El Gasto de los Turistas Extranjeros de Segunda Residencia en España y su Impacto sobre la Sostenibilidad Económica de los Destinos Turísticos

Dr. Andrés Artal-Tur[1]
Dr. José Miguel Navarro-Azorín
Dr. José María Ramos-Parreño

Cátedra de Turismo Sostenible de la Región de Murcia UPCT-ITREM
Documento de Trabajo DT 24/01 - Diciembre de 2024

Resumen/ Abstract

La investigación sobre el turismo de segunda residencia (SR) se remonta a los años 70 del pasado siglo XX. Sin embargo, aún son escasos los estudios cuantitativos sobre la contribución económica de este turismo a los destinos. En este trabajo estudiamos el gasto de los turistas extranjeros de SR para diferentes categorías (casas propias, prestadas gratuitamente y de alquiler corto vacacional), y lo comparamos con el de los turistas más tradicionales (en apartamentos turísticos oficiales y hoteles). Para ello, estimamos dos ecuaciones GMM-IV para el gasto medio y total de los visitantes extranjeros en España. La base datos analizada incluye más de 185 000 cuestionarios realizados a turistas extranjeros que visitan España, lo cual nos permite aportar nueva evidencia. Los principales resultados indican que los turistas de SR muestran un comportamiento diferente al de los turistas tradicionales en términos de gasto. De hecho, su comportamiento de gasto es más similar al de los turistas de hotel cuando realizan estancias cortas inferiores a una semana, y más parecidas al gasto de un residente (estacional) a medida que aumenta la duración de su estancia, en especial a partir de las tres semanas. Además, el gasto de los turistas de SR se encuentra más influido por el propio perfil personal del visitante (edad, país de origen, nivel educativo y de ingresos), mientras que en el caso de los turistas de hotel tiene mayor relevancia el diseño de su experiencia vacacional (calidad del hotel, actividades realizadas en destino, temporada de la visita, tipo de destino elegido). Finalmente, resulta interesante señalar que los turistas de SR, con estancias más largas y una mayor frecuencia de visita a los destinos, contribuyen de forma significativa a las economías locales, tal y como muestra el presente estudio. En este sentido, ponemos en tela de juicio las conclusiones anteriores de algunos estudios sobre la falta de rentabilidad y sostenibilidad económica que la segunda residencia supone para los destinos turísticos, por ejemplo, en el Mediterráneo español.

Palabras clave: Sostenibilidad turística, segunda residencia, turista tradicional, impacto económico, Airbnb, España, Región de Murcia.

[1] Agradecemos la financiación recibida por parte del Instituto de Turismo de la Región de Murcia a través de la "Cátedra de Turismo Sostenible de la Región de Murcia UPCT-ITREM".

1. Introducción

La investigación sobre el turismo de Segunda Residencia (SR) ha avanzado notablemente desde los primeras trabajos de la década de 1970 (Coppock, 1977). Los enfoques basados en la geografía y los estudios de caso de autores nórdicos y británicos dominaron las contribuciones originales en la literatura (Hall, 2014). En los últimos años, muchos países del mundo han recibido este tipo de inversiones vacacionales, lo que ha dado lugar a un incremento de la complejidad de los temas investigados y del número de países abarcados (véase, por ejemplo, Hall y Müller, 2004, 2018, para una revisión más amplia).

Una cuestión importante que emerge en estos estudios sobre los turistas de segunda residencia es si son realmente turistas o una especie de residentes estacionales (Palmer y Mathel, 2010; Müller, 2007). Por otra parte, parece existir un comportamiento diferente respecto a los turistas hoteleros tradicionales. Ambos aspectos mantienen este campo de investigación abierto (Massida et al., 2022; Aguiló et al., 2017; Opacic y Mikacic, 2009).

También se reconoce una importante heterogeneidad dentro del propio grupo de turistas de SR. Algunos autores señalan la diferencia entre el tipo de vacaciones de los propietarios en su propia vivienda y aquellos que la toman en alquiler (Czarnecki et al., 2023; Perles et al., 2018; Hiltunen et al., 2013). Este es otro rasgo clave de la investigación en curso, dada la relevancia que han adquirido los alquileres de corta duración, tipo Airbnb, en los últimos años (Raun et al., 2023; Hall, 2014).

El análisis de la contribución económica del turismo de segunda residencia constituye una vertiente central de esta literatura, analizando la sostenibilidad económica de los destinos (Baltaci y Cevirgen, 2020; Brida, Osti, y Santifaller, 2011; Marjavaara y Müller, 2007). Los estudios originales se centraban más en identificar cómo las inversiones inmobiliarias beneficiaban a la economía local, o si se trataba básicamente de rentas que sólo beneficiaban a la industria de la construcción con impactos limitados a nivel de destino (Sheard, 2019; Hall y Müller, 2004). El origen geográfico de los propietarios de SR parece desempeñar un papel importante aquí, dado que los residentes regionales de lugares más cercanos mostraban menores impactos económicos en comparación con los niveles de gasto de los procedentes de los principales centros urbanos del país y de otros países extranjeros (Park et al, 2020; Wong y Musa, 2017).

El enfoque económico de esta literatura también incluye el análisis del comportamiento de gasto de los turistas de SR. Una cuestión interesante en este sentido es analizar cómo afectan las **restricciones presupuestarias y temporales** a las elecciones de los turistas. Los turistas de SR, al ahorrar en el alojamiento, pueden destinar ese presupuesto extra a incrementar sus niveles de consumo, aumentando su impacto económico (Boto-García y

Baños- Pino, 2023). También se ha comprobado que los turistas SR permanecen más tiempo en los destinos, dada la disponibilidad de alojamiento y los habituales vínculos familiares y de apego al lugar que caracterizan a este segmento de visitantes (Balfe, 1995). La frecuencia de sus visitas a lo largo del año puede prolongarse por estas mismas razones. Incluso las personas mayores jubiladas total o parcialmente pueden acudir más a menudo a sus SR, dadas las menores restricciones de tiempo (Mudarra-Fernández et al., 2018; Mottiar, 2006).

En este contexto, **España se convierte en un interesante caso de estudio**. El país muestra una presencia relevante del turismo de SR en destinos costeros, de interior e incluso rurales, donde un número importante de viviendas pertenecen a turistas internacionales de la Unión Europea (UE) y de otras nacionalidades. De este modo, el país proporciona un buen laboratorio para investigar el comportamiento de los turistas de SR y poner a prueba todas las cuestiones previas identificadas por la literatura.

En el presente trabajo, desarrollamos un análisis del gasto de los turistas de SR y comparamos su comportamiento con el de otros grupos de turistas. El amplio conjunto de datos con el que contamos nos permite analizar en profundidad estas cuestiones en un marco de análisis conjunto. Los cuestionarios con que contamos, con más de 185 000 entrevistas a visitantes extranjeros llegados a España, son la base de nuestro análisis. Se trata de una contribución relevante dada la escasa evidencia existente sobre el comportamiento de los turistas extranjeros de SR en España y la Unión Europea, con estudios más centrados en el estudio de la segunda residencia utilizada por la población residente (Boto- García y Baños-Pino, 2023).

Con este objetivo, comenzamos estudiando el gasto de los turistas que visitan toda España. Este ejercicio proporciona información sobre el comportamiento particular del gasto de los visitantes por tipo de alojamiento, incluidos hoteles, segundas residencias, casas alquiladas y viviendas gratuitas (proporcionadas por familias y parientes). Los resultados indican que, mientras que el gasto de los turistas de SR se ve más influido por los perfiles específicos de los visitantes (origen geográfico, renta y nivel de estudios), los turistas de hoteles ven cómo las características del viaje y el tipo de vacaciones elegido determinan mayoritariamente su gasto total (lugar visitado, actividades realizadas, temporada del año, tipo de hotel elegido). Una conclusión interesante es que el gasto de los turistas de SR no varía en función de las estaciones del año, la ubicación del destino (costa, isla, norte, centro del país) o la frecuencia de las visitas anuales, lo que permite una mayor constancia de su gasto durante la temporada baja y media, bien en costa o interior, apoyando la economía local de los destinos cuando hay poca afluencia de visitantes.

Posteriormente, se presta especial atención al análisis de segmentos específicos de turistas de SR, incluidos los visitantes en sus propias casas, casas de familiares y parientes (cedidas gratuitamente) y casas de SR alquiladas, así como su comparación con los turistas en

apartamentos oficiales. Los datos con que contamos nos permiten investigar con más detalle si todos estos segmentos contribuyen económicamente de la misma manera al destino o no. Los resultados muestran diferencias clave entre estos segmentos que se comentan posteriormente.

Tras esta introducción, el resto del documento se estructura como sigue: En la sección 2 realizamos una revisión bibliográfica del estado de la cuestión, la sección 3 incluye el marco analítico del estudio, además de cuestiones relativas a los datos. La sección 4 presenta y discute los resultados de la estimación, mientras que la última sección presenta las conclusiones e incluye algunas recomendaciones de gestión turística derivadas de la investigación.

2. Revisión bibliográfica

Los estudios sobre segundas residencias se inician en los países nórdicos, Gran Bretaña y Canadá en las décadas de 1950 y 1960, y posteriormente se extienden a todo el mundo (Müller y Hall, 2018). El aumento de automóviles en el mundo occidental estimuló el crecimiento de las segundas residencias y el interés académico por sus impactos, alcanzando su punto máximo con el influyente libro de Coppock (1977). Hall y Müller (2004) revitalizaron el campo al contextualizar la SR dentro de las tendencias socioeconómicas globales y la reestructuración de los entornos urbano y rural. Desde entonces, el alcance de la investigación sobre SR se ha ampliado al mercado de la vivienda, la investigación rural, las sociedades que envejecen y los estudios de población (Hall y Müller, 2018). Cuestiones como la naturaleza particular de este tipo de visitantes como residentes estacionales, su comportamiento diferente en comparación con los turistas de hotel tradicionales, o el impacto de los propietarios de SR sobre la economía local, las costumbres sociales y el medio ambiente hacen de esta una atractiva rama de investigación.

Los aspectos económicos del turismo de SR incluyen varias dimensiones. Por ejemplo, el tratamiento de las propiedades como activos financieros. Las personas piden préstamos para comprar viviendas vacacionales y, desde principios de 1990, las entidades financieras se involucraron en este proceso, con un importante crecimiento de los stocks de viviendas en el área mediterránea de España en tiempos de burbujas inmobiliarias. La posterior crisis financiera y el estallido de la burbuja en el mercado inmobiliario tuvieron un mayor impacto en el mercado de segunda residencia de las zonas turísticas del país (Claval, 2013).

A pesar de ello, el sur de Europa ha recibido cada vez más inversiones inmobiliarias de ciudadanos del norte de la UE en las últimas décadas, siendo España un buen ejemplo de esta situación (Membrado et al, 2016). El envejecimiento de la población europea, la jubilación de la generación del baby boom y el diferencial de precios que sigue existiendo entre los mercados inmobiliarios del norte y sur de la UE, hacen de estas inversiones una opción atractiva para los

turistas que acuden a sus segundas residencias en épocas frías en sus países de origen (Lajer-Barón et al., 2024).

En este contexto, los investigadores se han preguntado si las inversiones provocadas por el turismo de SR garantizaban un desarrollo sostenible a largo plazo de los destinos (Adamiak, 2016; Hoogendoorn y Visser, 2010; Mottiar, 2006). Sheard (2019) analiza los aspectos económicos positivos y negativos, investigando cómo influía la demanda de alojamiento de SR en el bienestar de los residentes locales. Explora el impacto de una política noruega que requiere que los propietarios vivan en sus propiedades. Se comprobó que esta política impulsaba la población local, el empleo, los salarios y el precio de la vivienda. Hilber y Schöni (2020), por su parte, muestran que restringir la construcción de nuevas segundas residencias puede aumentar la desigualdad social en zonas muy turísticas, en lugar de reducirla, ante un aumento significativo de los precios.

Dado que el turismo de SR también se ha extendido a las zonas urbanas (Rovira Soto y Anton Clavé, 2017), se ha prestado una atención considerable al fenómeno del mercado de alquiler a corto plazo tipo Airbnb (Czarnecki et al., 2023). Así, se busca comprender sus repercusiones negativas en la disponibilidad de vivienda residencial (Wyman et al., 2020), la competencia con los hoteles (Heo et al., 2019) y el aumento de los problemas de gentrificación o subida de precios de la vivienda cercana (Paris, 2008). En este sentido, es necesario comprender mejor el turismo de segunda residencia en el contexto urbano, incluidos algunos aspectos como las variaciones culturales que provoca (Chen y Bao, 2021), las interacciones cotidianas con otras culturas que allí se instalan y los vínculos sociales que se desarrollan por parte de estos turistas y la comunidad local (Kou et al., 2017; Wu et al., 2015).

Al mismo tiempo, el turismo de segunda residencia muestra un patrón diferenciado entre países y regiones (Back y Marjavaara, 2017). Así, los estudios sobre la distribución geográfica de las segundas residencias emplean metodologías cuantitativas y cualitativas para medir este diferente patrón espacial (Hui, 2008; Li y Fan, 2020; Wu et al., 2015). Las segundas residencias no se distribuyen de forma homogénea en el territorio, tendiendo a concentrarse en entornos de gran belleza y valor medioambiental, incluyendo zonas costeras, de interior y de montaña, siendo este un aspecto relevante a tener en cuenta a la hora de analizar el comportamiento específico de los visitantes y su sostenibilidad (Mika, 2012; Risi, 2007; Roca, Roca y Oliveira, 2011).

Durante la última década, se han realizado diversos estudios sobre el turismo de segunda residencia en España, especialmente centrados en la costa mediterránea. Mantecón y Huete (2011) inciden en aspectos sociológicos del turismo residencial en la costa sur de Alicante, identificando grupos tanto críticos como defensores de este destino maduro. Del Pino (2014) indica que la prevalencia de segundas residencias cercanas es coherente con las tendencias

observadas en el análisis de los hogares y las formas de familia cambiantes desde un punto de vista sociológico. Desde la década de 1970, las segundas residencias se han utilizado como estrategia de capitalización residencial a lo largo del ciclo vital de las familias. Las investigaciones también muestran que, a grandes rasgos, persiste la dualidad entre costa e interior, especialmente en relación con el importante número de segundos propietarios internacionales en la región mediterránea del país. Sin embargo, otros elementos desdibujan la relación entre el turismo de segunda residencia y la especialización territorial, ya que su estudio a nivel provincial muestra que alrededor del 30% de las segundas residencias se sitúan fuera del modelo costero intensivo, respondiendo a otros fines residenciales.

Membrado *et al.* (2016) indican que la región mediterránea española ha experimentado una importante expansión urbana en las últimas dos décadas, impulsada por la demanda de turistas jubilados del norte de Europa que buscan un estilo de vida más relajado. Esta afluencia multiplicó por 7,5 el número de turistas residenciales jubilados registrados en España entre 1991 y 2012, con el 95% eligiendo regiones costeras. Este crecimiento genera riqueza a corto plazo a través de los ingresos fiscales y los beneficios inmobiliarios, los proveedores de servicios y las administraciones locales. Sin embargo, la falta de una planificación urbana adecuada daba lugar a zonas suburbanas superpobladas, expulsando a la población residente y causando daños medioambientales. Las consecuencias económicas a largo plazo de esta expansión inmobiliaria incluyen un elevado consumo de recursos, agua, energía, territorio, la dependencia de los vehículos privados y unos servicios públicos insuficientes. La crisis económica de 2008 agravó aún más estos problemas, provocando un descenso de los turistas residenciales desde 2013. Mazón, Delgado y Hurtado (2016) también examinan los problemas del turismo residencial en la zona costera del sur de Alicante (España), caracterizada por la acumulación de viviendas vacacionales. El predominio del turismo residencial frente al alojamiento hotelero daba lugar a viviendas de mala calidad, infraestructuras inadecuadas y una importante sobreexplotación del suelo urbano. Los representantes locales destacaban la abrumadora presencia de viviendas vacacionales (en torno al 80% de las residencias) y su predominio en la economía local.

Por el contrario, Rovira Soto y Antón Clavé (2018) analizan la evolución de las segundas residencias como componentes de destinos turísticos en la costa mediterránea española, centrándose en la Costa Daurada de Cataluña desde 1960 hasta 2010. Utilizando documentos de planificación urbana, examinan cómo las áreas de segunda residencia se han reestructurado y transformado en espacios multifuncionales, configurando la estructura urbana y el paisaje de la zona costera. Su trabajo señala que las zonas de segunda residencia han **evolucionado de residencias temporales a espacios urbanos complejos,** integrándose más estrechamente con las zonas residenciales permanentes. Esta transformación contribuye a resaltar la importancia que tiene el urbanismo para la regeneración de los destinos, convirtiendo los modelos de vivienda temporal en barrios con población permanente. Su

estudio señala la necesidad de seguir investigando estas cuestiones positivas en los destinos turísticos de segunda residencia.

En términos más generales, los estudios anteriores señalan que el gasto turístico depende de la renta, los precios, variables sociodemográficas y otras relacionadas con las características del viaje. En un estudio detallado, Brida y Scuderi (2013) ofrecen una amplia revisión de los métodos para analizar el gasto turístico a nivel individual. Su estudio abarca la revisión de 86 artículos y 354 modelos, utilizando datos desde 1977 hasta 2012. Un resultado relevante mostraba que sólo el 17% de los 86 estudios analizados utilizaban variables de alojamiento en sus ecuaciones de gasto, y sólo unos pocos para las viviendas de SR. Las variables explicativas más utilizadas eran la renta, los factores sociodemográficos (edad, estado civil, sexo, región de residencia) y las características relacionadas con el viaje (tipo de destino, tamaño del grupo de viaje, motivación, número de viajes anuales, presencia de niños, pernoctaciones). Además, otros factores adicionales influyen en el gasto de los turistas, como la satisfacción del viaje (Smolčić y Soldić, 2016; D'Urso *et al.*, 2020), la duración de la estancia (Aguiló *et al.* ,2017), las tipologías turísticas (Mudarra *et al.*, 2018) o los costes de transporte (Gómez-Deniz *et al.*, 2019).

Más recientemente, el enfoque se ha ampliado para estudiar el gasto relativo de los turistas en términos de asignación presupuestaria, considerando la distribución del gasto total entre varias categorías, como en Park *et al.* (2019). En su estudio, el efecto de los factores determinantes (sociodemográficos, características relacionadas con el viaje y comportamiento informativo) sobre el gasto de los turistas puede variar para las facetas de un viaje, lo que abre nuevas vías de actuación para la segmentación de productos. Pellegrini *et al.* (2021) capta la diversidad inherente a la formación del presupuesto, que varía entre individuos y contextos de viaje. Desde una perspectiva similar, Brida *et al.* (2023) introducen un modelo que ilustra cómo los turistas distribuyen sus presupuestos entre diferentes partidas, lo que les permite caracterizar y comparar diferentes tipos de turistas en función de sus patrones de gasto. Los resultados indican que el gasto en alojamiento, comida y otras partidas varía en función del destino, la temporada, la nacionalidad y el tipo de alojamiento. Además, el análisis identifica diferentes tipologías de turistas, ofreciendo una interpretación novedosa del comportamiento turístico.

Pese a este conjunto de contribuciones, la literatura sobre el gasto de los turistas de SR sigue siendo escasa en la actualidad. En un reciente trabajo, Boto-García y Baños-Pino (2023) examinan las diferencias en el gasto en destino entre los turistas de SR y los tradicionales. Centrándose en España, donde las SR para uso personal representan más del 14% del parque de viviendas, y hasta el 30% en algunas provincias, y utilizando datos que cubren más de 37000 turistas nacionales, estiman regresiones de gasto. Su objetivo es investigar si las menores

restricciones presupuestarias de los propietarios de SR, dado su ahorro en alojamiento, se reasignan a otras categorías de gasto durante su estancia. Los turistas de segunda residencia nacionales parecen gastar significativamente menos, pero no se encontraron pruebas de efectos de reasignación del ahorro en alojamiento. Sin embargo, señalaban que las inversiones inmobiliarias deben tenerse en cuenta a la hora de calcular el impacto económico de los turistas de SR. Investigaciones anteriores sobre el tema encontraban otros resultados, en el sentido de que los turistas extranjeros en España gastaban significativamente más por día cuando se alojan en establecimientos de mercado, hoteles, en comparación con las segundas residencias (García-Sánchez et al., 2013). Mottiar (2006) aportaba también resultados sobre Irlanda que demuestran que los turistas tradicionales de hoteles gastan más al día en la localidad que los propietarios de SR.

Una cuestión importante en esta literatura tiene que ver con el enfoque de los estudios sobre segundas residencias, ya que muchos de ellos siguen la perspectiva del residente local, mientras que sólo unos pocos explotan el enfoque del turismo de SR extranjero, a pesar de su relevancia en algunos destinos mediterráneos españoles. Tener una segunda residencia es una práctica muy arraigada en España. En 2013, el 15,5% de los hogares españoles tenía una (INE, 2023), frente a cifras inferiores de otros países europeos como Francia con un 10% (INSEE, 2021).

En los últimos años, las compras y ventas extranjeras han estado presentes en el sector inmobiliario español, especialmente en las grandes ciudades y zonas turísticas. En 2013, las compras de viviendas por parte de compradores extranjeros en España representaron el 11,15% del total de ventas anuales, según las estadísticas facilitadas por el Colegio de Registradores de España (2021). El ciclo inmobiliario de la construcción fue pujante en el periodo 2000-2008 en España, llegando después al estallido de la burbuja inmobiliaria. Ese extraordinario ciclo, en el que España lideró con diferencia el sector de la construcción en todo el espacio de la UE, también tuvo su repercusión en los destinos costeros donde se produjo el boom de las viviendas de SR. Después de 2008, muchas inmobiliarias desaparecieron y algunas de las constructoras más relevantes también. Entre 2014 y 2021 las construcciones volvieron a tomar impulso en España, con unas 400.000 viviendas vendidas al año, muy lejos de las 800.000 del boom entre los años 2001-2005. De este nuevo stock, alrededor del 20% corresponde a compras de población extranjera, residente (10%) o no (10%), el 80% de ellas en ubicaciones urbanas y el 20% para viviendas vacacionales en las zonas costeras. Las principales viviendas turísticas compradas por extranjeros se localizan en la costa mediterránea, incluyendo las ciudades de Alicante, Málaga, Valencia y Barcelona, y los dos archipiélagos. Desde 2013, las compras fueron en su mayoría operaciones de intercambio dentro del stock de viviendas existente, con menos del 10% perteneciente al stock de viviendas nuevas, en comparación con alrededor del 40% en el ciclo 2004-2008 (Lajer Barón et al., 2024). De esta forma, a pesar del crecimiento

de las viviendas de vacaciones desde 2014, el impacto de la crisis financiera, la pandemia de Covid-19, y el carácter de segunda mano de las principales bolsas de SR a nivel nacional, no afectan seriamente a la estructura de las SR turísticas del país en los últimos diez años. Al menos, y sin negar la creciente llegada de ciudadanos extranjeros de la UE al área mediterránea española con fines residenciales en la última década, la mayor parte del patrón de comportamiento y el stock de viviendas para este tipo de tenencia de vivienda comparte muchos rasgos con los de la década anterior.

Además, según una reciente explotación del big data de Caixabank Research (2024), los extranjeros que pasan largos periodos de tiempo en España, ya sean propietarios de una segunda residencia o vengan por otros motivos,[2] tuvieron una participación en el gasto total del 8,8% en 2023, siendo esta del 6,9% en 2019. Dicho gasto se distribuye uniformemente a lo largo del año, en contraste con el gasto de los turistas tradicionales de corta estancia, como cabría esperar. A pesar de gastar menos por día que los turistas extranjeros de corta estancia, los visitantes internacionales con conexiones locales tienden a permanecer mucho más tiempo, siendo su gasto total por tarjeta más elevado.

En respuesta a la agenda de investigación en curso identificada en las secciones anteriores, enunciamos las siguientes hipótesis que se va a contrastar empíricamente en este estudio:

H1. Los turistas de segunda residencia (SR) gastan menos, por día, que los turistas tradicionales (en hoteles).

H2. Los distintos segmentos de turistas de segunda residencia difieren en su comportamiento de gasto (propietarios, de uso libre, SR alquilada).

H3. La estación del año influye en el comportamiento de gasto de los turistas de SR (estacionalidad).

H4. La frecuencia de la visita influye en el comportamiento de gasto de los turistas de SR (residentes estacionales frente a turistas de SR, apego al lugar, restricciones temporales).

H5. La localización geográfica de la vivienda influye en el comportamiento de gasto de los turistas de SR (regiones turísticas en España, características del viaje).

H6. Los vínculos con familiares y amigos (FR) influyen en el comportamiento de gasto de los turistas de SR (vínculos familiares, conocimiento del destino).

H7. La cultura y los costes del viaje influyen en el comportamiento de gasto de los turistas SR (origen geográfico del turista).

H8. La edad influye en el comportamiento de gasto de los turistas de SR (turistas jubilados, turismo residencial, restricción temporal).

[2] Esta publicación utiliza los datos de pagos con tarjetas extranjeras registrados en los TPV de CaixaBank e identifica las tarjetas con gasto en al menos 30 días durante un mínimo de 3 meses diferentes y un máximo de 11 meses en un año natural. En 2023, el 1% de las tarjetas extranjeras cumplían esta definición, y se denominaron "extranjeras con vinculación local".

3. Modelos y datos utilizados

En esta sección definimos el conjunto de datos, las variables y las fuentes de información empleadas, así como las cuestiones de modelización del estudio.

La decisión de los turistas de gastar una determinada cantidad de dinero en bienes y servicios en el destino está influida por una larga lista de factores determinantes. Estos factores pueden variar en función de las distintas dimensiones del viaje y del perfil personal del visitante. En este contexto, consideramos el siguiente modelo de regresión:

$$y_i = \exp(\alpha + \beta X_i + \gamma Z_i) + \varepsilon_i, \qquad (1)$$

donde y_i representa el gasto por visitante (diario o total), α es un término constante, X_i incluye características relacionadas con el viaje Z_i describe el perfil del turista, y ε_i es un término de error.

En la estimación del modelo, podría presentarse un problema potencial de endogeneidad, ya que las decisiones de cuánto gastar y cuánto tiempo quedarse están probablemente relacionadas entre sí y, en consecuencia, la variable duración de la estancia es potencialmente endógena. En este caso, las estimaciones del modelo de regresión serían incorrectas. Para hacer frente a este problema y obtener estimadores consistentes, se adopta un enfoque de variables instrumentales. Para ello, el número de visitas previas al destino y la satisfacción del viaje se toman como instrumentos para la variable "duración de la estancia" siguiendo el resultado estándar mostrado en Thrane (2015). La estimación se lleva a cabo aplicando un procedimiento de estimación GMM en dos pasos, tal y como sugieren Windmeijer et al. (1996). **Todo esto son cuestiones técnicas que el lector más generalista puede obviar.**

El conjunto de datos procede de la *Encuesta de Gasto Turístico* del Instituto de Estudios Turísticos (IET) de España, una encuesta realizada a turistas internacionales que visitaron España. Es importante aprovechar la encuesta para profundizar en el tema de las vacaciones en segundas residencias. En la tabla 1 figuran todas las variables del modelo. La variable dependiente a explicar es el gasto realizado por los turistas durante su visita. Medimos el gasto personal y lo expresamos, bien como gasto diario, bien como gasto total realizado por el turista durante su visita completa anual. La lista de factores explicativos en la ecuación (1) anterior incluye un conjunto de factores que definen el viaje. Entre ellos consideramos la duración de la estancia, el tipo de alojamiento elegido por el visitante, la temporada en la que se realiza el viaje, la región geográfica en la que se encuentra el destino principal y el motivo principal del viaje. Además, se incluyen otras variables sobre el perfil de los turistas, como la nacionalidad, la edad, el género, su nivel de ingresos, educativo y la frecuencia de sus visitas al destino. Todas estas variables componen el conjunto de factores explicativos en nuestras ecuaciones de gasto,

ya sea para el gasto diario o total de los turistas extranjeros que visitan España. Una ventaja de nuestro conjunto de datos es que comprende información de las visitas **durante todo el año y en toda la geografía del país**, lo que enriquece los estudios anteriores centrados en destinos costeros específicos.

Tabla 1. Definición de las variables del modelo

Variable	Descripción
ln exp diario	Gasto medio diario por turista, en euros (logs).
ln visita exp	Gasto medio total por turista, en euros (logs).
ln días	Duración de la estancia, en días (logs).
ALOJAMIENTO	Tipo de alojamiento elegido por el turista. Categorías: Segunda residencia (vivienda propiedad del turista en el lugar de destino), Casa gratuita (vivienda proporcionada por familiares y amigos), Vivienda alquilada, Apartamento turístico oficial, Hotel54* (hotel de 5 o 4 estrellas), Hotel321* (hotel de 3, 2 o 1 estrellas), Hostel, Camping), Otros tipos de alojamiento. Categoría de referencia: Otros.
TEMPORADA	Estación del año en la que se realiza la visita al destino. Categorías: Invierno, Primavera, Verano, Otoño. Categoría de referencia: Verano.
DESTINO	Región del país donde se encuentra el destino elegido por el turista. Categorías: Mediterráneo (Cataluña, Valencia, Murcia, Andalucía), Norte (Galicia, Asturias, Cantabria, País Vasco), Archipiélagos (Baleares, Canarias), Interior (resto del país). Categoría de referencia: Interior del país.
PROPÓSITO	Motivo principal de la visita. Categorías: Ocio, Trabajo, Estudios, Personal, Otros. Categoría de referencia: Otros motivos.
ACTIVIDADES	Actividades realizadas por el turista durante la visita, incluidas: Cultura, Deportes, VFR (Visita a Familiares y Amigos).
ORIGEN	Nacionalidad del turista. Categorías: Alemania, Francia, Reino Unido, Norte de Europa, Resto de Europa, Resto del mundo. Categoría de referencia: Resto de Europa.
FREQVISIT	Frecuencia de la visita. Categorías: Semanal, Mensual, Una vez por semestre, Una vez al año, Menos de una vez al año. Categoría de referencia: Trimestral.
EDAD	Edad del visitante. Categorías: Menor de 25 años, Entre 25-44 años, Entre 45-65 años, Mayor de 65 años. Categoría de referencia: Menor de 25 años.
ESTUDIOS	Nivel superior de estudios cursados por el turista. Categorías: Educación Primaria, Secundaria, Terciaria. Categoría de referencia: Primaria.
INGRESOS	Nivel de ingresos de los turistas. Categorías: Alto, Bajo. Categoría de referencia: Renta baja.
GÉNERO	Género del turista. Categorías: Masculino, Femenino. Categoría de referencia: Femenino.
SATISFACCIÓN	Satisfacción general del viaje, medida en la escala 10 (muy alta) a 0 (muy baja).
PVISITAS	Número de visitas anteriores al destino.

4. Resultados

En esta sección presentamos los resultados del procedimiento de estimación. La subsección 4.1 incluye un análisis descriptivo de los datos, la subsección 4.2 presenta los resultados del ejercicio de modelización econométrica, mientras que la subsección 4.3 analiza las principales conclusiones de la investigación.

4.1 Análisis descriptivo del conjunto de datos

El análisis descriptivo es bastante rico, dada la amplitud de la muestra con alrededor de 185000 cuestionarios realizados a visitantes internacionales en España a lo largo de todo el año. La región mediterránea acumula el mayor número de observaciones, junto con las islas, lo que refleja su importancia relativa para las llegadas internacionales. La información correspondiente a las estaciones del año está bastante equilibrada, lo que permite analizar el comportamiento de los turistas a lo largo de todo el año. Los viajes de ocio son los más importantes, a pesar de que hay cierto margen para las visitas personales, de trabajo y de estudios. La procedencia del turista por nacionalidades muestra la relevancia de los visitantes de la UE, a pesar de recoger alguna información sobre las llegadas del resto del mundo que han ido creciendo en España en las últimas décadas. Los segmentos de edad están mayoritariamente representados para los de 25-64 años, los estudios secundarios y terciarios conforman el grueso de turistas de la muestra, los visitantes de rentas altas son menos relevantes, mientras que la variable género está más equilibrada para unos tipos de alojamientos que para otros. Los cuestionarios fueron realizados por el Instituto de Estudios Turísticos (IET) del Ministerio de Turismo de España buscando representar la realidad del mercado turístico español.

La tabla 2 muestra los datos de gasto, estancia y visitas por tipo de alojamiento en la muestra. En general, se observa que el gasto medio diario es mayor para los turistas tradicionales, como los alojados en hoteles o incluso en albergues. El gasto es menor para los visitantes de segundas residencias (SR), propietarios, casas gratuitas y casas alquiladas, respectivamente, y los de camping y apartamentos turísticos. En términos de gasto total, el patrón cambia en cierto modo, con un mayor gasto en las casas alquiladas, los hoteles de categoría 5-4 estrellas, los propietarios de segundas viviendas, y el resto de alojamientos. De este modo, la explicación subyacente reside obviamente en el patrón de duración de la estancia. Como se muestra en la Tabla 2, la duración de la estancia es de 14 días para los propietarios de segundas viviendas, 12 para los de casas SR alquiladas, 10 días en camping, 9 en casas SR libres, 8,6 en apartamentos turísticos, y menor para los de hoteles y albergues. De este modo, las tendencias muestran que los turistas tradicionales permanecen menos tiempo y gastan más al día, dados los precios del alojamiento y, probablemente, otros gastos, mientras que los alojados en segundas residencias gastan menos al día, sobre todo los propietarios de SR, pero permanecen también bastante más

tiempo, lo que haría del gasto total una contribución relevante a los destinos por parte de los visitantes extranjeros. Las viviendas SR alquiladas, alquileres de corta duración, añaden el gasto turístico total más relevante a los destinos, siendo éste otro resultado importante dada la extensión de este tipo de alojamientos a lo largo de la geografía española.

Tabla 2. Gasto, estancia y visitas por tipo de alojamiento

	SR Propietario	Casa gratis	Casa alquilada	Apartamento turístico	Hotel 5-4*	Hotel 321*	Albergue	Camping	Muestra completa
Gasto medio diario (euros)	92,2	99,2	114,7	121,0	178,0	160,1	140,7	93.7	**134,57**
Gasto medio total (euros)	953,6	748,0	1095,4	923,0	996,2	856,1	839,4	778,5	**866,4**
Duración de la estancia (días)	14,2	9,2	12,3	8,6	6,5	6,3	7,3	10,7	**8,4**
Nivel de satisfacción (0-5)	4,5	4,5	4,5	4,5	4,4	4,4	4,4	4,5	**4,4**
Visitas anteriores (nº)	9,1	6,1	5,4	5,7	5,2	4,3	2,9	4,5	**5,3**
Nº Observaciones	10604	40909	13520	7581	34672	36473	10572	12395	**185109**

El número de visitas previas realizadas reflejan el apego al lugar y los lazos familiares de algunos turistas, como los de segunda residencia propia, y el menor número de visitas previas de los turistas más tradicionales alojados en hoteles y campings. En concreto, los propietarios de SR muestran 9 visitas al destino, seguidos de las casas gratis con 6 visitas, y el resto de categorías en el rango de 4-5 visitas previas, viéndose también un elevado grado de fidelización por parte del turista extranjero tradicional (hotelero) en España. La satisfacción del viaje es mayor para los propietarios de SR y casas gratis, pero también bastante relevante para el resto de las categorías de alojamiento.

La tabla 3 muestra un desglose de los niveles de gasto para algunas variables analizadas. Los datos indican que el gasto total es mayor en verano, dada la mayor duración de la estancia, pero menor en términos de gasto diario. El resto de las temporadas del año muestran niveles similares de gasto total y diario, lo que remarca el **interés de atraer turistas extranjeros a lo largo de todo el año**, ya que su nivel de gasto sigue siendo relevante. Por regiones visitadas, las islas presentan los mayores niveles de gasto total, seguidas **de la costa mediterránea**. Los destinos del interior del país muestran los niveles más bajos de gasto total. Sin embargo, en términos de gasto diario, las regiones del interior muestran los niveles más altos, seguidas del norte y, a continuación, la costa mediterránea y las islas. El gasto total más elevado corresponde a los segmentos de turistas de **mayor edad**, de 45 a más de 65 años, dada su mayor estancia y menor restricción temporal, como reflejan sus niveles de gasto diario. Un mayor número de visitas al destino y un mayor conocimiento del mismo permiten un menor gasto total y diario, sobre todo en el caso de los turistas que vienen de 10 o más veces. La frecuencia de las visitas anuales muestra que cuanto menor es la frecuencia, mayor es el gasto

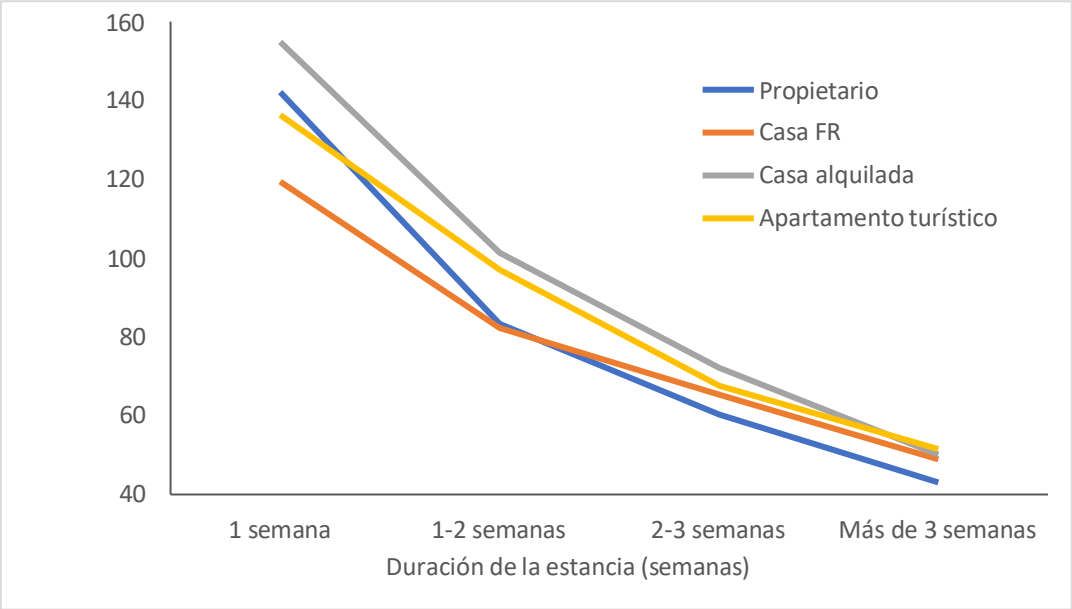
total, por lo que probablemente la finalidad de la visita puede diferir, ya que los visitantes muy frecuentes (semanales, mensuales) acuden más por motivos personales o laborales, mientras que los menos frecuentes lo hacen por vacaciones. Como se ha visto, el gasto diario parece más elevado para los que vienen menos de una vez al año. En cualquier caso, se muestra cierto grado de heterogeneidad a este respecto, por lo que podremos tratar mejor estas cuestiones en la sección posterior de modelización econométrica.

Tabla 3. Desglose de los gastos por variables del modelo

		Media diaria gastos (euros)	Total gastos (euros)
TEMPORADA	Invierno	137,8	847,1
	Primavera	135,9	854,5
	Verano	129,0	910,6
	Otoño	137,2	839,4
DESTINO	Interior	145,7	784,5
	Mediterráneo	131,6	851,5
	Norte	133,5	841,7
	Islas	131,5	989,9
FREQVISIT	Semanal	164,1	529,7
	Mensualmente	157,3	690,6
	Trimestral	124,6	759,2
	Semestral	119,6	863,6
	Anualmente	126,1	820,5
	Menos de una vez al año	141,9	923,4
EDAD	Menos de 25 años	116,2	844,7
	Entre 25-44 años	141,1	857,6
	Entre 45 y 64 años	137,9	881,1
	Mayores de 65 años	109,7	882,3

En la figura 1 se muestra más información sobre **la relación entre el gasto diario y la duración de la estancia** para los tres tipos de casas de SR, junto a los apartamentos turísticos. Como se observa, los turistas en casas del alquiler corto (Airbnb) son los que más gastan, junto con los propietarios de SR, para las estancias más cortas de hasta 1 semana de duración. Posteriormente, cuando la estancia aumenta para 2 y 3 semanas, el gasto diario se ajusta para todas las categorías de alojamiento, como era de esperar. Por último, para estancias de más de 3 semanas en España, los turistas extranjeros adaptan su gasto diario al nivel más bajo, en particular para aquellos que se alojan en sus propias casas de SR y en casas gratuitas. En general, los propietarios de SR parecen ser los que menos gastan diariamente, mientras los visitantes de casas gratuitas muestran niveles más bajos de gasto diario independientemente de la duración de su estancia, ya que nuestros datos muestran que son un segmento de turistas jóvenes menores de 40 años.

Gráfico 1. Gasto medio diario en función de la duración de la estancia de los turistas (para turistas en vivienda)



4.2 Resultados econométricos

En esta sección presentamos los resultados del ejercicio de modelización econométrica. El presente estudio emplea dos definiciones de gasto, a saber, el **gasto medio diario y el gasto total**. Obviamente, cada variable de gasto refleja un concepto diferente, dado que la duración de la estancia influye en ambos. La especificación econométrica incluye el gasto como variable dependiente a explicar (gasto diario o total), junto a los factores explicativos de la ecuación (1) que reflejan el perfil del turista (país de origen, edad, educación, ingresos, sexo) y las características de su viaje (temporada de la visita, destino visitado, propósito de la visita, actividades realizadas). La variable clave del estudio es el tipo de alojamiento o hospedaje, dado que el análisis del comportamiento de los turistas de segunda residencia es el objetivo central de la investigación. Persiguiendo este objetivo, el conjunto de datos nos permite investigar tres tipos de turistas de segunda residencia (SR), a saber, SR propietarios, SR casas gratis cedidas por familiares y amigos (FR) y casas SR alquiladas de corta duración (Airbnb). De este modo, podemos **explorar tres tipos de comportamiento de los turistas de SR**. Además, incluimos a los turistas en apartamentos oficiales, un segmento afín de arrendatarios de viviendas interesante de comparar con el de los turistas de SR. Para tener mejor en cuenta las tendencias del turismo de SR, en el procedimiento de estimación econométrica incluimos una ecuación inicial con todos los tipos de alojamiento para obtener resultados comparativos. Luego, estimamos cinco ecuaciones complementarias, para los tres tipos de SR (propietarios,

casas gratis, casas alquiladas corta duración), apartamentos turísticos, y para los turistas más tradicionales en hoteles.

Los resultados se presentan en la **tabla 4 para el gasto medio diario y en la tabla 5 para el gasto total**. La tabla 4 comienza en la columna (1) que, en términos generales, muestra un comportamiento del gasto de los turistas por alojamiento donde aquellos que van a su propia casa de SR y a casas gratis reducen el gasto por día (signo negativo). Los turistas de camping también gastan en menor medida. Los turistas de hotel son los que más gastan, sobre todo los de 5-4 estrellas, así como los de casas alquiladas (signo positivo). El verano parece ser la temporada de mayor gasto diario, el norte y las islas son regiones con mayor gasto, mientras que los turistas de ingresos más elevados y mayor nivel de estudios aumentan también el gasto. Los turistas procedentes del resto del mundo, norte de Europa y Alemania son también los que más gastan, junto a los que vienen con menor frecuencia a España, una vez por semestre o menos de una vez al año. Para aquellos que vienen con bastante frecuencia, una vez a la semana, se reduce su gasto diario. Los turistas en edad laboral, de 25 a 64 años, son los que más gastan, así como los del género masculino.

En la siguiente columna (2) de la tabla 4 tenemos en cuenta los posibles problemas de endogeneidad, por la duración de la estancia en el modelo GMM-IV. En este modelo, el coeficiente de la duración de la estancia se reduce en magnitud y se observan algunos cambios en el resto de coeficientes. Cabe destacar la mayor reducción del gasto diario de los propietarios de SR, casas gratis y campistas. Los coeficientes de los turistas en hoteles también reducen ligeramente. Los turistas que llegan a destinos mediterráneos reducen una vez más el nivel de gasto, mientras que los de las islas lo aumentan. El propósito de visita a familiares y amigos (VFR) reduce el gasto diario, mientras que los turistas que visitan España con frecuencia mensual lo aumentan ahora. Los turistas de más de 65 años reducen su gasto diario, en igualdad de condiciones, mientras que los individuos con mayores ingresos y los varones lo aumentan.

Las columnas (3) a (7) incluyen estimaciones de los distintos segmentos de turistas según los alojamientos empleados, todas ellas en el marco GMM-IV. La columna (3) muestra los resultados de los propietarios de SR. Los principales comportamientos específicos en términos de su gasto medio diario incluyen el hecho de que la **temporada de la visita ya no es relevante,** así como el propósito de la misma. Los que visitan la **región mediterránea** y septentrional gastan ligeramente más al día, mientras que los procedentes de **Francia y Reino Unido** reducen el gasto. La edad de 25 a 64 años, con estudios terciarios y perfil de ingresos altos, así como el género masculino, son también perfiles relevantes que aumentan el nivel medio de gasto por día. En general, para el comportamiento de los **propietarios de SR, los factores más relevantes que influyen en su gasto medio diario** son el origen geográfico (norte de Europa, resto del mundo), la edad y el nivel de estudios. Los que **reducen**

significativamente su gasto son factores como ser visitantes tradicionales de Francia y Reino Unido.

La columna (4) presenta los resultados para los **turistas de casa gratuita.** Los resultados más destacables incluyen el verano como época en la que más se gasta, aquellos de procedencia del resto del mundo y del norte de Europa, con menor frecuencia de visita y niveles de renta más elevados. Entre los factores que reducen el gasto están venir en los meses de primavera y otoño, por motivos de ocio y estudios o VFR, realizar actividades culturales, o venir semanalmente.

La columna (5) muestra los resultados para las **viviendas alquiladas tipo Airbnb,** donde aumenta el gasto al visitar las islas, tener un perfil de altos ingresos, mientras ir al Mediterráneo por motivos de ocio lo reduce. La columna (6) para los alojados en **apartamentos turísticos oficiales** deja ver que los factores que incrementan el gasto frente a los propietarios de SR son los de ir al norte del país por trabajo, y los que lo reducen incluyen el motivo hacer deporte y proceder de Francia.

Finalmente, la columna (7) muestra los resultados para el resto de turistas tradicionales, mayoritariamente en hoteles, pero también en campings y albergues. En general, las diferencias notables con los propietarios de SR vienen del lado de las estancias de invierno y otoño, que muestran un gasto mayor si consideramos la temporada, menor en las visitas a la región norte de España, y mayor en las Islas. Todos los motivos aumentan el gasto, sobre todo para los que vienen por motivos de trabajo y estudio, y desde Alemania. Por el contrario, los aspectos que reducen el gasto son el motivo VFR, las estancias semanales o anuales, la edad igual o superior a 65 años y el género masculino.

Tabla 4. Ecuaciones de gasto medio diario del turista

	Modelo completo GLM (1)	Modelo completo GMM-IV (2)	SR Propietario (3)	Gratis FR Casa (4)	Alquilado Casa (5)	Turismo Apartamento (6)	Resto de Alojamientos (7)
ln días	-0.440 ***	-0.349 ***	-0.432 ***	-0.391 ***	-1.138 *	-0.444 *	-0.342 ***
ALOJAMIENTO							
Propietario de una segunda vivienda	-0.089 ***	-0.175 ***					
Casa Gratuita	-0.177 ***	-0.226 ***					
Casa alquilada	0.073 ***	0.000					
Apartamento turístico	0.033 ***	-0.014					
Hotel45*	0.202 ***	0.176 ***					
Hotel321*	0.080 ***	0.058 ***					
Albergue	-0.010	-0.037 ***					
Camping	-0.138 ***	-0.194 ***					
TEMPORADA							
Invierno	-0.007 **	0.002	0.002	-0.024 **	-0.116	-0.018	0.018 ***
Primavera	-0.011 ***	-0.004	0.022	-0.029 ***	-0.143	-0.055	0.009 **
Otoño	-0.011 ***	-0.001	0.003	-0.036 ***	-0.143	-0.038	0.015 ***
DESTINO							
Mediterráneo	-0.006 *	-0.024 ***	-0.036 *	-0.047 ***	-0.087 *	-0.206 ***	0.001
Región Norte	0.012 **	0.000	0.056 *	0.015	0.064	0.108 *	-0.016 **
Islas	0.089 ***	0.047 ***	0.032	0.021	0.095 **	-0.105	0.111 ***
PROPÓSITO							
Ocio	0.098 ***	0.046 ***	-0.144	-0.201 ***	-0.312 ***	0.130	0.084 ***
Trabajo	0.260 ***	0.224 ***	-0.062	-0.076 *	-0.096	0.301 *	0.317 ***
Estudios	0.156 ***	0.085 ***	-0.001	-0.173 ***	-0.097	0.150	0.139 ***
Personal	0.063 ***	0.020	-0.131	-0.260 ***	-0.129	0.122	0.096 ***
ACTIVIDADES							
Deportes	-0.057 ***	-0.088 ***	-0.059 **	-0.066 ***	0.061	-0.108 ***	-0.128 ***
Cultura	-0.057 ***	-0.029 ***	0.003	-0.136 ***	-0.239	0.016	-0.007
VFR	-0.014 ***	-0.032 ***	0.020	-0.038 ***	0.028	0.047	-0.061 ***
ORIGEN							
Alemania	0.033 ***	0.027 ***	-0.023	-0.012	0.009	0.003	0.048 ***
Francia	-0.072 ***	-0.054 ***	-0.050 **	-0.065 ***	-0.129	-0.146 ***	-0.051 ***
REINO UNIDO	-0.009 **	-0.018 ***	-0.076 ***	-0.019 *	-0.041 **	-0.048	0.000
Norte de Europa	0.124 ***	0.115 ***	0.102 ***	0.162 ***	0.144 ***	0.124 ***	0.118 ***
Resto del mundo	0.356 ***	0.328 ***	0.296 ***	0.459 ***	0.343 ***	0.270 ***	0.311 ***
FREQVISIT							
Semanal	-0.120 ***	-0.080 ***	0.003	-0.211 ***	-0.358	0.019	-0.157 ***
Mensualmente	0.008	0.031 ***	0.087 *	-0.005	0.030	0.059	-0.014
Semestral	0.024 ***	0.009	0.018	0.005	0.117	-0.003	-0.009
Anualmente	0.008	-0.002	-0.023	0.029 ***	0.098	-0.014	-0.051 ***
Menos de 1 al año	0.077 ***	0.060 ***	0.053 **	0.066 ***	0.061	-0.009	0.024 ***
EDAD							
Edad 25-44 años	0.050 ***	0.060 ***	0.165 ***	0.072 ***	-0.073	-0.023	0.088 ***
Edad 45-64 años	0.057 ***	0.063 ***	0.139 ***	0.102 ***	-0.047	-0.037	0.096 ***
Edad más de 65 años	-0.018 ***	-0.027 ***	0.020	0.027	0.143	-0.098	-0.025 ***
EDUCACIÓN							
Secundaria	-0.003	-0.024 ***	0.064 *	-0.025	-0.203	0.063 **	-0.006
Terciaria	0.108 ***	0.078 ***	0.140 ***	0.066 **	-0.246	0.121 ***	0.132 ***
INGRESOS							
Renta alta	0.070 ***	0.067 ***	0.085 ***	0.122 ***	0.167 **	0.097 ***	0.077 ***
GÉNERO							
masculino	0.007 ***	0.014 ***	0.055 ***	0.048 ***	0.014	0.058 ***	-0.008 **
Intercept	5.341 ***	5.298 ***	5.280 ***	5.478 ***	7.854 ***	5.560 ***	5.225 ***
N	185109	185013	10591	40892	13517	7579	112434
R^2	0.4873	0.4884	0.3902	0.4119	0.1941	0.3402	0.4448
F (primera etapa)		1595.5	16.7	215.1	13.8	11.6	1747.5
p-valor		0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Hansen's J		6.83	1.71	9.03	0.22	0.97	2.13
p-valor		0.230	0.190	0.260	0.631	0.322	0.143

*** p<.001. ** p<.01. * p<.05

La tabla A1 del Apéndice resume los principales resultados del modelo de gasto diario y compara el comportamiento de los **propietarios de SR con el del resto de turistas**. Los principales factores que influyen en el gasto diario de los propietarios de SR son la duración de la estancia, el país de origen, la edad y el nivel educativo. Como se puede observar, **la mayoría de ellos incluyen aspectos relacionados con el perfil del turista, y no con las características del viaje**. Los visitantes propietarios de SR más frecuentes procedentes de Francia y Reino Unido gastan menos, mientras que los del norte de la UE y resto del mundo, con menor conocimiento del lugar, gastan más por día de estancia, mostrando también estancias más cortas y menor frecuencia de la visita. La edad y el nivel de ingresos, ambos factores relacionados que reflejan el poder adquisitivo, influyen obviamente en el nivel de gasto diario a pesar de venir a su propia segunda residencia. En general, el gasto de los turistas propietarios de SR en España no se muestra influenciado por la temporada de la visita, propósito o frecuencia, compartiendo así **una especie de perfil de residente estacional**, sin variaciones significativas de los niveles de gasto por estos factores.

Además, se esperaría que los turistas en casas prestadas gratis gasten más, dados sus menores costes de alojamiento, como se señala en la literatura. Sin embargo, los turistas gratuitos parecen ser turistas más jóvenes que emplean los lazos familiares y de parentesco para ahorrar en alojamiento (el 73% de estos turistas tienen menos de 45 años). En comparación con los propietarios de SR, su comportamiento de gasto parece estar más relacionado con las características del viaje, incluida la temporada de la visita (mayor gasto en verano), la región visitada (costa mediterránea), los fines (ocio y estudios) y el nivel de ingresos. De este modo, sus vínculos familiares y de parentesco también explicarían su conocimiento del destino, con 6 visitas anteriores, estancias más largas, de 6 días de media, y menor gasto total, junto con las ya mencionadas características del viaje vacacional de ocio-verano-costa. La tabla A1 también muestra que **predominan las características del viaje** (temporada, destino visitado, actividades, propósito o frecuencia) a la **hora de explicar el gasto diario de los turistas hoteleros tradicionales**. Algunas características del perfil también son importantes, como en el caso del turismo de SR, incluidos el país de origen y el nivel de ingresos.

En cuanto a los resultados del modelo de gasto total, se pueden identificar algunas diferencias respecto a los resultados del modelo de gasto medio diario. Como hemos visto en la sección descriptiva, tabla 2, a **pesar de que los propietarios de SR gastan menos diariamente, debido a sus estancias más largas, el gasto total es muy relevante,** justo por debajo de los niveles de los turistas en casas alquiladas Airbnb y hoteles de 5-4 estrellas. En general, la tabla 5 muestra que para el modelo GMM-IV de la columna (2) la **duración de la estancia aparece como el factor de primer orden para impulsar el gasto total de los turistas.** Los visitantes extranjeros de segunda residencia reducen el nivel de gasto para los segmentos de propietarios y casas gratuitas, mientras que lo aumentan para los turistas en

apartamentos oficiales. Los visitantes en hoteles realizan el mayor gasto, mientras que los de camping se mantienen en torno al gasto total de los propietarios de SR. **El tipo de alojamiento es el segundo factor en relevancia en la conducción del gasto,** confiriendo un papel clave a las características del viaje o tipo de modalidad vacacional (estancia y alojamiento) en el patrón de gasto del turista, por encima de las características del perfil del turista. La magnitud de los coeficientes del alojamiento en la ecuación del gasto total de la columna (2) se sitúa en el rango del modelo de gasto diario, lo que pone de manifiesto la estabilidad de los resultados. Otros resultados indican los niveles de gasto más elevados de los visitantes que **vienen en verano, a las islas, por motivos de trabajo, ocio y estudios, procedentes del norte de Europa y de orígenes más lejanos del resto del mundo**, que realizan una visita mensual o menos de una vez al año, de 25 a 64 años, con estudios superiores y perfil de renta alto. **El país de origen, la edad, los estudios y la** renta son los efectos más relevantes desde el punto de vista del perfil en términos de niveles de gasto total.

Pasando a los resultados **para los propietarios de SR en la columna (3), los efectos principales vienen del lado del origen del turista (Francia y Reino Unido), y la edad (segmentos de 25-64 años**). Algunas variables pierden importancia en el caso de los SR, en particular la temporada de la visita, el motivo de la visita y las actividades (deportes, cultura, VFR), los visitantes alemanes y casi todas las frecuencias de la visita. **Se trata de un resultado interesante, ya que el comportamiento de los propietarios de SR no parece depender de cuestiones de estacionalidad,** región en la que se encuentra la vivienda (excepto en la región mediterránea), propósito de la visita o actividades desarrolladas, frecuencia de las visitas ni tampoco de la procedencia alemana de los turistas. **Este resultado confiere bastante estabilidad al gasto total de los visitantes SR extranjeros a lo largo del año**, independientemente del motivo de la visita, e independientemente del número de veces que vengan anualmente, bastante en línea con los resultados del modelo de gasto diario. **De este modo, los turistas extranjeros de SR <u>estarían contribuyendo a reducir los problemas de estacionalidad,</u> manteniendo un buen nivel de gasto total a lo largo del año.**

Los resultados de la columna (4) para los turistas gratis revelan que los factores que aumentan el gasto total incluyen los destinos insulares, proceder del norte de Europa y del resto del mundo, llegar con menor frecuencia (semestral, anual o menos de una vez al año), niveles de estudios secundarios y terciarios, y pertenecer al grupo de ingresos altos. Entre los factores que reducen claramente el gasto total de los visitantes gratis se encuentran la temporada (mayor gasto de los visitantes en verano), las actividades VFR, y una frecuencia de visita semanal.

La columna (5) para las casas alquiladas muestra algunas diferencias que se refieren sobre todo al papel de la estacionalidad -una vez más-, visitar el área mediterránea, por motivos de ocio, venir desde el Reino Unido, y con estudios secundarios, todo ello reduciendo el gasto total. Los

factores que lo aumentan relativamente son proceder del norte de Europa y del resto del mundo, una vez al mes o al semestre y tener perfil de altos ingresos. **Los turistas en apartamentos oficiales de la columna (6), comparados con los propietarios de SR, muestran un gasto menor para los de la zona mediterránea**, pero mayor para los del norte del país, que vienen a trabajar, con visitas mensuales, para todos los niveles de estudios y siendo varones.

Para el resto de turistas más tradicionales en hoteles, las principales diferencias en la columna (7) surgen de aspectos que aumentan el gasto total, como venir en invierno, a las islas, por cualquier motivo (principalmente a trabajar), procedentes de Alemania, norte de Europa y resto del mundo, y con estudios superiores. Entre los factores que reducen el gasto total figuran la práctica de deportes, la venida semanal o anual y el hecho de ser varón.

La tabla A1 resume los principales resultados del gasto total de los propietarios de SR y su comparación con otros turistas por tipo de alojamiento. En general, podemos ver, una vez más**, que el comportamiento del gasto de los propietarios de SR no depende de las características del viaje**, compartiendo un comportamiento común a lo largo del año, el territorio del país (excepto en la región mediterránea) y el propósito y frecuencia de la visita. **Su perfil, sin embargo, influye mucho más en el nivel de gasto total,** sobre todo el país de origen, ligado al conocimiento del destino y tradición en venir a España, y la edad. Para el resto de alojamientos de SR, de uso libre y alquilados, los factores más relevantes son los de la temporada de la visita, con mayor gasto en verano, el país de origen, el nivel de estudios y la renta. En el caso de los apartamentos turísticos, los factores principales son la región visitada, la finalidad (trabajo) y el nivel educativo. En el caso de los turistas de hoteles tradicionales, los factores diferenciados incluyen los de características vacacionales (sobre todo finalidad, frecuencia), además de algunos de perfil (origen del turista y estudios superiores). Como se ha señalado, existen diferencias en el comportamiento de gasto de los propietarios de SR, con el resto de casas de SR, ya sean libres o alquiladas, y con el de los turistas hoteleros tradicionales, aportando evidencias sobre las hipótesis de la presente investigación.

Tabla 5. Ecuaciones de gasto total del turista

	Modelo completo GLM (1)	Modelo completo GMM-IV (2)	SR propietario (3)	Casa FR gratuita (4)	Casa alquilada (5)	Apartamento turístico (6)	Resto de alojamientos (7)
ln_días	0.458***	0.568***	0.487***	0.446***	0.252**	0.470***	0.557***
ALOJAMIENTO							
Propietario de una segunda vivienda	-0.097***	-0.173***					
Casa Gratuita	-0.170***	-0.199***					
Casa alquilada	0.074***	0.015					
Apartamento turístico	0.040***	0.024***					
Hotel45*	0.203***	0.212***					
Hotel321*	0.081***	0.088***					
Albergue	-0.005	-0.012*					
Camping	-0.126***	-0.166***					
TEMPORADA							
Invierno	-0.020***	-0.009**	-0.003	-0.041***	-0.047***	-0.015	0.011**
Primavera	-0.023***	-0.011***	0.004	-0.046***	-0.057***	-0.051*	0.001
Otoño	-0.026***	-0.015***	-0.006	-0.059***	-0.045***	-0.032	0.003
DESTINO							
Mediterráneo	-0.039***	-0.056***	-0.043**	-0.053***	-0.093***	-0.206***	-0.033***
Región Norte	0.016***	0.001	0.023	0.022*	0.002	0.112**	-0.012*
Islas	0.054***	0.027***	-0.001	0.033**	0.018	-0.083*	0.108***
PROPÓSITO							
Ocio	0.134***	0.103***	-0.190	-0.030	-0.154***	0.186	0.133***
Trabajo	0.250***	0.231***	-0.122	0.055	-0.051	0.307*	0.324***
Estudios	0.168***	0.105***	-0.079	-0.003	-0.090	0.172	0.156***
Personal	0.107***	0.077***	-0.164	-0.082*	-0.113*	0.171	0.135***
ACTIVIDADES							
Deportes	-0.037***	-0.063***	-0.037	0.020	-0.045*	-0.098***	-0.114***
Cultura	-0.055***	-0.028***	-0.013	-0.139***	-0.066*	-0.019	-0.005
VFR	-0.018***	-0.031***	0.005	-0.037***	-0.017	0.059**	-0.054***
ORIGEN							
Alemania	0.025***	0.020***	-0.010	-0.010	0.000	0.023	0.053***
Francia	-0.064***	-0.047***	-0.060***	-0.061***	-0.067***	-0.131***	-0.037***
REINO UNIDO	-0.017***	-0.021***	-0.063***	-0.017**	-0.048***	-0.063**	-0.001
Norte de Europa	0.111***	0.106***	0.078***	0.139***	0.116***	0.118***	0.116***
Resto del mundo	0.357***	0.331***	0.248***	0.480***	0.255***	0.254***	0.331***
FREQVISIT							
Semanal	-0.074***	-0.016	0.083	-0.216***	-0.098	0.051	-0.137***
Mensualmente	0.020**	0.048***	0.067	-0.008	0.109***	0.137*	-0.003
Semestral	0.035***	0.018***	0.007	0.036***	0.053***	0.009	-0.005
Anualmente	0.009*	-0.005	-0.027	0.028***	0.028*	0.002	-0.058***
Menos de 1 al año	0.067***	0.057***	0.044**	0.059***	0.026	0.009	0.024***
EDAD							
Edad 25-44 años	0.041***	0.053***	0.138***	0.050***	-0.029	-0.016	0.076***
Edad 45-64 años	0.057***	0.064***	0.123***	0.080***	-0.042*	-0.012	0.094***
Edad más de 65 años	0.017***	-0.007	0.024	0.043**	0.017	-0.059	-0.008
EDUCACIÓN							
Secundaria	0.001	-0.005	0.017	0.060***	-0.099**	0.053**	0.006
Terciaria	0.077***	0.069***	0.067**	0.131***	-0.096*	0.099***	0.112***
INGRESOS							
Renta alta	0.065***	0.062***	0.060***	0.098***	0.090***	0.087***	0.077***
GÉNERO							
masculino	0.002	0.007***	0.030**	0.020***	0.012	0.046***	-0.016***
Interceptar	5.558***	5.375***	5.624***	5.587***	6.723***	5.679***	5.362***
N	185109	185013	10591	40892	13517	7579	112434
R2	0.5134	0.4980	0.4127	0.4416	0.4260	0.3782	0.4301
F (primera etapa)		1595.5	16.7	215.1	13.8	11.6	1747.5
p-valor		0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Hansen's J		8.55	0.57	6.75	1.23	3.31	0.46
p-valor		0.340	0.448	0.320	0.266	0.168	0.494

*** p<.001. ** p<.01. * p<.05

4.3 Discusión de los resultados del análisis

La presente sección, en la que se discuten los principales resultados de la investigación, se centra en el diferente comportamiento entre los turistas extranjeros de SR en España y el resto de turistas tradicionales alojados mayoritariamente en hoteles. Dentro de los visitantes de SR también se tienen en cuenta las diferencias señaladas por la literatura, incluyendo a los propietarios de SR, a los visitantes en SR cedidas gratuitamente, a los alquilados en SR y a los alojados en apartamentos turísticos oficiales como un interesante caso de referencia.

Los resultados, en general, indican diferencias en el comportamiento de gasto de los turistas de SR frente a los tradicionales, aportando nuevas evidencias sobre esta cuestión de investigación (Massida et al., 2022; Aguiló et al., 2017; Opacic y Mikacic, 2009). En particular, parece que las actividades del viaje no impulsan el gasto de los propietarios de SR, haciéndolo sólo ligeramente para otras casas de SR, ya sean alquiladas o de libre acceso, pero influyendo altamente en el de los turistas tradicionales. Además, las características del perfil parecen influir en el comportamiento de gasto de todos los tipos de turistas, basándose sobre todo en su nivel de estudios e ingresos (poder adquisitivo), además de su país de origen (conocimiento del destino, frecuencia de visitas anuales y cuestiones relacionadas con la novedad del gasto).

De esta forma, los propietarios extranjeros de SR, aparecen como una especie de residentes estacionales en cuanto a los factores que configuran sus visitas, pero como verdaderos turistas en cuanto a sus niveles de gasto total en los destinos, aportando nuevas evidencias a esta literatura (Palmer y Mathel, 2010; Müller, 2007). **A pesar de tener el nivel de gasto diario más bajo de todos los turistas, la relevante duración de sus estancias y frecuencia de las visitas hace que su contribución económica sea la segunda en importancia de todos los tipos de visitantes analizados.** De este modo, somos capaces de demostrar que los **propietarios de SR pueden, de hecho, fomentar la sostenibilidad económica de las zonas turísticas, en contraste con hallazgos anteriores** (Massida et al., 2020, 2022; Sheard, 2019; Hall y Müller, 2018; Coppock, 1977). Además, como se muestra en la tabla 2, **el gasto total de los propietarios de SR se mantiene por encima** del de los visitantes en casas gratis, hoteles de 3-2-1 estrellas, albergues, camping e incluso en apartamentos turísticos oficiales, justo por debajo del de las casas alquiladas Airbnb y los hoteles de 5-4 estrellas. El **amplio conjunto de datos que hemos empleado en este estudio nos ha permitido aportar pruebas sobre la contribución real de la importante cuota de turistas de SR en España, uno de los principales destinos turísticos del mundo**. Además, la figura 1 también ha permitido identificar **dos tipos principales de turistas de SR,** independientemente de si vienen a casas alquiladas, casas gratis o casas propias de SR. La primera categoría corresponde a los turistas de SR que vienen por una semana o menos, donde el gasto diario es relevante. La

segunda corresponde a los que se quedan más de una semana y, en particular, más allá de las tres semanas. **En este caso, el gasto diario se ajusta claramente a la baja, pero en la misma línea que los usuarios de alquileres de corta duración o los de apartamentos turísticos.** De este modo, su menor gasto diario puede explicarse por el mayor conocimiento del destino, y la falta de búsqueda de novedades, como señalan otros autores (Alfarhan et al., 2022; Wong y Zhao, 2016).

Del mismo modo, los turistas de **las casas de alquiler SR tipo Airbnb realizan el mayor gasto total en los destinos, incluso por encima del de los hoteles de 5-4 estrellas**, dadas sus estancias más largas. Los turistas en hoteles son los que más gastan diariamente, pero con estancias bastante más cortas. **En cualquier caso**, parece que los visitantes extranjeros en pisos de SR en sus diversas modalidades y los turistas tradicionales en hoteles constituyen **dos mercados turísticos bastante diferentes en los destinos. Ambos son muy relevantes en términos económicos,** por lo que es importante replantearse el papel económico que juegan los propietarios de SR, o el nuevo mercado de las viviendas de alquiler vacacional desde un punto de vista económico, dada la mala imagen que éstas han proyectado en los últimos años, pese a las importantes contribuciones económicas que acabamos de ver.

Siguiendo con los efectos económicos de los propietarios de SR en las economías locales, los resultados empíricos destacan cómo **son capaces de mantener los niveles de gasto a lo largo del año,** para casi todas las regiones del país, y a pesar de venir con mucha frecuencia. Como se muestra, todos los **turistas extranjeros alojados en casas se comportan de forma bastante similar,** ajustando el gasto diario a la duración total de la estancia. Sólo los alojados en casas de alquiler gratuito se comportan de forma diferente, dada su menor edad y la mayor restricción presupuestaria a la que se enfrentan. Los propietarios de SR parecen mostrar, de este modo, una restricción presupuestaria más cercana a la de los que se alojan en casas y apartamentos de alquiler, por lo que también se enfrentarán a un coste de alojamiento que, aunque no se observa, está ahí, tal y como sugiere la ausencia de efectos de reasignación del gasto mostrada por la literatura (Boto-García y Baños- Pino, 2023; Eugenio-Martín y Inchausti-Sintes, 2016). Sin embargo, estos costes de alojamiento pueden amortiguarse de alguna manera en el caso de los visitantes con mayor poder adquisitivo, como aquellos con mayores niveles de renta, estudios y en edad laboral, tal y como muestran nuestros resultados. Este no sería el caso de los turistas jubilados de más de 65 años, siendo ambos hallazgos importantes del presente estudio con claras implicaciones para la gestión de destinos.

Volviendo a las hipótesis de nuestra investigación, **hemos aportado pruebas sobre la hipótesis H1,** siendo el gasto diario inferior para los turistas de SR frente a los más tradicionales en hoteles, como muestran las tablas 2 y 4, lo que lleva a no rechazar la H1. Sin embargo, este patrón cambia para los niveles de gasto total, donde las casas de SR, alquiladas y propias, lideran el ranking, junto con los hoteles de 5-4 estrellas, indicando la necesidad de

considerar la enorme heterogeneidad que rodea al mercado de SR cuando se busca caracterizar este amplio segmento turístico.

La **hipótesis H2 también es aceptada**, o no refutada, por los datos, dado que los usuarios de SR gratis, los propietarios de SR y viviendas alquiladas, e incluso los turistas en apartamentos oficiales, muestran comportamientos disímiles según las características del viaje y los perfiles personales. Entre ellos se incluyen factores como la temporada de visita elegida, las cuestiones inmobiliarias subyacentes al tipo de alojamiento vacacional perseguido, las restricciones presupuestarias y de tiempo, la tradición y experiencia en acudir al mismo destino, la distancia al destino y la frecuencia de las visitas, además de otras cuestiones de perfil. Todas estas características también pueden trasladarse a H1 cuando se comparan los turistas de hotel y los de SR, añadiendo pruebas a esta literatura aún escasa.

Las **hipótesis H3-H4-H5-H7 y H8 se** referían al papel desempeñado por la temporada y la frecuencia de la visita, la ubicación geográfica del alojamiento, la distancia recorrida hasta el destino (diferencias culturales y gastos de viaje incurridos), y el de la edad del turista (restricciones de tiempo y quizá de presupuesto), como factores relevantes que influyen en el nivel de gasto dentro de los segmentos de SR y en comparación con los turistas hoteleros. Para el caso de los turistas de SR, se han observado diferencias entre los propietarios de SR y otros segmentos de SR como los usuarios de FR libre y las viviendas alquiladas. En particular, **se ha observado neutralidad del gasto de los propietarios de SR en función de la estación del año (H3), la localización geográfica (H5), los turistas alemanes (H7), todas las frecuencias de la visita (H4), y el segmento de turistas de mayor edad (+65 años (H8))**. Todos estos resultados se convierten en claves a la hora de impulsar políticas que reduzcan los problemas de estacionalidad, a la vez que mejoren las aportaciones económicas de los turistas de SR en tiempos de envejecimiento de la población en el espacio de la UE.

Otros factores incluyen las oportunidades que surgen en cuanto a la reubicación de visitantes extranjeros, la atracción de inversiones inmobiliarias y la promoción de la proximidad cultural y los intercambios a nivel de destinos turísticos, que beneficiarán a la economía local incluso en periodos de temporada baja en los meses de invierno y otoño. De hecho, todas estas tendencias ya están presentes en los principales destinos costeros mediterráneos e insulares del país, impulsadas también por el cambio climático y las condiciones meteorológicas suaves (de la Vara et al., 2024). El apego al lugar, los lazos familiares y la tradición en acudir a destinos españoles refuerzan estos efectos positivos de los propietarios de SR que viajan con mayor frecuencia cada año, mostrando menores restricciones de tiempo en el caso de los jubilados (H6). A pesar de que este segmento de turistas podría presentar un menor gasto diario, también muestran patrones de gasto total relevantes como se observa en las Tablas 2, 4 y 5.

También se han observado diferencias de comportamiento entre todos los segmentos de SR y los turistas hoteleros tradicionales. Los mayores niveles de gasto de los visitantes en hoteles corresponden a aquellos que viajan a las islas, por motivos de trabajo, procedentes de Alemania, norte de Europa y resto del mundo, y con estudios terciarios, conformando un perfil específico de turismo de negocios al que dirigirse, como los emergentes nómadas digitales, por ejemplo.

En resumen, se aceptan todas las hipótesis, remarcando **la necesidad de tener en cuenta las diferencias entre los turistas de SR y los tradicionales, y entre el mismo grupo heterogéneo de SR**. Además, en la siguiente sección incluimos las conclusiones de la investigación.

5 Conclusiones y recomendaciones

La bibliografía sobre el turismo de segundas residencias es amplia y se ha revitalizado desde los años setenta y noventa del pasado siglo. El análisis del impacto económico del turismo de SR es una rama importante de este campo de investigación. Sin embargo, a pesar de su relevancia para la sostenibilidad económica de los destinos turísticos, todavía son escasos los estudios cuantitativos sobre el comportamiento del gasto de los turistas de SR y su comparación con el comportamiento de los visitantes más tradicionales de los turistas en hoteles.

A este respecto, quedan pendientes varias cuestiones que señala la literatura relacionada, como la necesidad de abordar la heterogeneidad de los tipos de SR existentes (casas alquiladas frente a casas propias), el carácter de los turistas de SR como residentes estacionales o verdaderos turistas, cómo influyen los efectos del destino y la especialización del producto en el comportamiento de gasto de los turistas, y el papel de otros factores como la frecuencia de las visitas y la duración de la estancia (vínculos personales y familiares), cómo influyen en el gasto la experiencia y el conocimiento del destino, o la influencia más general de las restricciones de tiempo y presupuesto.

El presente estudio se ha beneficiado de un rico conjunto de datos de más de 185000 cuestionarios a visitantes internacionales que visitan destinos españoles con diferentes perfiles y tipos de alojamiento. La disponibilidad de esta base de datos nos ha permitido analizar el comportamiento específico de segmentos de turistas de SR, incluidas las visitas a su propia residencia, a las viviendas de uso gratuito cedidas por familiares y amigos, o al alquiler vacacional de corta duración tipo *Airbnb*. También hemos comparado dicho comportamiento con el de los turistas alojados en otro tipo de viviendas vacacionales, como los apartamentos turísticos oficiales, y de forma más general con el de los turistas tradicionales en hoteles, albergues y campings, buscando diferencias en el comportamiento entre segmentos de turistas. Otra

novedad de la investigación ha consistido en centrarse en el comportamiento del turista extranjero, dado que los estudios de SR solían adoptar la perspectiva del residente o incluso la del visitante regional próximo.

Para obtener evidencia sobre todas estas cuestiones abiertas en la investigación de la SR, hemos estimado dos ecuaciones de gasto aplicando un procedimiento econométrico GMM-IV, una para el gasto medio diario del turista, la otra para el gasto total del viaje. Los principales **resultados han mostrado que surgen diferencias relevantes entre el colectivo SR de turistas extranjeros, y entre éstos y los turistas tradicionales, en cuanto a su comportamiento de gasto**. En particular, hemos observado que el **comportamiento de gasto de los propietarios de SR está muy influido por las características del perfil del visitante, sobre todo por cuestiones como la edad, el país de origen y el nivel de ingresos, lo que demuestra el papel de las restricciones presupuestarias y de tiempo en la configuración del gasto. A pesar de que los propietarios de SR gastan menos diariamente, son uno de los grupos que más gastan en los destinos, dadas sus estancias más largas y la mayor frecuencia de sus visitas anuales.** Todo ello hace que su contribución económica a los destinos sea relevante, desafiando las ideas previamente establecidas en esta literatura. Otras categorías de SR, como los que viven en casas alquiladas, los llamados alquileres de corta duración, bastante extendidos en los destinos actuales, también contribuyen significativamente en términos económicos, a pesar de algunas perturbaciones sociales negativas que se le atribuyen en los destinos turísticos.

Por otro lado, los turistas tradicionales, mayoritariamente alojados en hoteles, **muestran un gasto diario más elevado, pero con una duración de estancia limitada.** De hecho, hemos observado **que estos dos tipos de estilos de turismo que comparten el espacio de destino, el turista de SR y el turista de hotel, son básicamente modelos vacacionales diferentes, aunque complementarios**. **Mientras que el comportamiento del gasto en el turismo de SR se ve influido principalmente por las características del perfil del visitante, el turista tradicional muestra una influencia más marcada de las características del viaje a la hora de impulsar el gasto**.

De este modo, hemos identificado aportaciones económicas relevantes del turista de SR a los destinos, así como otros rasgos de comportamiento que favorecen la sostenibilidad económica de los lugares turísticos donde se ubican. **Entre ellas destaca su capacidad para mantener el nivel de gasto a lo largo de todo el año. Sus visitas también muestran frecuencias mucho más altas a lo largo del calendario anual, y permanecen periodos más largos en comparación con los turistas hoteleros tradicionales. Todo ello convierte a los turistas de SR en un objetivo deseable para los destinos desde el punto de vista económico. Además, sus**

vínculos sociales y familiares en los destinos, así como las cuestiones de apego al lugar, aumentan el capital social local, otro atributo positivo de este colectivo de turistas. Sin embargo, este conocimiento y experiencia del destino parece reducir sus niveles de gasto diario.

Otros resultados interesantes del presente estudio incluyen algunas pruebas sobre los costes económicos que parecen soportar los propietarios de SR (costes de alojamiento), y el ajuste económico similar observado en el gasto diario de **todos los turistas alojados en viviendas** (turistas de SR y de apartamentos oficiales), cuando prolongan la duración de sus estancias en los destinos, **lo que vuelve a cuestionar algunas pruebas anteriores que apuntaban a un comportamiento de gasto muy específico de los propietarios de SR.** De este modo, hemos observado que **mientras que los propietarios de SR de corta estancia se comportan de forma bastante similar a los turistas tradicionales, los de estancias largas y más frecuentes se acercan más a un comportamiento de residente estacional, a pesar de gastar bastante más que el residente puro**. **Este comportamiento también se ha observado en los turistas que residen en casas alquiladas y en apartamentos oficiales**, lo que constituye otra interesante aportación del presente estudio. Por último, se han contrastado varias hipótesis sobre el comportamiento de gasto de los turistas de SR, **incluyendo cómo las características geográficas y de especialización del destino, la temporada y la frecuencia de las visitas, los vínculos sociales en destino o el origen del turista determinan su gasto,** siendo todas ellas aceptadas.

Las recomendaciones del estudio incluyen la necesidad de que **los gestores públicos y privados de los destinos tengan en cuenta las verdaderas capacidades y contribuciones positivas que los turistas de SR pueden aportar a los destinos, más allá de algunos mensajes típicos instalados en el imaginario colectivo**. También **es importante ser conscientes de la heterogeneidad existente dentro del colectivo de turistas de SR** (viviendas libres o alquiladas, o propietarios de SR), y de los factores que mayoritariamente impulsan el gasto en el colectivo de turistas de SR y hoteleros tradicionales, **para maximizar los retornos económicos, y sociales, del turismo en los destinos.** Las oportunidades futuras de **aumentar las estancias y las opciones residenciales de los ciudadanos de la UE en los destinos turísticos** pueden incrementar sus niveles generales de sostenibilidad, redefiniendo también las economías locales en una Unión Europea cada vez más envejecida e integrada.

Referencias bibliográficas

Adamiak, C. (2016). Cottage sprawl: spatial development of second homes in Bory Tucholskie, Poland. *Landscape and Urban Planning*, 147, 96–106.

Aguiló, E., Rosselló, J. y Vila, M. (2017). Length of stay and daily tourist expenditure: a joint analysis. *Tourism Management Perspectives*, 21, 10-17,

Alfarhan, U. F., Nusair, K., Al-Azri, H., Al-Muharrami, S., y Hua, N. (2022). Measuring the effects of tourists' relative willingness to spend and third-degree price discrimination on inbound tourism expenditure differentials. *Tourism Economics*, 28(8), 2126-2153.

Back, A. y Marjavaara, R. (2017). Mapping an invisible population: the uneven geography of second-home tourism. *Tourism Geographies*, 19(4), 595-611.

Balfe, J.H. (1995) Passing it on: the inheritance of summer houses and cultural identity. *The American Sociologist,* 26, 29-40.

Baltaci, F. y Cevirgen, A. (2020). The impacts of second home tourism on socio-cultural and economic life: The residents' perspectives. *Journal of the Geographical Institute "Jovan Cvijic"*, 70(3), 273-288.

Boto-García, D. y Baños-Pino, J.F. (2023). The economics of second-home tourism: are there expenditure reallocation effects from accommodation savings? *Tourism Economics*, OnlineFirst. https://doi.org/10.1177/13548166231177555

Brida, J. G. y Scuderi, R. (2013). Determinants of tourist expenditure: A review of microeconometric models. *Tourism Management Perspectives*, 6, 28-40,

Brida, J. G., Lanzilotta, B., y Moreno, L. (2023). Compositional tourists' expenditure: modeling through Dirichlet regression. *Tourism Economics*, 29(6), 1442-1460.

Brida, J.G., Osti, L. y Santifaller, E. (2011). La segunda residencia y la necesidad de una planificación política. *Tourismos: Una revista internacional multidisciplinar de turismo*, 6(1), 141-163.

Caixabank Estudios (2020). Second homes in Spain: seaside or sierra?. https://www.caixabankresearch.com/en/sector-analysis/real-estate/second-homes-spain-seaside-or-sierra

Caixabank Investigación (2024). What does big data tell us about foreigners who spend long periods in Spain? https://www.caixabankresearch.com/en/sectoral-analysis/real-estate/what-does-big-data-tell-us-about-foreigners-who-spend-long-periods

Chen, J., y Bao, J. (2021). Chinese 'snowbirds' in tropical Sanya: Retirement migration and the production of translocal families. *Journal of Ethnic and Migration* Studies, 47(12), 2760-2777.

Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España (2024). *Estadística registral inmobiliaria*. Centro de Procesos Estadísticos, 2º Trimestre, (81). https://www.registradores.org/actualidad/portal-estadisticoregistral/estadisticas-de-propiedad

Coppock, J. T. (ed.) (1977). *Second Homes: Curse or Blessing?* Oxford: Pergamon.

Czarnecki, A., Dacko, A., y Dacko, M. (2021). Changes in mobility patterns and the switching

roles of second homes as a result of the first wave of COVID-19. *Journal of Sustainable Tourism*, 31(1), 149-167.

D'Urso, P., Disegna, M. y Massari, R. (2020). Satisfaction and Tourism Expenditure Behaviour. *Social Indicators Research,* 149, 1081-1106.

de la Vara, A., Cabos, W., Gutiérrez, C., Olcina, J., Matamoros, A., Pastor, F. Khodayar, S., y Ferrando, M. (2024). Climate change impacts on the tourism sector of the Spanish Mediterranean coast: medium-term projections for a climate services tool, *Climate Services*, 34, 100466. https://doi.org/10.1016/j.cliser.2024.100466

De-Juan-Vigaray, M. D., Garau-Vadell, J. B. y Sesé, A. (2021). Acculturation, shopping acculturation, and shopping motives of international residential tourists. *Tourism Management*, 83.

Del Pino Artacho, J. A. (2014). Segunda residencia y residencia móvil en España. *Pasos*, 12(1), 199-207.

Eugenio-Martín J. L. e Inchausti-Sintes, F. (2016). Low-cost travel and tourism expenditures. *Annals of Tourism Research*, 57, 140-159.

García-Sánchez, A., Fernández-Rubio, E. y Collado, M.D. (2013). Daily expenses of foreign tourists, length of stay and activities: evidence from Spain. *Tourism Economics*, 19(3), 613-630.

Gascón, J. (2012). The limitations of community-based tourism as an instrument of development cooperation: the value of the "Social Vocation of the Territory" concept. *Journal of Sustainable Tourism*, *21*(5), 716-731.

Gómez-Déniz, E., Pérez-Rodríguez, J. V., y Boza-Chirino, J. (2020). Modelling tourist expenditure at origin and destination. *Tourism Economics*, 26(3), 437-460.

Hall, C. M. (2014). Second home tourism: An international review. *Tourism Review International*, 18(3), 115-135.

Hall, C. M. y Müller, D. K. (2004) (eds.). *Tourism, Mobility and Second Homes: Between Elite Landscape and Common Ground*. Clevedon, Reino Unido: Channel View.

Hall, C. M. y Müller, D. K. (eds.) (2018). *The Routledge Handbook of Second Home Tourism and Mobilities*. Routledge, Nueva York.

Heo, C. Y., Blal, I. y Choi, M. (2019) What is happening in Paris?. Airbnb, hotels, and the Parisian market: A case study. *Tourism Management*, 70, 78-88,

Hilber, C. A. L. y Schöni, O. (2020). On the economic impacts of constraining second home investments. *Journal of Urban Economics*, 118.

Hiltunen, M. J., Pitkänen, K., Vepsäläinen, M., y Hall, C. M. (2013). Second home tourism in Finland: current trends and eco-social impacts. En *Second Home Tourism in Europe*, Z. Roca. Routledge, Nueva York.

Hoogendoorn, G., y Visser, G. (2010). The economic impact of second home development in small-town South Africa. *Tourism Recreation Research*, 35(1), 55-66.

Hui, A. (2008). Many homes for tourism: Re-considering spatializations of home and away in tourism mobilities. *Tourist Studies*, 8(3), 291-311.

INE Instituto Nacional de Estadística (2023). Encuesta de Características Esenciales de la Población y las Viviendas. Año 2021. Nota de prensa. https://www.ine.es/prensa/ecepov_2021_feb.pdf

INSEE Institut National de la Statistique et des Études Économiques (2021). Dos de cada tres segundas residencias son propiedad de un hogar de 60 años o más. Insee Première nº 1871. https://www.insee.fr/en/statistiques/5871479

Kou, L., Xu, H., y Hannam, K. (2017). Understanding seasonal mobilities, health and wellbeing to Sanya, China. *Social Science y Medicine*, 177, 87-99.

Lajer-Barón, A., López-Rodríguez, D. y San Juan L. (2024). El mercado de la. Vivienda residencial en España: evolución reciente y comparación internacional. *Documentos Ocasionales 2433*, Banco de España, Madrid.

Li, T., y Fan, C. C. (2020). Occupancy, usage and spatial location of second homes in urban China. *Cities*, 96, Artícle 102414.

Manning, W. G., y Mullahy, J. (2001). Estimating log models: to transform or not to transform? *Journal of Health Economics*, 20(4), 461-494.

Mantecón, A. (2017). El turismo residencial no existe. Revisión de un concepto y crítica de su función ideológica. *Cuadernos de Turismo*, 405-422.

Mantecón, A., y R. Huete (2011). Sociological insights on residential tourism: host society attitudes in a mature destination. *European Journal of Tourism Research* 4(2), pp. 109-122.

Marjavaara, R. y Müller, D. K. (2007). The development of second homes' assessed property values in Sweden 1991-2001. *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*, 7(3), 202-222.

Massidda, C., Piras, R., y Seetaram, N. (2022) Analysing the drivers of itemised tourism expenditure from the UK using survey data. *Annals of Tourism Research Empirical Insights*, 3(1). https://doi.org/10.1016/j.annale.2022.100037

Mazón, T., Delgado, E. y, Hurtado, J. H. (2013) Mortgaged Tourists: The Case of the South Coast of Alicante (Spain). En *Second Home Tourism in Europe*, Roca, Z. (ed.), pp. 33-52. Routledge, Nueva York.

Membrado, J. C., Huete, R. y Mantecón, A., (2016) Urban sprawl and Northern European residential tourism in the Spanish Mediterranean Coast, *Via@*, 2016-2(10).

Mika, M. (2012). Competitiveness of tourist destinations as a research problem in the geography of tourism – analytical assumptions behind the research model. *Prace Geograficzne*, 130, 91-105

Mottiar, Z. (2006). Holiday homeowners, a route to sustainable tourism development?. An economic analysis of tourist expenditure data. *Journal of Sustainable Tourism*, 14(6), 582-599.

Mudarra-Fernández, A. B., Carrillo-Hidalgo, I., y Pulido-Fernández, J. I. (2018). Factors influencing tourist expenditure by tourism typologies: a systematic review. *Anatolia*, 30(1), 18-34.

Müller, D. K. (2007). Second homes in the Nordic countries: between common heritage and exclusive commodity. *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*, 7(3), 193-201.

Opačić, V. T. y Mikačić, V. (2009). Second home phenomenon and tourism in the Croatian littoral – two pretenders for the same space? *Tourism: an international interdisciplinary journal*, 57(2), 155-175.

Palmer, A. y Mathel, V. (2010). Causes and consequences of underutilised capacity in a tourist resort development. *Tourism Management*, 31(6), 925-935.

Paris, C. (2008). Re-positioning second homes within housing studies: household investment, gentrification, multiple residence, mobility and hyper-consumption. *Housing, Theory and Society*, 26(4), 292-310.

Park, S., Woo, M. y Nicolau, J. L. (2020). Determinant factors of tourist expenses. *Journal of Travel Research*, 59(2), 267-280.

Pellegrini, A., Sarman, I. y Maggi, R. (2021). Understanding tourists' expenditure patterns: a stochastic frontier approach within the framework of multiple discrete-continuous choices. *Transportation,* 48, 931-951.

Perles-Ribes, J. F., Ramón-Rodríguez, A. B. y Such-Devesa, M. J. (2018). Second homes vs. residential tourism: a research gap. *Tourism: an international interdisciplinary journal*, 66(1), 104-107.

Raun, J., Järv, O., Okkonen, P., Rantanen, M., Hyyryläinen, T., Ryynänen, T., y Toivonen, T. (2022). New avenues for second home tourism research using big data: prospects and challenges. *Current Issues in Tourism*, *26*(6), 890-902.

Risi, M. (2007). Vacation home culture at 1,000 meters. The thirty-something generation in Engelberg, Switzerland. *Journal of European Ethnology*, 37(1-2), 26-34.

Roca, M. N., Roca, Z. y Oliveira, J. A. (2011) Features and impacts of second homes expansion: the case of the Oeste Region, Portugal. *Hrvatski Geografski Glasnik,* 73(2), 111-128.

Roca, Z. (2013) Introduction. In Z. Roca (ed.) *Second Home Tourism in Europe. Lifestyle issues and policy responses*. ASRgate.

Rovira Soto, M. T. y Antón Clavé, S., (2018) The role of second homes in a Mediterranean coastal mass tourism destination. En C. M. Hall y D. K. Müller (eds.) *The Routledge Handbook of Second Home Tourism and Mobilities*, 27-38. Routledge, Nueva York

Santos Silva, J. M. C., y Tenreyro, S. (2006). The log of gravity. *The Review of Economics and Statistics*, 88 (4), 641-658.

Sheard, N. (2019). Vacation homes and regional economic development. *Regional Studies*, 53(12), 1696-1709.

Smolčić Jurdana, D., y Soldić Frleta, D. (2016). Satisfaction as a determinant of tourist expenditure. *Current Issues in Tourism*, *20*(7), 691-704.

Thrane, C. (2015). On the relationSRip between length of stay and total trip expenditures: a case study of instrumental variable (IV) regression analysis. *Tourism Economics*, 21(2), 357-367.

Windmeijer, F. A. G., y Santos Silva, J. M. C. (1996). Estimation of count data models with endogenous regressors; an application to demand for health care. Sonderforschungsbereich 386, *Discussion Paper 20*. https://doi.org/10.5282/ubm/epub.1423

Wong, I. A., y Zhao, W. M. (2016). Exploring the effect of geographic convenience on repeat visitation and tourist spending: the moderating role of novelty seeking. *Current Issues in Tourism*, *19*(8), 824-844.

Wu, Y., Xu, H., y Lew, A. (2015). Consumption-led mobilized urbanism: Socio-spatial separation in the second-home city of Sanya. *Mobilities*, 10(1), 136-154.

Wyman, D., Mothorpe, C., y McLeod, B. (2020). Airbnb and VRBO: the impact of SRort-term tourist rentals on residential property pricing. *Current Issues in Tourism*, 25(20), 3279-3290.

Yi Yang, Y., Whitford, M. y Lockstone-Binney, L. (2024). Reconceptualising urban space with second home tourism: the emergence of an urban second-home tourism enclave. *Annals of Tourism Research*, 105, https://doi.org/10.1016/j.annals.2023.103708

Zaninetti, J. M. (2013). Vacation homes in France since 1962. En Z. Roca (ed.), *Second Home Tourism in Europe*, pp. 141-164. Routledge, Nueva York.

Apéndice Estadístico

Tabla A1. Comportamiento del gasto diario y total de los turistas en comparación con los propietarios de segundas residencias

	Gasto medio diario					Gasto total				
	Propietarios de SR	Casa FR gratuita	Casa alquilada	Apartamento turístico	Resto de Alojamientos	Propietarios de SR	Casa FR gratuita	Casa alquilada	Apartamento turístico	Resto de Alojamientos
ln_días	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+
CARACTERÍSTICAS DEL VIAJE										
TEMPORADA										
Invierno					+		-	-		+
Primavera		-					-	-		
Otoño		-			+		-	-		
DESTINO										
Mediterráneo	+		-			-		-	-	
Región septentrional	+			+	-				+	
Islas			+		+		+			+
PROPÓSITO										
Ocio		-	-					-		+
Trabajo				+	+				+	+
Estudios		-			+					+
Personal										+
ACTIVIDADES										
Deportes				-						-
Cultura		-					-			
VFR		-			-		-			
FRECUENCIA DE LA VISITA										
Semanal		-			-					-
Anualmente					-		+			-
Menos de 1 al año		+					+			
PERFIL DEL TURISTA										
PAÍS DE ORIGEN										
Alemania					+					+
Francia	-			-		-				
Reino Unido	-					-		-		
Norte de Europa	+	+				+	+	+		+
Resto del mundo	+	+				+	+	+		+
EDAD										
Edad 25-44 años	+					+				
Edad 45-64 años	+					+				
Edad superior 65 años					-					
EDUCACIÓN										
Secundaria							+	-	+	
Terciario	+						+		+	+
INGRESOS										
Renta alta		+	+				+	+		
GENERO										
masculino					-				+	-