedad y hacerse cargo de su mantenimiento se compra sólo el derecho a usarla. Jurídicamente es un derecho real, pues puede escriturarse el derecho de uso de esa propiedad limitado a fracciones de tiempo, con la peculiaridad de tratarse de alojamientos ubicados en complejos turísticos exclusivos.

UN DERECHO REAL

El uso de una vivienda, por fracciones de tiempo, sin adquirir la propiedad está contemplado jurídicamente y puede escriturarse.

Esta moda llegada, como tantas otras, desde Estados Unidos, donde surgió hace años en relación a los alojamientos de esquí, ha tenido un rápido desarrollo en pocos años. Canadá, México y el Caribe son los lugares en los que más se ha desarrollado esta forma de turismo residencial, mientras que en Europa y Oriente Medio es todavía un negocio incipiente. En España se está implantando poco a poco y se le augura un fuerte potencial de crecimiento en el futuro.

Las diferencias entre la propiedad fraccional y la multipropiedad o tiempo compartido tradicional son claras. La propiedad fraccional está dirigida al turismo de alto standing, pues los alojamientos que se ofrecen en este régimen de propiedad son hoteles y clubes residenciales privados. Además, la fracción de tiempo por la que se disfruta la propiedad es también mayor en el caso de la propiedad fraccional. El régimen tradicional de tiempo compartido se dirige, por el contrario, al turismo de masas y se desarrolla en complejos turísticos de playa por un periodo de tiempo repartido en semanas. De hecho, la propiedad fraccional es la evolución más sofisticada y exclusiva del concepto de tiempo compartido.

La propiedad fraccional está dirigida a un mercado de alto poder adquisitivo, con unos ingresos medios anuales que sobrepasan los 300.000 euros, pues el precio para disfrutar de la propiedad oscila entre los 12.000 euros por un mes de propiedad y 400.000 euros por tres meses. Al tratarse de un producto inmobiliario tangible, la inversión se revaloriza si se decide abandonar esta fórmula. Otra ventaja es que se puede intercambiar el derecho de uso de la propiedad por otra, de manera que se puede disfrutar en diferentes lugares a lo largo de los años que dura el contrato. Pues una vez que finaliza el tiempo la propiedad revierte a su propietario original. A la inversión inicial que se paga por acceder a la propiedad se añaden anualmente los gastos de mantenimiento de la propiedad a los que debe hacer frente cada propietario.

Las propiedades fraccionales representan menos de un 3% del conjunto de complejos de propiedad compartida que hay en el mundo y todas las existentes están, por el momento, en Estados Unidos, donde se concentra el 83%, Canadá, México y el Caribe.

De la nieve a la playa

El salto de esta modalidad de turismo de Estados Unidos y Canadá al resto de países ha supuesto también un cambio de estilo. Del frío de los exclusivos destinos de esquí en las Rocosas y Canadá se pasó a la búsqueda del sol y la playa del Caribe y México, sin desdeñar el atractivo que el golf tiene también en estos resorts de lujo. Lo último ha sido la incorporación de destinos urbanos donde destacan capitales europeas como Londres y París. Sin embargo, siguen siendo los destinos de esquí el grupo más numeroso dentro de la propiedad fraccional, seguido de la playa y el golf.



EL MAR Y LAS ESTACIONES DE ESQUÍ

El turista de alto standing es el que más usa la propiedad fraccional porque le gusta alternar periodos en la playa con periodos en la nieve o jugando al golf.

Para optar a la propiedad fraccional tanto los establecimientos como los inquilinos deben cumplir una serie de cualidades. En los hoteles y resort, el lujo es la cualidad principal pero no la única, pues se trata de propiedades inmobiliarias exclusivas que alcanzan precios tan elevados que poseerlas sería casi imposible para muchos de quienes las ocupan gracias a esta modalidad. Además, como estas propiedades se encuentran ubicadas en complejos turísticos, los huéspedes pueden disponer de todos los servicios de un hotel de lujo: conserjería, servicio de habitación, restauración, seguridad e incluso reserva de yates y aviones o asistencia a eventos exclusivos.

El precio para acceder a estas propiedades marca claramente el perfil de los usuarios de la propiedad fraccional. Según los datos de la consultora Ragatz Asociados, los principales clientes de esta fórmula vacacional son matrimonios, de alrededor de 50 años, propietarios de una primera residencia o más; con hijos mayores que viven fuera del hogar en la mayoría de los casos y cuyos ingresos anuales medios se sitúan torno a los 300.000 euros.

En Estados Unidos, Canadá, el Caribe y México está muy extendida la propiedad fraccional



Dentro de la propiedad fraccional, los expertos establecen también categorías. Por un lado, están las denominadas propiedades fraccionales de alto standing HFI (high end fractional interests) cuyos precios rondan los 10.000 dólares/metro cuadrado (8.130 euros). Y, por otro lado, los clubes residenciales privados que son más elitistas pues su precio supera los 10.000 euros/metro cuadrado. A este grupo pertenecen Ritz-Carlton Club, Four Seasons, Marriott Residence, Crescent y Destinations Clubs.

El precio medio de las propiedades fraccionales se sitúa en torno a los 45.000 dólares por semana para períodos de uso de unos 30 años. La participación más común en este tipo de promociones oscila entre un mes y tres meses anuales dependiendo de cada promoción o complejo.

Durante los últimos años, esta modalidad de turismo residencial ha experimentado un gran desarrollo en los Estados Unidos. Según el informe sectorial que elabora la consultora Ragatz Asociados, el número de propiedades fraccionales de alto standing y de clubes privados ha crecido un 36% en los últimos cuatro años. En abril de 2004

PERFIL DE USUARIO

Según los datos de la consultora Ragatz Asociados los usuarios de esta fórmula son matrimonios de alrededor de 50 años, propietarios de una primera residencia y cuyos ingresos anuales se sitúan en torno a los 300.000 euros.

se estimaba que había en el mundo 4.250 propiedades fraccionales, de las que aproximadamente 2.425 pertenecían a las dos máximas categorías. En Estados Unidos se localizaban la mayor parte, 3.800, mientras que el resto, 425, estaban repartidas en los otros países.

El volumen de ventas en los proyectos de alto standing y en clubes residenciales privados también ha sido creciente en estos años, pasando de 328,5 millones de dólares (267 millones de euros) en el 2000 a 489,2 millones de dólares (400 millones de euros) en 2003. Sólo a lo largo del año pasado las ventas en Estados Unidos superaron 1.500 millones de dólares, cifra que representa un 200% sobre el año anterior.

Con estos volúmenes de negocio se prevé que esta fórmula se extienda con éxito en Europa en los próximos años e incluso en España se augura un gran potencial de crecimiento en turismo residencial.

Mercado potencial en España

Disfrutar de este lujo está reservado sólo a unos pocos debido al alto precio que alcanzan estas propiedades, aunque la ventaja es que permite dispo-



ner de las mismas a un precio menor del que tendría la propiedad completa, que puede superar los 6 millones de euros. De acuerdo a diferentes estudios de mercado en Estados Unidos los titulares de una propiedad fraccional tienen unos ingresos anuales que oscilan entre los 120.000 y 150.000 euros en el caso de las propiedades de alto standing y más de 400.000 euros en las promociones de los clubes residenciales.

Al trasladar este nivel de ingresos al mercado español los expertos señalan que habría un mercado potencial de 200.000 hogares de posibles compradores de propiedades de alto standing y 58.000 hogares con capacidad para hacerse con una participación en clubes residenciales privados.

Sin embargo, el verdadero potencial que se reconoce a España es como país receptor, pues se prevé que en torno al 70% de las promociones podrían ser

EL MERCADO ESPAÑOL

Los expertos señalan que en España habría unas 200.000 familias que podrían participar en propiedades de alto standing y 58.000 hogares con capacidad para hacerse con una participación de clubes residenciales.

adquiridas por ciudadanos o turistas procedentes de Reino Unido, Alemania, Francia y Escandinavia que son, por otro lado, los países de procedencia de los turistas que eligen España como destino de turismo residencial. El mercado español, según estas previsiones, sólo podría representar un 30% como máximo.

Por el momento, según reconoce Angela García Tenorio, directora de marketing de RCI, compañía que gestiona complejos de propiedad fraccional en todo el mundo, en España no hay todavía mercado para este tipo de propiedades por el perfil que tiene el turismo español. "Todavía no hay ninguna promoción de propiedad fraccional de alto standing porque no hay promotores que inviertan en resorts de lujo del estilo de la Costa Azul o la Toscana italiana. La masificación del turismo en España choca con la idea de elitismo que propugna esta fórmula de alojamiento turístico".

La Costa del Sol, sin embargo, ha empezado a utilizar esta fórmula en algún club residencial aunque, por el momento en España, es el tiempo compartido la modalidad más desarrollada por los promotores y hoteles.

Algunos clubes residenciales de la Costa del Sol utilizan una fórmula similar