Impacto del alojamiento con fines turísticos en casa habitación, reservadas a través de medios digitales

Anáhuac México

HOTELES POR MÉXICO
Asociación Nacional de Cadenas Hoteleras

Autores: Varenka González Albin, Mariano Lechuga Besné, Francisco Madrid, Luis de Mateo

HOTELERÍA

Como sucede en entornos de rivalidad competitiva, la industria del alojamiento no es ajena a un proceso permanente de innovación, ejemplo de ello son:

- Propiedad vacacional
- *All inclusive*
- Hoteles de negocios
- Hoteles ecoturísticos

LA INDUSTRIA HOTELERA EN EL MUNDO

En 2018 existían **184,299 hoteles en el mundo, sumando un total de 16'966,280 habitaciones**, según datos de *STR*, que observa un incremento del 17.7% en los últimos diez años.

Así, el número de habitaciones ha crecido **en torno al medio millón** cada dos años en la última década, partiendo de las 14'419,917 repartidas en 170,047 hoteles que había en 2008.

De acuerdo con *Euromonitor* las ventas globales de la industria en 2017 ascendieron a 570 mil millones de dólares.

LA HOTELERÍA DE MÉXICO PROTAGONISTA EN EL ESCENARIO INTERNACIONAL

Séptimo

país con más cuartos de hotel en el mundo

Principales países en materia de oferta hotelera 2016

POSICIÓN	PAÍS	NÚMERO DE HABITACIONES
1	Estados Unidos	5,114,007
2	China	1,420,489
3	Japón	1,388,076
4	Alemania	953,110
5	España	912,504
6	Reino Unido	786,775
7	México	769,135
8	Francia	673,437
9	Tailandia*	650,643
10	Indonesia	527,176

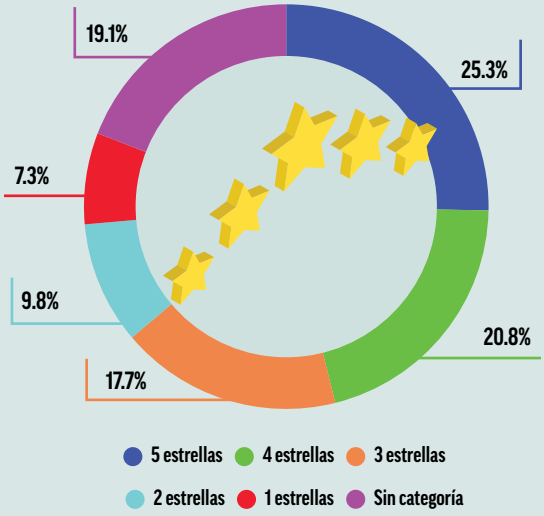
Fuente: Elaboración propia con datos de la OMT
* 2015

EL SECTOR HOTELERO DE MÉXICO EN NÚMEROS 2017

Establecimientos

21,967

Cuartos totales	**794,581**
5 estrellas	**201,215**
4 estrellas	**164,926**
3 estrellas	**140,832**
2 estrellas	**77,987**
1 estrella	**57,624**
Sin categoría	**151,997**



Ocupación promedio **56.7%** (no incluye establecimeintos sin categoria)

Fuente: *Datatur*

NUEVAS FORMAS DE COMERCIALIZAR

Una nueva ola de empresas que utilizan las capacidades de la tecnología para facilitar conexiones en la economía, forma parte de la normalidad en la industria turística.

Aprovechan los flujos de datos, avances tecnológicos y la infraestructura de internet para reducir los costos de transacción y movilizar la capacidad ociosa.

Tienen en común el uso de **un incorporador** basado en internet que conecta las relaciones y los pagos entre quienes buscan bienes y servicios, y aquellos que están dispuestos a proporcionarlos.

Ejemplos: *Airbnb, HomeAway, Uber, BlaBlaCar, Kid & Coe, Eatwith, Byhours*, etc.

¿ECONOMÍA COLABORATIVA?

Es común establecer que estas modalidades de comercialización forman parte de la economía colaborativa, pero ¿qué es la economía colaborativa?

Es un modelo económico basado en el intercambio de activos **subutilizados**, desde espacios hasta habilidades y artículos para beneficios monetarios o no monetarios

El énfasis principal está en **la reducción de los costos de transacción, que incluye la eliminación de intermediarios en ventas entre un proveedor de servicios o bienes y un cliente.**

LOS NUEVOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN PARA ALOJAMIENTO Y LA ECONOMÍA COLABORATIVA

Las autodeterminadas *plataformas* que ofrecen alojamiento de corto plazo en casa habitación, dependiendo de cómo operen, pueden o no ser parte de la economía colaborativa. Para considerarlas como tal deben cumplir con:

Conectan pares (iguales)
No hay **intermediarios**
Maximización del uso del capital, en vez de creación capital
Redistribución de la oferta
Uso de **capacidades ociosas**

Considerar **cualquier *plataforma*** de intercambio en su totalidad como economía colaborativa, es un error. Deben de cumplir con todos los atributos, lo que no parece sea el caso de las *plataformas* comerciales.

Economía Colaborativa
Capacidad Ociosa

Sin fin de lucro

Fin de lucro

Intercambio Puro
Intercambio no monetario de capacidad ociosa
NO genera ingreso adicional

Intercambio Comercial (*P2P*)
Intercambio monetario de capacidad ociosa generando ingreso adicional

Vacío
Intercambio no monetario de capacidad nueva
NO genera ingreso adicional

Comercio (*B2P*)
Intercambio monetario de capacidad nueva generando ingreso adicional

Negocio a consumidor
Creación de capacidad

Basado en (Codagnone, Biagi, & Abadie, 2016).

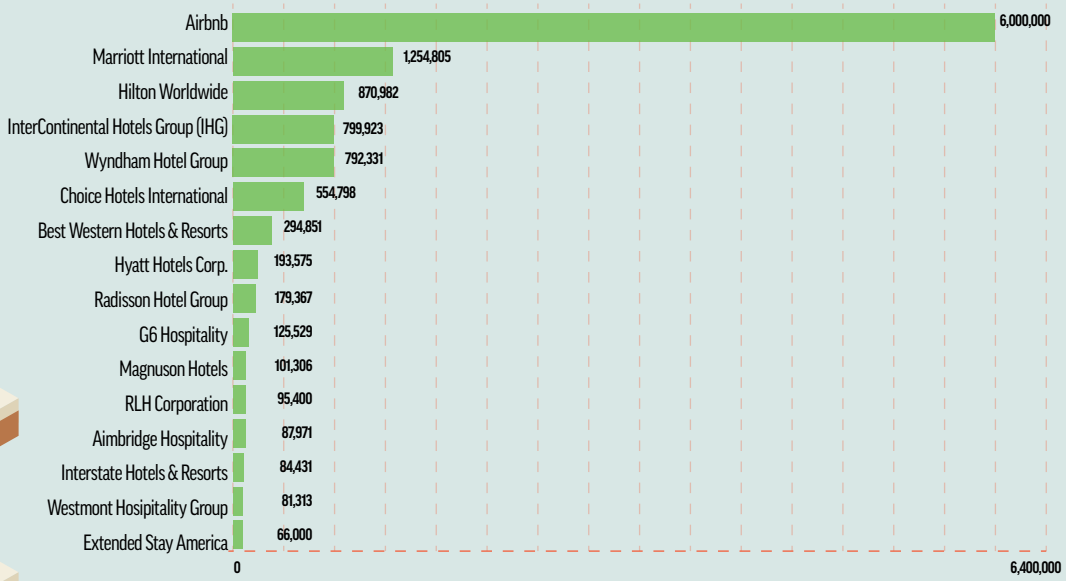
¿QUIENES LO OFRECEN ?

Existen muchos jugadores en este negocio entre los que se encuentran:

- HomeAway
- Wimdu
- Flipkey: Homestay
- Kid and Co
- Housetrip
- Airbnb
- Booking

Estas empresas han alcanzado dimensiones extraordinarias. Un ejemplo de ello es que de acuerdo con diversos reportes públicos, Airbnb ha superado a Expedia en noches de alojamiento reservadas (Wall Street Journal); de acuerdo con información de su página de internet, esta *plataforma* ofrece más de 6 millones de opciones de alojamiento en más de 190 países y más de 100,000 ciudades; asimismo, cada noche hospeda a más de 2 millones de personas en el mundo.

Compañías hoteleras líderes en el mundo. Junio 2018
Número de habitaciones



*Airbnb son unidades que suelen tener más de un cuarto

Fuente: Statista, Airbnb Newsroom

UN EJEMPLO

Con el fin de comprender y dimensionar los impactos de estas nuevas modalidades de distribución, en este trabajo se utilizaron diferentes metodologías (cuantitativas y cualitativas) para el caso de *Airbnb*, los resultados se muestran a continuación.

ESTUDIO CUALITATIVO
Ciudad de México y Cancún

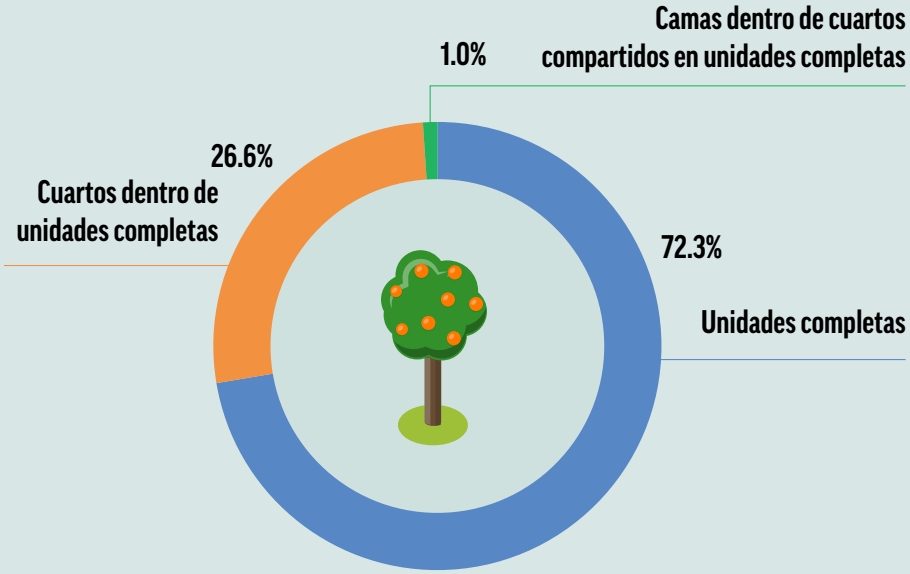
- La apreciación del fenómeno es distinta entre diferentes públicos (usuarios, residentes y clientes de hoteles) en Cancún y en la Ciudad de México
- En la percepción del consumidor, si hubiera regulación, eso brindaría seguridad y entonces lo considerarían competencia de la hotelería.
- El consumo no responde a un segmento de mercado tradicional sino a un tipo de viaje
- En los vecinos no hay queja mayor, por el momento, pero sí hay comentarios desfavorables con respecto a inseguridad
- Desconocimiento general de la *plataforma*

ESTUDIO CUANTITATIVO

Datos agregados para el país

Dentro de esta *plataforma* se ofertan tres diferentes tipos de alojamiento: Unidad completa (casa habitación completa), cuarto dentro de una unidad completa y una cama dentro de un cuarto compartido.

Tipos de alojamientos



Como se puede observar en el gráfico, la mayor concentración de oferta esta en unidades completas.

- Se ofertaron 47, 145 unidades completas en 2018.
  Para diciembre habia 69,333
- Ocupación anual de 45%
- 24% de los *anfitriones* tienen en la *plataforma* más de una unidad.
- Cada unidad completa cuenta con 2.2 habitaciones
- Estadía de 3.5 días por reservación

Fuente: Elaboración propia con datos de Airdna
Nota: Salvo que se exprese lo contrario, las cifras son aproximadas y se refieren a promedios anuales

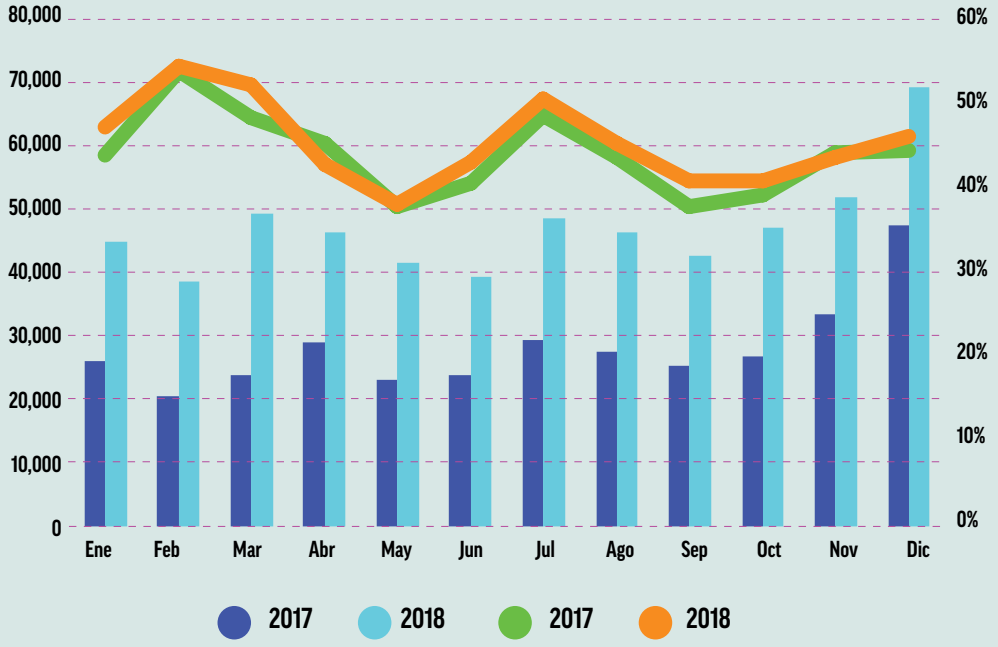
Número de unidades completas activas ofertadas mensualmente en México 2017-2018

Fuente: Elaboración propia con datos AirDNA, 2019

Tasa de crecimiento diciembre 2018 *vs.* diciembre 2017 = **45.7%**

	2017	2018
Promedio	27,987	47,145
Diciembre	47,859	69,333

Unidades noche completas activas disponibles y ocupación promedio mensual. 2017-2018



Fuente: Elaboración propia con datos AirDNA, 2019

IMPACTO FISCAL

2017		2018	
Ventas estimadas	13,500 mdp	Ventas estimadas	20,000 mdp
IVA	2,160 mdp	IVA	3,200 mdp
ISH*	405 mdp	ISH*	600 mdp
ISR**	2,975 mdp	ISR**	3,000 mdp

- El impacto fiscal federal en 2018 podría alcanzar:

6,200'000,000 MXN

* ISH suponiendo un 3% promedio nacional (8 estados ya contribuyen: Baja California, Ciudad de México, Estado de México, Guanajuato, Oaxaca, Quintana Roo, Sinaloa y Yucatán)
** ISR se estimó en el 15%

Fuente: Elaboración propia con datos AirDNA, 2019

ESTUDIO CUANTITATIVO

Destinos seleccionados

A continuación se muestran algunas estimaciones sobre el comportamiento de esta *plataforma* en cinco destinos selccionados

Acapulco unidades completas activas
Enero - diciembre 2017 - 2018

Acapulco	2017	2018
Unidades promedio	1,026	1,845
Habitaciones promedio por unidad	2.8	2.8
Ocupación	28%	30%
Tarifa promedio (USD)	201.5	184.1
Estadía promedio	3.4	3.2

Fuente: Elaboración propia con datos AirDNA, 2019

ESTUDIO CUANTITATIVO

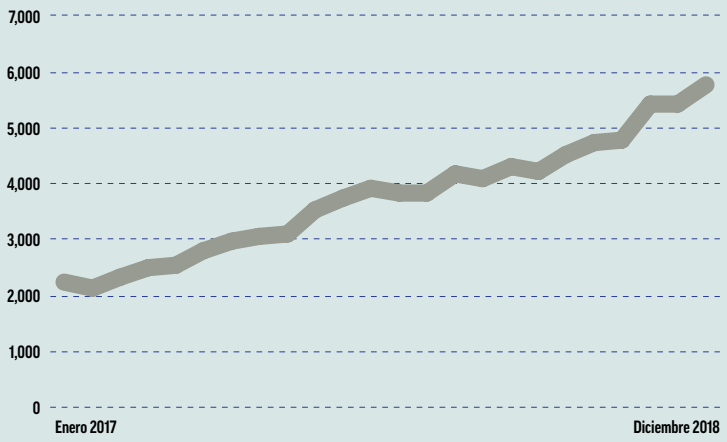
Cancún unidades completas activas
Enero - diciembre 2017 - 2018

Cancún	2017	2018
Unidades promedio	1,608	2,587
Habitaciones promedio por unidad	1.9	1.9
Ocupación	52%	52%
Tarifa promedio (USD)	143.2	132.6
Estadía promedio	4.0	3.7

Fuente: Elaboración propia con datos AirDNA, 2019

ESTUDIO CUANTITATIVO

Ciudad de México unidades completas activas
Enero - diciembre 2017 - 2018

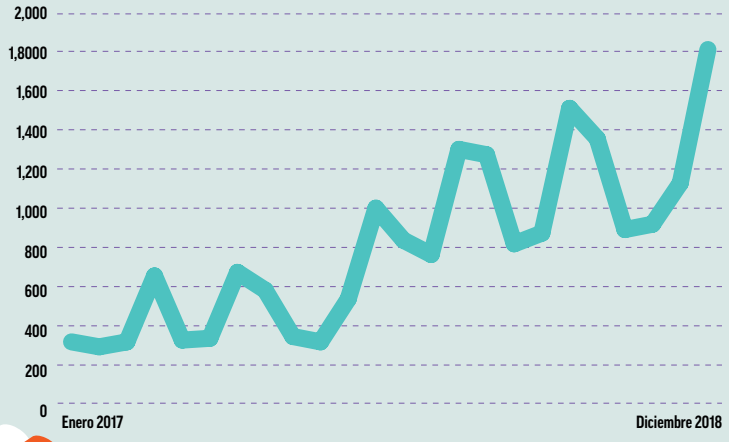


CDMX	2017	2018
Unidades promedio	2,904	4,595
Habitaciones promedio por unidad	1.7	1.7
Ocupación	59%	63%
Tarifa promedio (USD)	81.7	81.2
Estadía promedio	4.1	3.7

Fuente: Elaboración propia con datos AirDNA, 2019

ESTUDIO CUANTITATIVO

Mazatlán unidades completas activas
Enero - diciembre 2017 - 2018

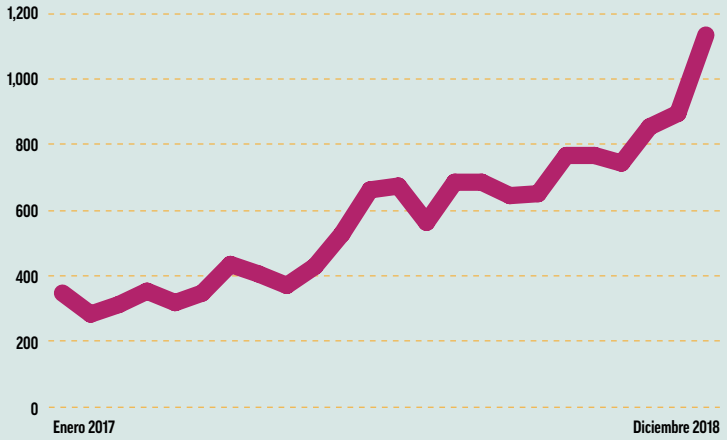


Mazatlán	2017	2018
Unidades promedio	473	1,123
Habitaciones promedio por unidad	2.2	2.2
Ocupación	33%	37%
Tarifa promedio (USD)	127.0	127.1
Estadía promedio	3.9	3.5

Fuente: Elaboración propia con datos AirDNA, 2019

ESTUDIO CUANTITATIVO

Mérida unidades completas activas
Enero - diciembre 2017 - 2018



Mérida	2017	2018
Unidades promedio	400	754
Habitaciones promedio por unidad	2.1	2.0
Ocupación	53%	55%
Tarifa promedio (USD)	85.4	74.8
Estadía promedio	4.3	3.9

Fuente: Elaboración propia con datos AirDNA, 2019

No puede dejar de mencionarse que el acelerado crecimiento en unidades ofrecidas y rentadas a través de este canal de distribución supone ya un impacto en los negocios formales

Porcentaje de ocupación respecto al mismo periodo del año anterior

Centro	2017	2018	Variación
Total	**61.1%**	**60.9%**	**-0.2%**
Centros de playa	66.9	66.4	-0.5%
Integralmente Planeados (CIP's)	71.1%	70.0%	-1.1%
Tradicionales	54.3	55.1	0.8
Ciudades	56.03%	55.99	-0.03%
Grandes	63.8%	64.5%	0.7%
Del Interior	49.7	49.6	-0.1%
Fronterizas	59.2%	57.5%	-1.7

Fuente: Secretaría de Turismo

INDICADORES DE LA DIMENSIÓN DE AIRBNB EN PLAZAS SELECCIONADAS

Las pernoctas en unidades completas fueron equivalentes al **2.6%** del total de pernoctas de la categoria de hoteles del país en 2018.

Elaboración propia con datos del compendio estadístico de Sectur y AirDNA

El **7.1%** del total de turistas que salen del aeropuerto de Cancún se alojó en rentas vacacionales.

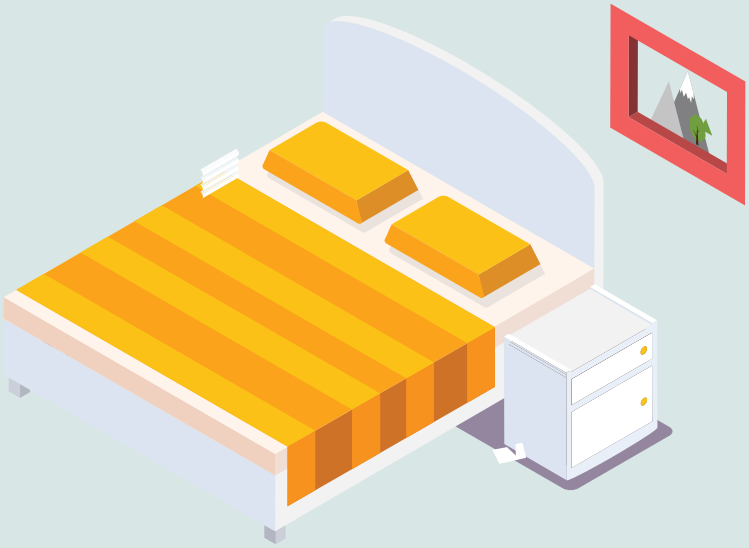
Fuente: Consejo de promoción turística de Quintana Roo

El **15%** del total de la recaudación de ISH de Yucatán en el primer semestre de 2019 corresponde a alojamiento de esta *plataforma*.

Fuente: Sefotur Yucatán

El **12%** del total de la recaudación de ISH de la Ciudad de México en el primer semestre de 2019 corresponde a alojamiento de esta *plataforma*

Fuente: Sectur Ciudad de México



OTROS IMPACTOS

Aunque se reconoce las ventajas que esta nueva modalidad de distribución tiene tanto para el consumidor, como propietarios de viviendas,no se puede dejar de mencionar que debido a la falta de regulación del fenómeno se han identificado graves riesgos que ponen en peligro la integridad de los turistas, así como la imagen de los destinos,la convivencia vecinal e, incluso, la vigencia del estado de derecho, entre los cuales se tiene:

- Accidentes fatales documentados en Guanajuato y Quintana Roo, como ejemplo
- Lavado de dinero
- Uso de viviendas arrendadas con fines ilegales
- Incumplimieto de medidas de protección civil propias de un establecimiento de alojamiento
- Flagrantes violaciones al uso de suelo autorizado

¿POR QUÉ Y CÓMO LLEGARON AHÍ?

La modalidad del alojamiento en casa habitación con fines turísticos, no es, ciertamente, una novedad; sin embargo, su inusitada expansión reciente esta sustentada en elementos como:
Las bajas barreras de entrada para hacer de esta actividad una significativa fuente de ingresos para sus propietarios.
El desarrollo tecnologico que ha propiciado un proceso de reservaciones amigable y seguro, tanto en la perspectiva de los turístas como en la de los prestadores de servicios.
La aparente falta de regulación del fenómeno
El fortalecimiento global de las empresas que actúan como canales de distribución.
En México el consumidor es un elemento fundamental en la legislación y se cuenta con instancias y diferentes elementos que procuran la seguridad y la certeza para los usuarios.

Así, para poder abrir un hotel, es necesario cumplir con aproximadamente **44** permisos en **7** distintas dependencias, en su mayoría consecutivos desde la construcción hasta la operación, con costo de **$9'800,000 pesos** aproximadamente en un predio de aproximadamente $51'000,000 pesos*

*Estimación hecha de un hotel 4 estrellas con 100 habitaciones.

Airbnb:
No se requiere ningún permiso.
No se necesita confirmar la propiedad del inmueble.
Se necesita credencial de elector.
Una foto del *anfitrión* y al menos una foto de algo para mostrar el inmueble.
Datos de contacto.
Único compromiso es asegurar que se cumpla con las fechas que se ofertan y las reservas que suceden a través de la herramienta.

	Hotel	*Anfitrión* de *Airbnb*
Trámites/Permisos	44	0
Tiempo	1 año aproximadamente	34 minutos
Costos	$9,800,000 MXN	$0 MXN

REALIDADES Y MITOS

Es una *plataforma* → Es un **canal de distribución** y como tal debe ser regulado.

Es para *millenials* → Lo que determina el uso de este tipo de alojamiento es el TIPO DE VIAJE, **no segmento de mercado.**

Es barato → Hay alojamientos desde 200 pesos la noche hasta **220,000 pesos.**

Es una forma completar para pagar los gastos de la casa → **El 60%** de los alojamientos ofertados en México son totales, es decir el *anftrión* no vive ahí.

Aproximadamente **30%** de los *anfitriones* tienen en la *plataforma* **más de una propiedad.**

¿QUÉ SIGUE?

¿Desaparecer la competencia para que los hoteles puedan operar?

¡NO!

Es i**mportante operar de acuerdo con la legislación vigente** y respetando la regulación del país donde se comercializa.

EXPERIENCIA INTERNACIONAL

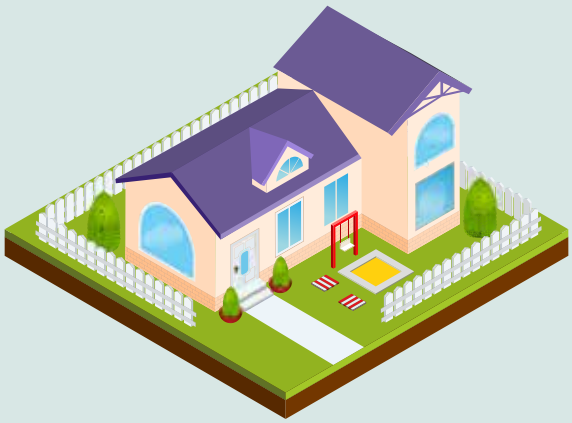
Se ha aproximado el alojamiento con fines turísticos en casa habitación, reservadas a través de medios digitales desde distintas áreas. Dentro de un mismo país, diferentes ciudades **han tomado posturas y reglas diferentes.**

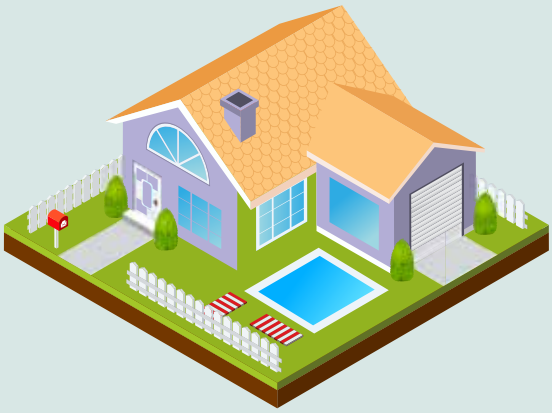
Incluso, **se ha prohibido la existencia de la oferta temporal de alojamiento** en casa habitación en zonas turisticas de algunos países.

En general, se han seguido **2 caminos para la regulación**

- Si el arrendamiento es parcial (el *anfitrión* habita la casa) se establecen ciertas condiciones en términos muy generales con poca limitación y costos muy bajos.

- Si el arrendamiento es total (el *anfitrión* no habita la casa) se establecen condiciones con grandes limitantes y costos altos, hasta la prohibición.





REGULACIÓN INTERNACIONAL

En el primer caso (arrendamiento parcial)

REGULACIÓN

Manhattan[a]
San Francisco[c]
Denver[b d]
Barcelona
Berlin[d]
Hamburgo[b]
Malta[d]

REGULADAS Y RESTRICCIONES DE TIEMPO

Los Ángeles la renta debe ser mayor de 30 días
Nueva Orleans[d] la renta debe ser mayor de 30 días
Si está en el barrio francés la renta debe ser mayor a 60 días
París[b] máximo 4 meses
Londres menos de 90 días al año
Amsterdam máximo 60 días al año

REGULADAS Y CUOTAS

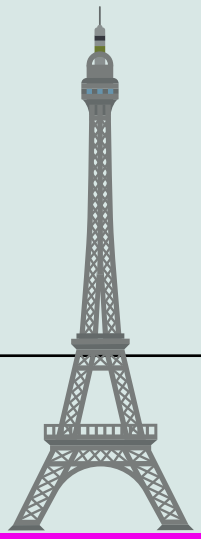
Boston[a] cuota de 25 USD
Toronto[d] hasta 3 habitaciones y cuota de registro 50 CAD

REGULACIÓN Y OTRAS RESTRICCIONES

Miami[b] regulado el número de personas por cuarto y por unidad
Palma de Mallorca solo en zonas no residenciales, en torno al aeropuerto o en suelo rústico protegido

[a] Sujeto a alguna normativa
[b] Residencia habitual
[c] Habita al menos 9 meses del año la casa habitación
[d] Requiere de un registro o licencia

Nota: Legislación revisada al 26 de Abril de 2018.



REGULACIÓN INTERNACIONAL

En el segundo caso (arrendamiento total)

REGULACIÓN

Denver [b d]

Barcelona [a]

Berlin[d]

Hamburgo[d]

Malta[d]

REGULADAS Y RESTRICCIONES DE TIEMPO

Manhattan[a] la renta debe ser mayor de 30 días
San Francisco[d] las rentas deben ser mayor a 30 días
y máximo 90 días al año
Los Ángeles la renta debe ser mayor a 30 días
Nueva Orleans[d] la renta debe ser mayor de 30 días
Si está en el barrio francés la renta debe ser mayor a 60 días
París[d] más de 4 meses
Londres[d] más de 90 días
Amsterdam máximo 60 días al año

REGULADAS Y CUOTAS

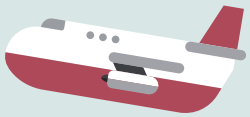
Boston[a] cuota 100 USD si es residencia habitual
y 500 USD si no es residencia habitual (anuales)
Toronto[d] máximo de 180 noches y cuota de registro de 50 CAD

REGULACIÓN Y OTRAS RESTRICCIONES

Miami[b] rentar una propiedad en el mismo vecindario por mas de 6 meses y está regulado el número de personas por cuarto y por unidad
Palma de Mallorca solo en zonas no residenciales, en torno al aeropuerto o en suelo rústico protegido

[a] Sujeto a alguna normativa
[b] Residencia habitual
[c] Habita al menos 9 meses del año la casa habitación
[d] Requiere de un registro o licencia

Nota: Legislación revisada al 26 de Abril de 2018.



REGULACIÓN INTERNACIONAL

IMPUESTOS DE HOSPEDAJE / CONSIDERACIONES	
Nueva York	12 condados de Nueva York pagan el impuesto
San Francisco	La *plataforma* está obligada a recaudar el impuesto
Denver	Obliga el pago
Barcelona	Las comunidades vecinales tienen la autoridad de vetar el alquiler de las propiedades con fines turísticos
Berlín	Puede causar al *anfitrión* pagos de compensación por las pérdidas de espacio para viviendas
Toronto	La *plataforma* paga una licencia de 5,000 CAD y 1 CAD por noche reservada y está obligada a asegurar que exista la licencia de la casa
Miami	Los *anfitriones* están obligados a cumplir varias regulaciones orientadas al bienestar de la comunidad y del huésped
Los Ángeles	La regulación es local
París	La *plataforma* recauda el impuesto
Amsterdam	La *plataforma* recauda el impuesto

En México se evalúa de igual manera como abordar el tema de alojamiento temporal en casa habitación con fines turísticos

En el caso de México, en una primera etapa,

NO SE NECESITAN NUEVAS REGULACIONES

CON LAS QUE SE TIENEN ES SUFICIENTE

EL FENÓMENO EN EL MARCO REGULATORIO VIGENTE

Típicamente, las casas habitación comercializadas a través de estas *plataformas* incumplen con:

- **En materia fiscal federal**
  - *Anfitriones* – IVA Capítulo IV Arts. 19 y 20 Fracc. II
  - *Anfitriones* – Emisión de facturas
  - *Anfitriones* – ISR Título I Art. 1 Fracc. I / Cap. 3 Título IV Art. 114
  - Algunas *plataformas* – No tributan como empresa establecida en México por ende no hacen una emisión de factura por la comisión.

- **En materia turística federal y local**
  - *Plataformas* – Obligaciones de prestador de servicios turísticos
  - *Anfitriones* – Obligaciones de prestador de servicios turísticos y prestador de servicios turísticos de hospedaje

RECOMENDACIONES

A fin de propiciar una inserción de las *plataformas* en un entorno ordenado de competencia que beneficie al consumidor, es conveniente avanzar en 2 etapas:

PRIMERA ETAPA:

La coyuntura actual demanda, en primera instancia, que tanto los prestadores del servicio de alojamiento (*anfitriones*), como el canal de distribución (*plataformas*) cumplan con el **marco legal vigente:**

- **Garantizar** al turista la seguridad, brindar certidumbre y **mínimos de calidad**..
- **Reducir** la incertidumbre para lograr un escenario de competencia justa.
- **Obligar** a quienes realizan esta actividad a **pagar sus impuestos**.

RECOMENDACIONES

SEGUNDA ETAPA:

Se debe **definir** y **reconocer dentro de la legislación** al fenómeno (Ley General de Turismo y Ley de Protección al Consumidor)

A partir de ahí, determinar el resto de obligaciones y estructurar los derechos que entre otros espacios deben quedar contenidos en:

- **Leyes de Régimen de Propiedad en Condominios.**
- **Normas Oficiales Mexicanas** para **definir claramente la participación y alcance** de las *plataformas*, de los *anfitriones* y de los huéspedes.
- **Regulación municipal** para incorporar las autorizaciones y prohibiciones de operación, de acuerdo con los ordenamientos territoriales.

SEGUIMIENTO DE TAREAS:

PRIMERA ETAPA

- [x] Pago de impuestos federales por parte de *anfitriones*
- [ ] Generalización del pago de impuesto al hospedaje
- [ ] Inscripción en Registro Nacional de Turismo y publicación de esta información en las *plataformas*
- [ ] Establecimiento de mínimos de calidad y seguridad, en un marco homologado a nivel nacional

SEGUNDA ETAPA

- [ ] Revisión de la situación jurídica de trabajadores al servicio de los *anfitriones*
- [ ] Modificación de la Ley General de Turismo y de la Ley Federal de Protección al Consumidor para incluir al fenómeno
- [ ] Normas Oficiales Mexicanas
- [ ] Respeto al uso de suelo establecido
- [ ] Cumplimiento de disposiciones jurídicas adicionales que incidan en el fenómeno

HOTELES POR MÉXICO
Asociación Nacional de Cadenas Hoteleras

Directorio de la Asociación Nacional de Cadenas Hoteleras ANCH

COMITÉ DIRECTIVO

Braulio Arsuaga	**Presidente**
José Antonio Chapur	**Vicepresidente**
Jorge Paoli	**Vicepresidente**
Antonio Cosío Pando	**Tesorero**
Joel Zorrilla Vargas	**Secretario**

AM Resorts
Barceló
City Express
Fibra Inn
Grupo Diestra Hotel & Resorts
Grupo Hotelero Brisas
Grupo Hotelero El Cid
Grupo Lucerna
Grupo Posadas
Grupo Presidente
Grupo Real Turismo
Grupo Hotelero Santa Fe
Grupo Habita
Hyatt
Iberostar
IHG
Hoteles Misión
Melía Hotels International
NH Hotels Group
Oasis Hotels & Resorts
Original Resorts
Palace Resorts
Pueblo Bonito
Playa Resorts
RLH Properties
Royal Holiday
Velas Resort