



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, JURÍDICAS Y DE LA COMUNICACIÓN

Grado Turismo

TRABAJO DE FIN DE GRADO

RÉGIMEN JURÍDICO DEL CONDO-HOTEL

Presentado por Miguel Ángel Casla Blázquez

Tutelado por Henar Álvarez Álvarez

Segovia, 7 de julio de 2020

ÍNDICE

CAPÍTULO 1

1. INTRODUCCION.....	6
2. FIGURA DEL CONDO-HOTEL.....	7
2.1 PARTICIPANTES EN EL NEGOCIO.....	8

CAPÍTULO 2

3. MARCO JURÍDICO.....	12
3.1 COMUNIDAD DE BIENES.....	12
3.2 FORMACIÓN SOCIAL.....	13
3.3 PROPIEDAD HORIZONTAL.....	14
4. RESPETO AL PRINCIPIO DE UNIDAD DE EXPLOTACIÓN Y USO TURÍSTICO EXCLUSIVO.....	15
5. REGULACIÓN EN LA LEGISLACIÓN ESPAÑOL.....	16
5.1 ANDALUCÍA.....	16
5.2 ISLAS BALEARES.....	17
5.3 CANARIAS.....	18
5.4 COMUNIDAD VALENCIANA.....	18
5.5 CATALUÑA.....	19
5.6 REGION DE MURCIA.....	19
5.7 OTRAS COMUNIDADES AUTONOMAS.....	20

5.8 ELEMENTOS COMUNES Y HETEROGENEOS DE LAS CCAA.....	21
6. ESTATUTOS DE LA PROPIEDAD HORIZONTAL Y EL CONTRATO DE CESIÓN.....	23
CAPITULO 3	
7. CONTRAPOSICION AL DERCHO DE APROVECHAMIENTO POR TURNO DE BIENES INMUEBLES DE USO TURISTICO.....	28
8. CONTRAPOSICION AL DERCHO DE APROVECHAMIENTO POR TURNO DE BIENES INMUEBLES DE USO TURÍSTICO.....	29
CAPITULO 4	
9. PROBLEMAS PENDIENTES DE SOLUCIÓN.....	34
10. CONCLUSIÓN.....	36
11. BIBLIOGRAFÍA.....	38

ABREVIATURAS

ACCO	Autoridad Catalana de Competencia
Art.	Artículo
CC	Código civil
CE	Constitución española
LRMTC	Ley de Renovación y Modernización Turística de Canarias
LTA	Ley de Turismo de Andalucía
LDMTE	Ley de Desarrollo y Modernización de Turismo de Extremadura
LTIB	Ley de Turismo de Islas Baleares
LTOHCV	Ley de Turismo, Ocio y Hospitalidad de la Comunidad Valenciana
LTPV	Ley de Turismo del País Vasco
LTRM	Ley de Turismo de la Región de Murcia
Nº.	Número
Op cit.	obra citada
pp.	páginas
s.f	sin fecha
Vol.	Volumen

CAPITULO

I

1. INTRODUCCIÓN

El turismo es una actividad que consiste en el desplazamiento de nuestro lugar de residencia habitual a otro punto durante un tiempo inferior al año y pernoctando al menos una noche ya sea por motivos de recreo, negocios u otros. Así pues, a lo largo de la historia se han producido una infinidad de viajes de diferente naturaleza como religiosos o comerciales pero no fue hasta el S.XIX con el turismo de salud en balnearios y spas cuando se produjo el inicio del turismo que conocemos hoy día, el cual, se ha diversificado y ha crecido enormemente. La misma suerte corrió el sector del alojamiento; un ejemplo de ello es la figura del condo-hotel, que será tratada en este documento.

Su génesis tuvo lugar en Estados Unidos, concretamente en Miami (Florida) en la década de los años 70 del siglo pasado, posteriormente perdió fuerza y no fue hasta finales de la década de los años 90 cuando volvió a ganar protagonismo con la apertura del establecimiento The Mutiny Coconut Grove, el cual generó un gran interés y una gran demanda, hasta el punto de que el promotor de dicho edificio llegó a multiplicar los precios de venta 10 veces respecto al precio inicial. Otros lugares del mundo donde ha calado este nuevo concepto de alojamiento son Australia, Canadá, México, el Caribe, Dubái, algunos puntos de América del sur o Europa¹.

Si el condo-hotel se creó con la idea de atraer nuevos inversores en segundas residencias, disminuir el riesgo en las transacciones hoteleras, mitigar los costes de inversión por parte del empresario y renovar la oferta de los alojamientos a raíz del crecimiento económico junto al buen momento que atravesaba el turismo; llama la atención que España siendo históricamente un país receptor de turismo sobre todo de británicos y alemanes debido al clima tan benigno principalmente en toda la costa mediterránea, no haya calado el concepto del condo-hotel a pesar de que nuestro país es el segundo del mundo con más visitantes por detrás de Francia. ¿Cómo se podría explicar este suceso? Fundamentalmente estaría relacionado con la ausencia de una

¹ Houghton, R (2013) Playa del Carmen: La Historia del Popular Concepto Condo-Hotel.

normativa específica en relación a esta figura que pueda reportarla seguridad jurídica tanto para la constitución del establecimiento como también para los propietarios o inversores los cuales necesitan al mismo tiempo la misma, la cual les permita realizar una inversión con todas las garantías posibles. El caso de España no es un caso aislado, los países de nuestro entorno incluso Estados Unidos², cuna del condo-hotel no tienen una regulación explícita, únicamente Portugal³ e Italia⁴ son los territorios que más han profundizado en su regulación.

2. FIGURA DEL CONDO-HOTEL

Esta figura a tratar la podemos encontrar como condohotel, condo-hotel u hotecondo. Es un acrónimo compuesto por las palabras condo que proviene de condominio y hotel. Así pues, se crea un nuevo concepto de alojamiento el cual descansa en un régimen de propiedad horizontal y elementos en régimen de copropiedad.

El condo-hotel es un tipo de alojamiento turístico cuyas habitaciones son compradas por parte de una serie de inversores que a su vez ceden esas estancias a un empresario para que se encargue de la gestión y de su explotación económica, a cambio recibirán una compensación económica por los resultados generados de esta actividad comercial. Además de obtener esos beneficios también tienen el derecho al uso y disfrute de estos alojamientos así como de los servicios que ofrece el establecimiento durante una determinada época del año.

² López Sánchez, C (2019) El condohotel Régimen jurídico privado p.: 18.

³ Decreto ley 38/2008, 7 de marzo.

⁴ Decreto ley del 12 de septiembre de 2014, nº 133.

2.1 PARTICIPANTES EN EL NEGOCIO

En cuanto a los intervinientes⁵ que toman parte en el contrato de compraventa del inmueble o en el contrato de cesión nos encontraríamos con los inversores o compradores, la empresa promotora y la gestora.

La empresa promotora⁶ es quien se encarga de la construcción o de la reforma del edificio que tiene una ubicación estratégica en ciudades con gran volumen turístico y con su consiguiente impacto económico, pero es importante marcar que el suelo⁷ en el que se levanten las construcciones de estos establecimientos sea de uso turístico. Y además se ocupan de la venta o pre-venta de las unidades de alojamiento sobre plano, lo cual contribuye a la financiación del levantamiento del inmueble y a la reducción del riesgo de la inversión. También puede darse la circunstancia de que esta misma empresa sea luego la que se encargue de la gerencia de la actividad económica; en este caso el promotor será al mismo tiempo propietario de las zonas comunes así como de las salas de reunión, gimnasio, spa y demás instalaciones que tenga el condo-hotel.

En lo que concierne a los inversores son quienes adquieren la propiedad de las diferentes unidades de alojamiento. Para los compradores, el hecho de hacerse con esta propiedad presenta dos grandes ventajas para ellos; por un lado reciben una cuota mensual del beneficio que ha generado la explotación económica de esa cesión, la cual ayuda a sufragar los pagos hipotecarios y por tanto amortizarla económicamente, difuminándose a la vez de algún modo la idea de que poseer en propiedad este tipo de bienes está únicamente al alcance de las clases más elitistas. Su segunda ventaja es el uso y disfrute de esa unidad alojativa como segunda residencia durante un periodo determinado al año con fines turísticos junto con todas las comodidades que ofrezca la compañía como bien se reflejó en la definición. Otro aspecto positivo para el propietario es que los condo-hoteles se ubican en zonas prime⁸ pudiendo aumentar su valor con vistas a una venta futura; pero también cuenta con algunos rasgos desfavorables como

⁵ González Cabrera, I. (2012) Aproximación al Régimen jurídico del condohotel, p.: 67.

⁶ Revista Inmueble (2006) Promotor-propietario: Oportunidad de obtener nuevos beneficios de los inmuebles.

⁷ Otero Cobos. M.T. (2018) La figura del condohotel en la normativa autonómica. P.:228.

⁸ Lugres de mayor poder adquisitivo o de clase alta de las ciudades.

que carece de una regulación concreta, solamente es de uso turístico y no residencial, no tiene la maduración suficiente por lo que surgen muchos interrogantes acerca de su futuro, la estética de las habitaciones no se podrá personalizar sino que deberá de ser la misma en todas siguiendo los parámetros fijados por el empresario hotelero, el inversor deberá tener un gran conocimiento de los detalles del contrato que le vinculen con el empresario hotelero pues se concreta aspectos tales como la retribución si se da en función de los beneficios o es un cuota fija pactada previamente, o en qué momento del año podrían ocupar sus propiedades ya que en algunos casos no se permite la ocupación en temporada alta, debido a que es el momento en el que mayor provecho económico obtienen estos establecimientos de alojamiento.

La empresa gestora es quien se hace cargo de la explotación comercial mediante el contrato de cesión con la ventaja de que no tiene que realizar un desembolso inicial tan sustancial como si tuviese que abordar la compra entera del inmueble y en cualquier caso toda la actividad que se desarrolla deberá estar registrada en nombre del empresario. Este mismo tendrá que llegar a un consenso con los compradores la cuantía de los pagos como fruto de los resultados económicos, dependiendo de si los beneficios obtenidos son regulares o variables, pero también puede ocurrir que la empresa abone al inversor una cantidad fija sin posibilidad de que se produzca un pacto consensuado por ambas partes.

CAPITULO

II

3. MARCO JURÍDICO

El marco jurídico español no tiene contemplada normativa alguna que haga referencia a la constitución del condo-hotel, así pues, hablaríamos de contrato atípico, es decir, al no tener una legislación específica estaríamos hablando de un contrato que se rige por las normas generales del contrato además de otras que regulan contratos de figuras de índole similar.

Antes de ver cómo se puede amparar el condo-hotel en el marco normativo, se ha de señalar una serie de requisitos⁹ fundamentales con los cuales se pueden reconocer esta figura y así diferenciarla de otras variantes de alojamiento; estos elementos son: el inmueble deberá estar dividido en estancias separadas y aptas para ser habitables coexistiendo con las demás zonas de uso común, el objetivo del establecimiento es alojar a personas de manera temporal ya que es de uso turístico y así lo indica la calificación del terreno donde se levanta el edificio, y por último los propietarios deberán ceder sus habitaciones a una sola empresa para su explotación económica.

El hecho de que el condo-hotel carezca de una normativa específica no supone ningún impedimento para su formalización como se indicó al inicio del epígrafe; así pues, el empresario puede dotarse de tres herramientas¹⁰ para constituirlo: a través de la llamada comunidad de bienes, por formación social, o bien mediante la ley de propiedad horizontal, siendo esta última la que se utiliza por ajustarse más a la figura del condo-hotel.

3.1 COMUNIDAD DE BIENES

En lo que respecta a este primer tipo, se apoya en los artículos del Código Civil, del 392 al 406. Citando el primero de ellos que *“Hay comunidad cuando la propiedad de una cosa o un derecho pertenece pro indiviso a varias personas.”* En el caso del condo-hotel, hablaríamos de comunidad de bienes como una comunidad atípica pues se

⁹ (Munar Bernat, P.A, como se citó en González Cabrera, I, 2012).

¹⁰ López Sánchez. op. Cit., PP. 39-41.

eliminaría la *actio comuni dividundo*¹¹ y el retracto de comuneros¹² o acción de división de la cosa común; y es que al mismo tiempo que en una comunidad de bienes un copropietario goza de su cupo correspondiente para la acción de división si así lo desea, en el condo-hotel habría que equipararle a una comunidad de bienes atípica implantando turnos de disfrute de las unidades alojativas mediante un contrato de cesión con la empresa que vaya a dedicarse a la actividad para que ella misma pueda ofertarlas en el mercado.

En el hipotético caso de que se forme un condo-hotel a través de este método y alguno de los propietarios quisiera abandonar ese régimen lo podría hacer según expresa el art. 400 CC, pero el art. 401 CC nos explica que los condueños que en este caso sería del condo-hotel, no podrán requerir el abandono de la comunidad ya que de hacerlo esa estancia o habitación quedaría fuera de servicio o inutilizable puesto que el objetivo de este negocio es dar alojamiento de carácter turístico y no residencial como se ha explicado en el primer capítulo de modo que la única salida que tendrían los copropietarios es vender esa propiedad a otro de ellos siempre y cuando se produzca un acuerdo previo en virtud del art. 404 CC, en caso de no producirse se podrá poner a la venta pública según lo recoge el art. 1062 CC.

3.2 FORMACIÓN SOCIAL

Por formación social, consiste en crear una sociedad en la que participarían los propietarios junto con sus unidades de alojamiento que han cedido y la empresa que vaya a encargarse de la explotación, repartiéndose los dividendos producidos entre las diferentes partes pero con la problemática de que estos mismos propietarios cooperarían con el empresario en posibles riesgos que se pudiesen producir fruto de la propia actividad.

¹¹ Acción de dividir bienes que tienen sus copropietarios.

¹² Derecho que tiene una persona para quedarse con la cosa que una segunda ha vendido a un tercero, a cambio del mismo precio que hubiere pagado éste.

3.3 PROPIEDAD HORIZONTAL

La ley de Propiedad Horizontal¹³ es una normativa que se encarga de separar los diferentes inmuebles de un mismo edificio quedando reflejado en el Registro de la Propiedad, además del nombre del titular o titulares de dichas propiedades. Del mismo modo ocurre con el condo-hotel, que divide horizontalmente sus diferentes unidades alojativas quedando inscrito en ese mismo registro con el nombre de sus respectivos propietarios. Además, estos compartirán las zonas comunes con el resto y tendrán el derecho a beneficiarse del uso de sus alojamientos durante un tiempo limitado.

Al ser utilizada esta ley para la figura que se trata en este documento, lo ideal sería que esta incorporase alguna regulación concreta o bien hiciese alguna referencia para tratar o resolver sus singularidades en relación al condo-hotel, como son las aportaciones de pagos que se pueden llegar a realizar para el mantenimiento y mejora del inmueble, o que ocurriría con determinadas decisiones en las que se necesite una mayoría de votos para abordar esas cuestiones... De cualquier modo, todos estos asuntos se solucionarán a través de los estatutos que tenga cada establecimiento, y es que las legislaciones autonómicas quedan incompletas para abordar su regulación. Por ello, lo apropiado es que todas aquellas personas que se involucren en el negocio tengan conocimiento del desarrollo de estos estatutos ya que a partir del cual se pueden añadir o desarrollar diferentes disposiciones en el contrato de cesión como puede ser la fijación de la cuota por la explotación económica de las unidades de alojamiento.

Es necesario apuntar que el condo-hotel al igual que una comunidad de vecinos tiene varios órganos de gobierno¹⁴; en primer lugar, la función de presidente que lo ostenta uno de los propietarios o bien el promotor del edificio con la condición de que adquiera en propiedad alguna de las habitaciones, y en segundo lugar el papel de administrador que lo desempeñará la empresa que se encargue de la explotación económica siempre y cuando tengan conocimientos en la materia, de no ser así, se encargará un tercero de la gestión.

¹³ Ley 49/1960, 21 de julio.

¹⁴ Otero Cobos, op. cit., PP.: 225-226.

Así pues, el gobierno o gestión de estos establecimientos se regirá por medio de los estatutos, los cuales han de figurar en el contrato de explotación que se firme. Dichos estatutos recogen toda la normativa necesaria para el uso del inmueble y como llevar a cabo la gestión, en definitiva la puesta en marcha tanto del edificio como sus instalaciones.

4. RESPETO AL PRINCIPIO DE UNIDAD DE EXPLOTACIÓN Y USO TURÍSTICO EXCLUSIVO

Hay dos principios que son nombrados en todas las legislaciones autonómicas como son el principio de unidad de explotación y el principio de uso turístico exclusivo¹⁵, los cuales se hacen imprescindibles y deben ser respetados para el correcto funcionamiento del condo-hotel.

El principio de unidad de explotación, implica que el condo-hotel sea gestionado por una sola empresa siendo al mismo tiempo la responsable y quien encabece la explotación, teniendo como finalidad la gestión óptima del complejo fruto de su experiencia y conocimiento de la actividad en el ámbito turístico, sin perturbar la titularidad de las estancias, garantizando la continuidad del negocio y eludiendo que cada inversor lo haga por su cuenta que en caso de producirse podría generar conflictos entre los propietarios. Evitando estas posibles disputas, se facilita mucho la tarea de la empresa gestora.

En lo que respecta al principio de uso turístico exclusivo, implica que todas las habitaciones del establecimiento sean ofertadas u orientadas a su uso turístico, evitando así, su aprovechamiento residencial, de manera que se trata de evitar que en ese mismo establecimiento cohabiten las estancias con un uso destinado al turismo con otras que estén orientados a la práctica residencial. También existe el llamado principio de compatibilidad de usos turísticos, el cual acompaña al primero y que reconoce que en un mismo edificio puedan convivir diferentes negocios de alojamiento siempre que sean

¹⁵ Román Márquez, A. (2018). La propiedad plural de los establecimientos de alojamiento turístico: la figura del condo-hotel en la legislación autonómica. PP.: 1009-1011.

turísticos. En el caso del condo-hotel no le afectaría debido a que no se considera un tipo de alojamiento, más bien es una manera de organizar y explotar este; de modo que podría coexistir el condo-hotel con otras modalidades de alojamiento como reconoce las legislaciones andaluza (LTA art. 45) y balear (LTIB art. 36) a condición de que esos establecimientos tengan la misma categoría.

5. REGULACIÓN EN LA LEGISLACIÓN ESPAÑOLA

Como se ha indicado al inicio del epígrafe anterior, en nuestro país no existe ninguna ley en el ordenamiento jurídico que haga referencia a la regulación del condo-hotel, pero también es necesario saber que las competencias en materia de turismo fueron cedidas a las comunidades autónomas según recoge el art. 148 de la CE, el cual transfiere a todas las regiones españolas la capacidad de legislar respecto a la venta y planificación del turismo en sus territorios¹⁶, de manera que son estas las que se han encargado de la tarea de encajar la figura del condo-hotel, aunque en las legislaciones de las comunidades no recoge ni cita explícitamente esta figura como tal, sino que la nombran como “establecimiento hotelero en régimen de condómino”, “condominio en los establecimientos de alojamiento turístico” etc.

Las comunidades autónomas que hacen referencia al codo-hotel en sus legislaciones predominantemente son: Andalucía, Islas Baleares, Canarias, Comunidad Valenciana, Cataluña y Región de Murcia.

5.1 ANADALUCÍA

La comunidad de Andalucía fue la primera que incorporó la figura del condo-hotel en nuestro país como establecimiento de alojamiento que se encuentra en la Ley 13/2011, de 23 diciembre, de Turismo de Andalucía (LTA), exactamente en el art. 42, donde recoge todas las condiciones en relación al condo-hotel:

¹⁶ López Sánchez, op. cit., PP.: 56-74.

El condo-hotel se podrá formalizar a través de la propiedad horizontal o figuras afines, deberán tener una categoría no inferior a 4 estrellas en el caso de hoteles y hoteles-apartamento, o bien de 3 llaves en el caso de apartamentos turísticos, deben estar sometidos tanto al principio de unidad de explotación como al principio de uso turístico exclusivo, además han de quedar reflejado en el Registro de la Propiedad su uso turístico así como la cesión de la estancia a una empresa que vaya a explotarla económicamente. Los propietarios no solo cederán las estancias para que sean ofertadas al público sino también todas las zonas comunes para su adecuado funcionamiento, lo cual debe estar plasmado en el contrato de explotación y en el que tendrá que reflejarse la duración mínima de 10 años, asimismo los titulares de estas propiedades podrán disfrutarlas un máximo de 2 meses al año. Por último, el promotor del edificio antes de vender las unidades de alojamiento tiene que proporcionar información precontractual al posible comprador, y cuyo contenido deberá estar detallado en relación a su funcionamiento y condiciones, e igualmente deberá ser gratuito, comprensible y claro.

5.2 ISLAS BALEARES

Las Islas Baleares recoge su normativa en el art. 35 perteneciente a la Ley 8/2012, del 19 de julio de turismo (LTIB) haciendo referencia al condo-hotel como establecimientos de alojamiento turístico coparticipados o compartidos u otras formas análogas de explotación de establecimientos de alojamiento turístico.

Esta ley refleja que se permitirá constituirse por medio de la propiedad horizontal o figuras afines con una categoría de no menos de 3 estrellas en hoteles o 3 llaves en hoteles-apartamento, que han de estar abierto al público como poco 6 meses al año y los propietarios solo podrán usar sus propiedades durante 2 meses al año a la par de los servicios agregados al establecimiento. Tendrá que estar reflejado en el Registro de la Propiedad que el destino de las unidades alojativas serán destinadas al uso turístico así como las zonas comunes y su cesión a la sociedad que vaya a encargarse de la actividad (principio de unidad de explotación y de uso turístico), e incluso la propia empresa deberá probar que está acreditada para el desempeño de esas funciones a través de un documento en el cual figure todo lo anterior. Además las empresas explotadoras tendrán la obligación de notificar a la administración los posibles cambios que se puedan dar en cuanto a la titularidad de las propiedades de los establecimientos, y en el hipotético caso

de que alguna de las unidades de alojamiento se le estuviese dando un uso inadecuado de acuerdo a este artículo se actuaría para restablecer su correcto funcionamiento. En último lugar, antes de la venta de estas estancias, sus vendedores tienen la obligación de dar toda la información detallada sobre la venta, uso, responsabilidades... que supone adquirir un inmueble de estas características.

5.3 CANARIAS

Encontramos la legislación de la comunidad canaria en la Ley 2/2013, 29 de mayo de Renovación y Modernización Turística (LRMTC). En este caso se habla de hoteles en régimen de condominio.

Todo se desarrolla en el art. 30, el cual establece que podremos hablar de condo-hotel cuando las diferentes unidades del edificio se encuentren divididas y caigan en propiedad de diferentes propietarios. De este modo, hay una serie de condiciones para su constitución como son la licencia administrativa o la rehabilitación del edificio en caso de que ya existiese del edificio. Los inversores cederán sus posesiones como las zonas comunes para que se encargue una empresa de la actividad comercial lo cual, ha de estar incorporado en el contrato así como la duración mínima de 10 años de su explotación. Tiene un uso exclusivamente turístico, lo cual quedará inscrito en el Registro de la Propiedad como la condición de cesión a la empresa explotadora. Los titulares de las habitaciones podrán disfrutarlas con un límite máximo de 6 meses anualmente y finalmente los promotores tendrán la obligación de aportar toda la información pertinente para que los futuros compradores tengan a su vez la mayor información posible acerca de su funcionamiento y condiciones.

5.4 COMUNIDAD VALENCIANA

La Comunidad Valenciana contiene su normativa en el art. 68 de la Ley 15/2018, del 7 de junio, de Turismo Ocio y Hospitalidad (LTOHCV), en la cual se hace referencia como establecimientos hoteleros en régimen de condominio.

Estos establecimientos se formalizarán a través de la propiedad horizontal o figuras afines estando sometidos al principio de unidad de explotación y de uso turístico exclusivo. Todo ello, la construcción como estos principios deberán figurar en el

Registro de la Propiedad, como la cesión de las unidades de alojamiento y sus zonas comunes a la empresa que se vaya a dedicar a la explotación hotelera la cual durará al menos 10 años, y todo esto ha de quedar reflejado en el contrato. En cuanto al tiempo que podrán disfrutar los titulares de sus posesiones será un total de 4 meses al año. Y por último lugar, los futuros compradores deberán ser informados de todos los detalles que supone adquirir una propiedad de estas características.

5.5 CATALUÑA

La normativa catalana viene recogida en la Ley 3/2015, de 11 de marzo, de Medidas Fiscales, Financieras y Administrativas de la Generalitat de Catalunya la cual da luz verde a la aceptación del condo-hotel y del cual ya se hablaba en la Ley 13/2002, de 21 de junio de Turismo aunque lo hace hablando de condómino en los establecimientos de alojamiento turístico y todavía está a la espera de llevarse a cabo mediante un reglamento apropiado como refleja la disposición adicional octava de la primera ley la cual dice que en el plazo de un año tendría que regularse. A pesar de que se han redactado dos proyectos de reglamento ninguno de ellos ha sido aprobado, infringiendo lo anterior.

El primer proyecto indica que los propietarios deben ceder unidades de alojamiento y zonas comunes para su gestión por una empresa y con una duración de no menos 10 años y todo ello tendrá que reflejarse en el contrato. Sin embargo la Autoridad Catalana de Competencia (ACCO) no lo encontró proporcionable, así pues, en 2016 el gobierno catalán planteó el segundo proyecto que complementaba al anterior expresando que se podrá crear un condo-hotel siempre y cuando se garantice la explotación comercial durante todo el año y permite que se constituya en régimen de propiedad horizontal u otras figuras afines.

5.6 REGIÓN DE MURCIA

La Región de Murcia contiene su normativa en el art. 27 bis de la Ley 10/2018 de 9 de noviembre, de Aceleración de la Transformación del Modelo Económico Regional para la Generación de Empleo Estable de Calidad que reformó la Ley 12/2013 (LTRM), de 20 de diciembre, de Turismo de la Región de Murcia. En este art. 27 se hace referencia a hoteles en régimen de propiedad horizontal o figuras similares.

Lo reseñable en su normativa es que los condo-hoteles tendrán que tener un número de estancias, no menos de 100 y cuyo edificio deberá tener una categoría mínima de 3 estrellas, constituido en propiedad horizontal, además ha de estar bajo los principios de explotación y uso turístico, así pues todo esto tiene que figurar en el Registro de la Propiedad, como la cesión de las propiedades de los titulares y de las zonas comunes a la empresa explotadora cuya actividad tendrá una duración mínima de 10 años y así deberá reflejarse en el contrato. Una novedad importante en esta normativa es que no se permite el uso y disfrute de estas unidades de alojamiento a sus dueños. En última instancia el vendedor deberá aportar toda la información precontractual necesaria al posible comprador.

5.7 OTRAS COMUNIDADES AUTONOMAS

Es el caso de las comunidades de Extremadura y País Vasco, las cuales albergan su contenido en el art.104 de la Ley 2/2011, del 31 de enero, de Desarrollo y Modernización del Turismo de Extremadura (LDMTE) y en la Ley 13/2016, del 28 de julio, de Turismo del País Vasco (LTPV) respectivamente. Aunque todavía están a la espera del desarrollo reglamentario del condo-hotel.

En cuanto a Extremadura, en uno de los apartados de su normativa señala única y exclusivamente: *“e) La venta de parcelas en los campamentos públicos de turismo, así como de unidades de alojamiento en establecimientos hoteleros o extrahoteleros, sin perjuicio de las modalidades de condominio que impliquen explotación turística.”* Aunque no se trate al condo-hotel como en las legislaciones autonómicas anteriores si hace referencia a la forma de condominio con uso turístico de manera que integra a la figura de estudio de algún modo.

En relación al País Vasco, establece: *“se podrán determinar reglamentariamente el régimen jurídico de la explotación de establecimientos de alojamiento según diferentes modalidades de gestión (aprovechamiento por turnos, coparticipados, o compartidos entre otros). Dicho régimen jurídico se determinara con base en lo establecido en esta ley y en su normativa de desarrollo, en función del tipo de establecimiento y de la clasificación que le corresponda.”* En este caso se presume una ligera aceptación pero aún queda por desarrollarse.

5.8 ELEMENTOS COMUNES Y HETEROGENEOS DE LAS CCAA

Como se ha visto anteriormente en el análisis de las legislaciones autonómicas, hay muchos elementos en los que coinciden y también otros en los que difieren; de manera que en este epígrafe serán tratados todos sus rasgos con la intención de extraer las ideas más significativas.

Los elementos que más son tratados en todas estas normativas son: la manera de constituir el establecimiento de alojamiento, la cesión de las propiedades como de las zonas comunes, quien se encarga de la gestión, la duración del contrato de explotación, el tiempo que pueden disfrutar los propietarios de sus propiedades a lo largo del año o la información necesaria antes de efectuarse la compra. Por tanto se analizará poco a poco cada uno de estos factores.

1. En cuanto al modo de formalizar la constitución del establecimiento tanto la LTA (art. 42.1), la LTIB (art. 35.1), la LTOHCV (art. 68.1), como la LTRM (art. 27 bis.1) señalan la propiedad horizontal como mecanismo para constituir el condo-hotel, o bien, figuras afines. Con esto último al no ser más explícitos estos artículos se entiende como alternativa las otras herramientas explicadas en el epígrafe anterior. Y en lo que concierne a la LRMTTC, habla de hoteles en régimen de condominio pero no se pronuncia en la manera que tiene que crearse. Una vez que se precisa como se constituye el condo-hotel, cada comunidad fija una categoría mínima para su creación; en el caso de Andalucía ha de tener 4 estrellas o 3 llaves en el caso de hoteles-apartamento, en la comunidad balear de 3 estrellas como de 3 llaves y en cuanto a la Región de Murcia ha de tener al menos 3 estrellas y un mínimo de 100 habitaciones; es la única normativa que hace referencia al número de estancias que deben tener estos establecimientos. En relación al resto de regiones, no hace referencia alguna a la categoría que deberían tener para su formación.
2. En este segundo punto se pueden unir los elementos de cesión de propiedades y zonas comunes, con quien se hace cargo de la gestión del establecimiento ya que van muy ligados. Todas las comunidades tienen desarrollado en sus legislaciones la necesidad de cesión de los inmuebles como de las zonas comunes para que se produzca la actividad comercial, pero es necesario que una

empresa se haga cargo dicha explotación comercial, recogiendo al mismo tiempo el principio de uso turístico exclusivo y el de explotación, garantizando su no uso residencial y la actividad económica del negocio. Para concluir este punto, todo esto deberá recogerse en el Registro de la Propiedad para que no quepa duda de la naturaleza del condo-hotel. Todo lo comentado se encuentra en sus respectivas normativas: LTA (art. 42.2), LTIB (art. 35.4) un requisito específico de la comunidad balear es que la empresa gestora deberá acreditar que está habilitada para el desempeño de sus funciones, LRMTTC (art.30.2), LTHOCV (art. 68.2) y LRMTTC (art. 27 bis.2)

3. Con respecto a la duración del contrato de explotación, en todas las legislaciones autonómicas se habla de una duración mínima de 10 años y así ha de quedar reflejado en el contrato. La excepción la encontramos en las Islas Baleares que no hace referencia alguna al tiempo que debe durar el contrato de explotación.
4. En lo que concierne al tiempo de uso y disfrute por parte de los propietarios, todas las comunidades reconocen un tiempo máximo; en el caso de Andalucía acepta 2 meses al año (art. 42.3.a) al igual que en las Islas Baleares (art. 35.6), 4 meses en la Comunidad Valenciana (art. 68.3) y 6 meses en Canarias (art. 30.2.c). La excepción la marca la Región de Murcia que no permite que los titulares puedan usar sus propiedades por el hecho de ser propietarios (art. 27 bis.3) imperando así su naturaleza mercantil.
5. En último lugar, la información que debe disponer el futuro inversor es de suma importancia pues este ha de conocer como es su funcionamiento, condiciones u obligaciones que acarrea el adquirir esta modalidad de propiedad. Por tanto, todas las comunidades incorporan en sus legislaciones el deber de informar que tienen promotoras o vendedores de inmuebles antes de efectuarse la compra; LTA (art. 42.4), LTIB (art. 35.7), LRMTTC (art. 30.2.d), LTHOCV (art. 68.4), LTRM (art. 27 bis.4).

6. ESTATUTOS DE LA PROPIEDAD HORIZONTAL Y EL CONTRATO DE CESIÓN

En el momento en que una persona tome la decisión de hacerse con alguna de estas propiedades deberá formalizar en primer lugar un contrato de compraventa (inmueble bajo régimen de propiedad horizontal) junto con el promotor, y un segundo contrato de cesión con una empresa explotadora la cual se encargará de obtener rentabilidad económica.

En cuanto al primer contrato, el de compraventa¹⁷ apuntar brevemente que es un contrato típico, bilateral (promotor y futuro titular), consensual, oneroso y conmutativo; en el que puede participar cualquier persona salvo en los casos que señalan los art. 323 CC y art. 1459 CC y cuyo objetivo es que el cliente se haga con alguna de las unidades de alojamiento a cambio de sufragar un determinada cantidad de dinero al promotor pero para alcanzar tal fin, este último deberá proporcionar información precontractual en la que se explique de manera minuciosa las condiciones de venta, el objetivo final del condo-hotel, la obligación de ceder las unidades alojativas a la empresa gestora, el tiempo de uso que tienen los propietarios al año ...en definitiva tener presente todo lo dispuesto en la legislación autonómica que corresponda como los estatutos del establecimiento siendo lo ideal (no es obligatorio) que se reflejaran en este contrato aunque se haga del mismo modo en el contrato de cesión. Toda la información aportada deberá figurar por escrito o soporte duradero y de manera clara para que el comprador entienda lo que está contratando.

En el contrato de cesión figurarán unos estatutos (en este caso deberán aparecer de manera simultánea) en los cuales se redactará exhaustivamente¹⁸: la finalidad que tiene el condo-hotel, la identidad del empresario que vaya a gestionar la actividad el cual tendrá la capacidad de crear un Reglamento de Régimen Interno en el que se reflejará una serie de medidas para suministrar el mejor servicio posible; además en estos estatutos también se hará referencia a su funcionamiento, los derechos y deberes que

¹⁷López Sánchez, op. Cit., pp.: 83-92.

¹⁸González Cabrera, op. Cit., PP.: 83-84.

tiene cada parte, la obligatoria cesión de las propiedades a la empresa para su gestión, los servicios complementarios de los que dispone el establecimiento, los principios de unidad de explotación y uso turístico exclusivo, prohibiciones o limitaciones del uso de las habitaciones que no se haya acordado evitando posibles daños, incomodidades..., así como modificar la estética de las estancias unilateralmente, pues es necesaria la armonización para su explotación.

El contrato de cesión¹⁹ se caracteriza por ser atípico ya que no tiene una ley específica que le regule, es bilateral, consensual, oneroso y se perfila como un contrato de adhesión, es decir, es un contrato en el que es redactado por la empresa explotadora sin la participación de la otra parte en la que esta última únicamente se ciñe a aceptar o no lo suscrito en el documento aunque si cabe la posibilidad de que algunas cuestiones sean negociables como la retribución económica por la cesión. Y en último lugar es un contrato tracto sucesivo o dicho de otro modo, para la cesión es necesario en primer lugar haber adquirido la estancia en propiedad. Este contrato al igual que el de compraventa ha de estar redactado de tal modo que sea claro, sencillo, legible para la comprensión total del consumidor y en el cual debe figurar las firmas de ambas partes, fecha y lugar de la firma contractual, y los principios de explotación y uso turístico. Este contrato de cesión como bien indican las legislaciones autonómicas debe constar en el Registro de la Propiedad así como su uso turístico exclusivo.

Este documento contractual de cesión se puede realizar a través de un contrato típico como es el contrato de arrendamiento de industria en el que se arrienda tanto el edificio con todas sus unidades de alojamiento como el negocio en sí, por parte de una empresa que se haría cargo del riesgo de la actividad. También es posible gestionar el contrato de cesión por medio del llamado contrato de cesión de explotación turística, aunque puede recibir otros muchos nombres. En esta opción ni el Código Civil ni la Ley de Arrendamientos Urbanos contemplan la condición de arrendamiento de una vivienda en la que su compra y cesión sean concomitantes como es en el caso del condo-hotel, que tiene un uso estrictamente turístico y es lo que hace que sea un contrato atípico o sui generis.

¹⁹ López Sánchez, op. Cit., PP.: 92-106.

Este contrato está formado por el cedente que es el titular de la habitación que transfiere la susodicha durante un tiempo determinado al cesionario, y este último, el empresario que se encargará de la explotación comercial. Lo normal es que use el contrato de adhesión en el que quede todo oficializado. Así pues el propósito de este contrato de cesión es conseguir el mayor beneficio posible por parte de la compañía y por el lado de los propietarios hacerse con una determinada cantidad fruto de esa rentabilidad conseguida.

El contenido del contrato de cesión comprende fundamentalmente las obligaciones que tienen que cumplir tanto los titulares de las habitaciones como la empresa explotadora. Los titulares tienen el compromiso de ceder sus propiedades a la empresa explotadora para que esta se haga cargo de la actividad, deberán hacer frente a posibles costes que puedan surgir como seguros, impuestos o cualquier obra que vaya ligada a las diferentes propiedades. En estas situaciones se suele dar un pequeño resarcimiento por la diferencia de los gastos ocasionados y la retribución por el uso de la actividad. Otra obligación que tienen es la de notificar con tiempo (ha de figurar en el mismo contrato) a la empresa del momento en el que quieren ejercer su derecho de uso y disfrute de la habitación, aunque también dependerá de si es en temporada alta o baja.

La empresa explotadora también ha de cumplir con una serie de obligaciones tales como repartir los dividendos producidos por la actividad que pueden ser cantidades fijas, esto es, el empresario se queda con la totalidad de las ganancias y da unas cuotas fijas al propietario independientemente de la productividad que se haya obtenido, o por el contrario variables, es decir, en función de lo generado, aunque lo común es que se haga un reparto del 50% a partes iguales también puede darse un reparto del 35% para el propietario y un 65% para la empresa explotadora. Otra obligación es la de dar cumplimiento al derecho que poseen los titulares de usar sus propiedades además de los servicios complementarios durante un determinado periodo del año. Y en último lugar, se hará con el mando íntegro de la explotación del negocio sin que intervengan los propietarios.

En el caso de la extinción del contrato, se puede llegar por diferentes razones como hace referencia el art. 1156 CC, pero también se puede alcanzar tal fin mediante acuerdo

entre las diferentes partes, por el paso del tiempo, desistimiento de alguna de las partes o bien por incumplimiento de alguna de las responsabilidades que tengan las partes.

1. Acuerdo entre las partes. En este caso se concreta un pacto entre empresa y propietario poniendo fin a la relación contractual; pero teniendo en cuenta que el uso del edificio es estrictamente turístico, los titulares de las diferentes estancias tendrán que buscar una nueva compañía o bien buscar otra alternativa para la explotación del edificio.
2. Paso del tiempo. En el momento que transcurra el periodo acordado en el contrato para la explotación mercantil se pondrá fin al contrato sistemáticamente, a menos que se haya pactado alguna prórroga antes de que finalice el primer periodo. En caso de que se quiera prolongar el contrato en el tiempo, todos los titulares deberán estar de acuerdo, basta con que uno no apoye dicha prórroga para que no se ejecute.
3. Incumplimiento de responsabilidades. En el hipotético caso de que alguna de las partes contractuales no cumple con lo pactado, la parte afectada podrá exigir a la otra el cumplimiento de lo acordado o la resolución del contrato además de reclamar una indemnización por los posibles daños generados.
4. Desistimiento de alguna de las partes. En este último punto puede darse que la empresa gestora abandone la actividad para lo cual deberá avisar con tiempo a los propietarios según figura en el contrato y abonarles una compensación. También puede ocurrir que quien desista unilateralmente sean los titulares de las estancias; igual que anteriormente, será necesario avisar con tiempo a la otra parte, así durante ese plazo los propietarios podrán buscar una nueva empresa explotadora que se haga cargo de la actividad.

CAPITULO

III

7. CONTRAPOSICION AL DERECHO DE APROVECHAMIENTO POR TURNO DE BIENES INMUEBLES DE USO TURISTICO

En la Ley 4/2012, de 6 de julio se puede encontrar regulado el derecho de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico, también conocido y de manera errónea como multipropiedad; lo cual generó y sigue causando mal entendidos. Al utilizar esta palabra, suele entenderse que lo que se está adquiriendo es una vivienda junto a otros individuos y no es así, sólo está ganándose el derecho de uso. Para entender realmente lo que es este derecho de aprovechamiento por turno es necesario remitirse a su ley, la cual recoge la siguiente explicación en su art.23.1: *“se atribuye a su titular la facultad de disfrutar, con carácter exclusivo, durante un período específico de cada año, consecutivo o alterno, un alojamiento susceptible de utilización independiente por tener salida propia a la vía pública o a un elemento común del edificio en el que estuviera integrado y que esté dotado, de modo permanente, con el mobiliario adecuado al efecto, así como del derecho a la prestación de los servicios complementarios”*.

De este modo, también puede llevar a confusión con el condo-hotel y ser este asociado con el derecho de aprovechamiento por turno, aunque sí que comparten alguna semejanza, pues ambas figuras han de tener un mobiliario mínimo que permita su habitabilidad. Tanto en un caso como en el otro se caracterizan por tener salida propia a la vía pública o a un elemento común del edificio en el que estuviera integrado²⁰, además de esto, el titular de una estancia del condo-hotel como el consumidor del derecho de aprovechamiento de turno hacen uso de sus respectivos alojamientos durante una determinada temporada al año. Así pues se argumenta que el fin de ambos supuestos son los mismos, el de dar alojamiento durante una época cada año.

Quizás donde mejor se vea que son cuestiones diferentes, es en las diferencias entre ambos. Una de las grandes diferencias se haya en la propiedad. En el caso del condo-hotel sí que existe y recaería sobre el inversor; dicho lo cual se podría demostrar

²⁰ González Cabrera, op. Cit., p 86.

fácilmente ya que al adquirir este tipo de propiedad se celebra un contrato de compraventa y posteriormente el de cesión, el cual queda constatado en el Registro de la propiedad, mientras que en el derecho de aprovechamiento por turno solo hay un derecho de uso, no existe propiedad y es más, está prohibido que se publicite o informe de este tipo de alojamiento como propiedad o multipropiedad debido a que deriva a la confusión. Por otro lado en el derecho de aprovechamiento por turno lo que pretende el beneficiario del derecho de uso es cerciorarse el uso de un determinado inmueble en un determinado destino con una utilización al año de al menos 7 días y con una vigencia contractual que oscila entre los 3 y 50 años. Además de abonar la cuota correspondiente por usar dicho alojamiento también deberá sufragar los gastos de mantenimiento que hayan generado durante su estancia en la vivienda. En referencia al condo-hotel, el titular de la habitación no es más que un inversor que lo que busca es obtener el beneficio económico a partir de la explotación mercantil, además de poder disfrutar de su propiedad durante un cierto periodo anual, en función de lo que marque cada legislación autonómica. En último lugar otra de las diferencias destacadas es el tipo de contrato que se celebra; en el contrato de derecho de aprovechamiento por turno se aplica un único contrato típico que contiene el derecho real de aprovechamiento por turno, a diferencia del condo-hotel, que está sujeto a dos como es el de compraventa que sería un contrato típico y el de cesión atípico.

8. LA INVERSION DEL CONDO-HOTEL

El condo-hotel, es una inversión para las empresas promotoras pero también para los inversores que deciden adquirir este tipo de propiedades. Como se ha explicado a lo largo de este documento, estos propietarios ya no solo tienen el derecho de usar sus posesiones, asimismo reciben parte de los beneficios pero también pueden venderlas después de un determinado tiempo pudiendo recuperar toda su inversión inicial.

A parte de estos elementos positivos, estudiosos en este ámbito también han observado algunos datos menos favorables en perjuicio de los inversores sobre todo en aquellos países en los que más proliferan los condo-hoteles:

1. A consecuencia de la pasada crisis económica se redujo el crédito bancario, dando menos facilidades para que las personas interesadas en este tipo de inversiones pudiesen acceder a ellas. De este modo se vieron perjudicados no solo los inversores interesados en este tipo de inmuebles sino también en cierto modo los promotores que tuvieron que reducir tanto los precios de venta como al mismo tiempo sus construcciones, ya que obtuvieron menos beneficios.
2. La rentabilidad de estos establecimientos se ha visto menguada a consecuencia del incremento de la oferta. Al haber mayor competencia en el mercado los empresarios bajan sus precios para ser más competitivos.
3. La compraventa de segunda mano en el mercado de este sector del alojamiento es reducido siendo su demanda baja y por tanto sus precios son también más reducidos. De esta manera si el dueño de una de estas estancias decide deshacerse de ella es posible que la recuperación de la inversión en su totalidad no se produzca.
4. En referencia al coste de las plazas no ocupadas. Los especialistas contemplan que cada estancia del condo-hotel debe obtener al menos un dólar cada jornada por cada 1.000 dólares invertidos y ha de estar ocupada alrededor del 60%-70% del tiempo para que salgan rentables; mientras que los datos de media en algunos destinos donde más abundan estos establecimientos son: 0 dólares por jornada por cada 952 dólares invertidos y con una ocupación media del 42%. De este modo se puede acreditar su difícil rentabilidad.
5. Los titulares de las habitaciones pueden disfrutar de aquellos servicios complementarios que ofrece el establecimiento bien gratuitamente o con tarifas reducidas por ser propietarios, pero normalmente estas condiciones tan benévolas duran unos 2 años o según figure en el contrato, posteriormente estas cuotas aumentarán, lo que desalienta su adquisición debido a su alto costo.

Ante este escenario de baja rentabilidad que ofrecen los condo-hoteles surgió como alternativa en Estados Unidos otra figura, los llamados combo-hoteles²¹ que son

²¹ Román Márquez, op, cit., PP.: 1015-1016.

establecimientos residenciales que se aglutinan en el mismo edificio que un hotel, de tal manera que los titulares de las diferentes unidades del combo-hotel pueden beneficiarse de los servicios que ofrece el hotel (spa, restauración, gimnasio, lavandería...), otros aspectos ventajosos de este establecimiento serían; en caso de querer enajenar la propiedad no existen tantas trabas como las que puede llegar a generar el condo-hotel por lo que se puede conseguir en un tiempo inferior al de este último, pero su mayor ventaja es que al tener un uso residencial los propietarios no están sujetos a un tiempo máximo para su uso. También cuenta con rasgos más adversos como: en caso de que el hotel cesara su actividad ya no se podrían beneficiar de esas prestaciones con el problema que ello conlleva y no generaría resultado económico alguno cuando no son usadas por sus titulares a pesar de que ambos negocios estén en el mismo edificio debido a que los combo-hoteles tienen un fin distinto al de los hoteles.

No obstante es necesario señalar que en el año 2014 el sector del condo-hotel notó una sutil mejoría fruto del cambio de planteamiento de los promotores, dirigiéndose a un público como son las personas jubiladas que tienen su residencia habitual en lugares con un clima menos benigno que en aquellas localizaciones donde se establecen los condo-hoteles, de manera que esas personas vean el adquirir este tipo de propiedades más como una segunda residencia que como una inversión. De igual modo ha sucedido con aquellos clientes con cierto poder adquisitivo o nivel de vida más alto que priorizan la segunda residencia a la inversión.

CAPITULO

IV

9. PROBLEMAS PENDIENTES DE SOLUCION

El negocio del condo-hotel lleva poco tiempo en nuestro país y son muchos los interrogantes que pueden surgir aunque algunas de ellos se han ido respondiendo poco a poco con las diferentes leyes autonómicas. Si sería conveniente apuntar algunas cuestiones²² que están más en el aire:

El mayor problema que se podría subrayar es que no existe una regulación concreta para su formalización o constitución debido a que al ser un asunto en materia de turismo es competencia de las comunidades autónomas como ya se ha indicado en el presente documento, lo cual da lugar a 17 legislaciones diferentes, aunque no todas lo han desarrollado, lo ideal sería una única normativa a nivel nacional evitando posibles confusiones. Suponiendo que saliese una ley que lo regularizase surgiría la duda de que ocurriría con aquellos contratos que se estuviesen celebrando en ese momento; pues bien lo conveniente en este caso sería que pudiese afectar a estos contratos en vigor para lograr un régimen uniforme en este campo teniendo un efecto retroactivo y primando por tanto la equidad. Además todo ello evitaría posibles confusiones con tantas normativas, siendo esa su razón de ser.

En el caso de que un huésped durante su estancia se cambie de habitación sea por motivos personales o bien de fuerza mayor; habría usado dos habitaciones distintas. Para verlo mejor se darán dos posibles hechos. En el primero de ellos un cliente se hospeda varios días y la habitación que tiene no le gusta y decide cambiarla sin haber pasado ninguna noche en ella. La otra situación posible que se podría dar es que este cliente haya pernoctado un día en una estancia y otros tres días en otra, habiendo utilizado dos habitaciones. Sea como fuere los beneficios que reparte la empresa lo hace por igual, sin tener en cuenta el uso que ha tenido cada estancia del establecimiento. De todos modos se debería reflejar en el contrato este tipo de situaciones para evitar confusiones en este contexto.

²² López Sánchez, op. Cit., PP. 115-117.

Otra supuesto que puede ocurrir es que un titular quiera disfrutar de su propiedad pero no ha avisado con el tiempo de antelación estipulado en el contrato (puede variar en función de temporada alta o temporada baja). En esta situación si la estancia de dicha persona estuviese ocupada, en principio no debería importarle usar otra habitación de características semejantes a la suya ya que estas tienen la misma decoración que el resto y son tratadas por el personal de limpieza todos los días aunque el problema podría venir con la orientación de dicho alojamiento.

Podría darse la coyuntura de que la empresa que se encarga de la gestión de la actividad no esté obteniendo los resultados que esperaba lo cual les conduce a una situación económica inviable, de tal modo que si dicha empresa no quiere romper el contrato unilateralmente con los propietarios sabiendo que ello tiene unas consecuencias, lo oportuno sería discutir con los propietarios una nueva fórmula que consistiría en rebajar los pagos en el caso de que estos sean fijos o bien modificar a la baja los porcentajes marcados en el contrato. Este tipo de situaciones pueden ocurrir con frecuencia por diversas razones, es por ello que debería reflejarse en el contrato este tipo de contratiempo.

Existe la posibilidad de que se rompa el contrato entre la empresa explotadora y los propietarios o viceversa, o bien que no se alargue el contrato mediante prorrogas. En ambas situaciones tienen la opción de vender sus propiedades o localizar otra empresa para la explotación de la actividad comercial, pero durante ese lapso de tiempo en el que el establecimiento esta inoperativo hay propietarios que pueden pensar que al no haber una empresa encabezando la gestión, ellos mismos se podrían encargar de la explotación de su propiedad o bien usarla con el fin residencial, por ello es importante que tengan presente el principio de uso turístico lo cual descartaría su uso residencial y el principio de unidad de explotación que descartaría la posibilidad de que alquilen sus estancias por cuenta propia.

Se puede dar la situación en que los titulares quisieran arrendar su estancia a un tercero por su propia cuenta que normalmente pueden ser amigos de estos propietarios, lo cual está prohibido y es que se estaría violando el principio de explotación ya que de esta tarea se ocuparía únicamente la empresa explotadora. No resultaría demasiado difícil

eludir este requisito pues se puede entrar al establecimiento como un presunto amigo del titular.

A título personal, algunos de estos problemas revisten mayor urgencia como es el desarrollo de una única normativa, evitando el gran número de ellas o también tener en cuenta cuando la empresa explotadora no obtiene los resultados esperados. Por otro lado los cuatro restantes, opino que competen más a la empresa encargada de la gestión el hacer saber cómo funciona el establecimiento correctamente ante la posibilidad de acontecer estos hechos.

10. CONCLUSIONES

A lo largo de este texto en el que he analizado la novedosa figura del condo-hotel en nuestro país y he sacado las siguientes conclusiones:

PRIMERA.- En primer lugar el condo-hotel surgió como un tipo nuevo de establecimiento de alojamiento turístico con el objetivo de diversificar la oferta e intentando atraer a nuevos turistas e incluso fidelizarlos y es que el funcionamiento de un hotel y de un condo-hotel para un cliente de a pie, no encontraría ninguna diferencia, en ambos se dan el mismo servicio pero de algún modo sí que conseguiría retener a clientes aunque sea a pequeña escala como son los propietarios de las habitaciones del establecimiento que tienen el derecho de poder disfrutarlas durante un cierto tiempo.

SEGUNDA.- Es necesaria una ley estatal que regule la figura del condo-hotel para todas las comunidades autónomas eludiendo las múltiples normativas y las posibles confusiones que puedan ocasionar pero no parece que vaya a suceder próximamente ya que todo lo relacionado con el turismo es una competencia que se cedió a las comunidades autónomas. No obstante lo cual, una normativa uniforme sería lo deseable, con una ley estatal y luego leyes autonómicas que la desarrollaran o completaran, pero con un mínimo régimen uniforme a nivel estatal en los aspectos más importantes.

TERCERA.- Por otro lado y en relación con el punto anterior. Si se celebrase el contrato del condo-hotel como un contrato típico ya fuese por medio de un contrato único o bien mediante dos como está celebrándose ahora mismo, generaría mayor

seguridad jurídica sintiéndose todas las partes más seguras o respaldadas en el momento de dar el paso para adquirir este tipo de inversiones, y es más, incluso es posible que la demanda de los condo-hoteles creciese hasta el punto de que acabase consolidándose en el mercado español. Siendo estos dos puntos las razones fundamentales de su escasa presencia en nuestro país.

CUARTA.- La existencia del condo-hotel puede estar en tela de juicio y es que la rentabilidad de esta inversión se antoja difícil principalmente para los que lo ven más como una inversión económica que como una segunda residencia gracias a la cual obtienen un ingreso. El condo-hotel durante la crisis económica corrió esa misma suerte y es posible que durante esta próxima crisis del Covid 19 recaiga y sea la figura de los combo-hoteles los que ganen terreno ya que aunque sea una figura con pocos años parece que presenta menos complejidad que el condo-hotel y podría resultar una opción atractiva; por ello sería una buena oportunidad para hacer un estudio de esta nueva figura de alojamiento.

11. BIBLIOGRAFIA

Cano, A y Luna, R. (1 de Diciembre de 2013). Condohotel sofisticación para compartir.

Revista Real Estate Market & Lifestyle. Disponible en:

<https://realestatemarket.com.mx/articulos/mercado-inmobiliario/turistico/12165-condohotel-sofisticacion-para-compartir>

Consumoteca. (6 de mayo de 2010). Aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles.

Recuperado el 6 de febrero de 2020. Disponible en:

<https://www.consumoteca.com/casa-y-jardin/aprovechamiento-por-turnos-de-bienes-inmuebles/>

Delgado Truyols, A. (2014). Los Condohoteles en España: una nueva forma de

propiedad. Revista El Notario del siglo XXI N° 58, Diciembre. Disponible en:

<https://www.elnotario.es/index.php/hemeroteca/revista-58/3899-los-condohoteles-en-espana-una-nueva-forma-de-propiedad>

González Cabrera, I. (2012). Aproximación al régimen jurídico del condohotel. Revista de derecho mercantil N° 286, Octubre-Diciembre pp. 63-92.

Hernández Sanjuán, D. (1 de abril de 2019). Aspectos jurídicos de la figura del condohotel. Revista La Toga. Disponible en:

<https://www.revistalatoga.es/aspectos-juridicos-la-figura-del-condohotel/>

Houghton, R. (5 de febrero de 2013). Playa del Carmen: La Historia del Popular Concepto Condo-Hotel. Disponible en:

<https://blog.investmentpropertiesmexico.com/es/inversion/2013/02/06/playa-del-carmen-bienes-raices-la-historia-del-popular-concepto-condo-hotel>

López, M (2015). Condohotel o como rentabilizar tu habitación. Disponible en:

<https://www.marianlopez.es/blog/condohotel-o-como-rentabilizar-tu-habitacion/>

López Letón, S. (30 de mayo de 2015). Cualquiera puede comprar una habitación de hotel. Disponible en:

https://elpais.com/economia/2015/05/28/vivienda/1432810420_732271.html

- López Sánchez, C. (2019). El condohotel Régimen jurídico privado. Madrid. Editorial Reus.
- Manso, M. (21 de julio de 2011). Condohotel el híbrido que se impone. Disponible en: <https://www.diariodemallorca.es/turismo/2011/07/21/condohotel-hibrido-impone/688589.html>
- Medina Pinazo, R. (2016). El condo-hotel como modelo de explotación de alojamientos turísticos. Nº 162 pp. 32-35.
- Multi-Prêts Hypothèques, (18 de agosto de 2017). Condotels: good or bad investment? Disponible en: <https://www.multi-prets.com/en/Expert-Advice/Blog/Real-estate/August-2017/Condotels-good-or-bad-investment>
- My property, (13 de febrero de 2019). Q&A: Should I invest in a condohotel? Disponible en: <https://www.myproperty.ph/journal/2019/02/13/qa-should-i-invest-in-a-condotel/>
- Otero Cobos, M^a.T. (2018). La figura del condohotel en la normativa autonómica. Intrnational journal of scientific management and tourism. pp. 223-240.
- Panamá América, (10 de Octubre de 2009). Condohotel, nueva figura de inversión por regular. Disponible en: <https://www.panamaamerica.com.pa/variedades/condohotel-nueva-figura-de-inversion-por-regular-477891>
- Revista Inmueble (1 de Noviembre de 2006). Promotor-propietario: Oportunidad de obtener nuevos beneficios de los inmuebles. Disponible en: <https://revistainmueble.economistjurist.es/2006/11/01/promotor-propietario-oportunidad-de-obtener-nuevos-beneficios-de-los-inmuebles/>
- Riaño, A. (23 de mayo de 2018). El contrato a perpetuidad: el gran problema de la vivienda en multipropiedad. Reclamador. Disponible en: <https://www.reclamador.es/blog/contrato-a-perpetuidad-vivienda-en-multipropiedad/>

Román Márquez, A. (2018). La propiedad plural de los establecimientos de alojamiento turístico: la figura del condo-hotel en la legislación autonómica. Revista Pasos, Vol. 16 N° 4, pp. 1005-1022.

Wolters Kluwer, (s.f). Contrato de aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico. Disponible en:

https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAEAE2PTU_DMAyGfw25TEId0iQ45NKWwyRAaBTE1W29Nloa19gp67_HbXcgUhT78Ufe9ydhCu8ii0oSAShXYs7GCNN2PQwOAYKRoo7STGsxVoZ8hllpgXfpSzDlsU1ZHgOFobBVjGhEajZZgYaSeBLauzDErsJK6iVU2wx5rNGQgL-hGwfDff0-waT60AchRzitsq1rX3-zpaz3x%20eDmbCyNpgv1ynEtH0rutf9MrWD8yOV0vkjzpaE12qsth4NY9oX1FgS08QOIQVjBCb_h00UbFpWKzfA4_X5TN3nhWuk2fwjMaHi4KPdeamkT-DmmPw_-m2NU8iqraWsNVM4_UtQbAAj6G9-fwDklnUFI8BAAA=WKE