vinetur

Los apartamentos turísticos concentran el 52,1% del mercado extrahotelero en España

GuestReady prevé ocupaciones de hasta el 92% este verano en Valencia, Málaga, Cádiz y Barcelona

miércoles 24 de junio de 2026



Los apartamentos turísticos concentraron en 2025 el 52,1% de las pernoctaciones del alojamiento extrahotelero en España, por delante de campings, alojamientos rurales y albergues, según un informe elaborado por GuestReady con datos oficiales y fuentes

sectoriales. La compañía sostiene que esta modalidad gana peso entre viajeros que priorizan espacio, cocina, privacidad y autonomía, en especial familias, grupos y estancias más largas.

El análisis sitúa al hotel como formato principal del mercado turístico reglado medido por el INE. En 2025, los hoteles registraron 366,7 millones de pernoctaciones, frente a 146,3 millones del alojamiento extrahotelero. Eso equivale a una cuota aproximada del 71,5% para el hotel dentro del conjunto analizado por la firma.

GuestReady plantea que la diferencia entre modalidades no se limita a la división entre hotel y no hotel, sino que responde a usos distintos del viaje. Por un lado, sitúa al hotel en segmentos ligados al servicio y la estandarización. Por otro, encuadra a apartamentos turísticos, apartahoteles y viviendas de uso turístico en una demanda más vinculada al espacio y la flexibilidad.

En el caso del hotel, la compañía señala que sigue siendo la opción más extendida entre el turista internacional, urbano, de negocio, prémium y de corta estancia. En 2025, las pernoctaciones hoteleras de no residentes aumentaron un 1,6%, mientras que las de residentes bajaron un 0,2%, lo que refuerza el peso del viajero extranjero en esta modalidad.

Dentro de ese segmento, GuestReady cifra en 1.834 euros el gasto por viaje del turista prémium internacional y en 655 euros el gasto diario, con una estancia media de 2,8 noches. La firma añade que este perfil se concentra cada vez más en cultura, negocios y destinos urbanos, con Madrid y Barcelona como polos principales del hotel urbano vinculado a viajes de trabajo, escapadas urbanas y grandes eventos.

Frente a ese patrón, el apartamento turístico aparece como la modalidad líder del extrahotelero. GuestReady indica que su demanda responde sobre todo a viajeros internacionales, con estancias más largas y una presencia fuerte en destinos insulares y costeros. Canarias se mantuvo como principal destino en esta categoría, con Reino Unido como primer mercado emisor.

La empresa vincula ese avance a un cambio en las preferencias de parte de la demanda. Según su análisis, quienes optan por apartamento turístico buscan más superficie, posibilidad de cocinar, mayor privacidad y una estancia con más autonomía que la que ofrece el hotel tradicional.

Esa tendencia también se refleja en las previsiones de la compañía para la campaña de verano de 2026. Entre junio y agosto, GuestReady prevé cerca de 4.500 reservas para alojar a 12.000 huéspedes en los 440 pisos que gestiona en España. De ese total, 2.000 serán niños, de acuerdo con las estimaciones de la empresa.

La presión de la demanda se concentra, según la compañía, en destinos de costa. GuestReady registra picos de ocupación de hasta el 92% en Valencia, Málaga, Cádiz y Barcelona. En cuanto al origen de los clientes, el huésped español representa el 37% de las reservas, seguido por italianos, británicos, franceses y alemanes.

El informe también insiste en separar con precisión las distintas figuras alojativas. GuestReady subraya que una vivienda de uso turístico no equivale a un apartamento turístico ni a un apartahotel. Mientras el apartamento turístico es un establecimiento registrado y el apartahotel forma parte del universo hotelero, la vivienda de uso turístico depende de definiciones autonómicas variables.

En esa categoría, la compañía describe una demanda centrada principalmente en familias y parejas. Sus datos sitúan la reserva media en 5,5 noches para 3,9 personas, con un gasto de estancia de 139,5 euros por persona y noche.

La segmentación también alcanza al resto del extrahotelero. GuestReady señala que el camping se asocia al turismo familiar, la costa y estancias de alrededor de cinco noches. El alojamiento rural, en cambio, aparece más ligado al viajero nacional, al interior peninsular y a escapadas de entre dos y tres noches.

La distribución territorial refuerza esa especialización. Según el análisis, Canarias sobresale en apartamento turístico y turismo internacional de estancia larga; Cataluña lidera el camping; Castilla y León encabeza el turismo rural; y Madrid actúa como nodo de hotel urbano, negocio y albergues. En paralelo, la vivienda de uso turístico presenta una penetración especialmente alta sobre el parque residencial en Canarias, Málaga,

Girona y Baleares.

GuestReady sostiene que esa geografía muestra que cada modalidad cumple una función distinta según el territorio. El hotel se vincula a grandes flujos urbanos y vacacionales; el apartamento turístico, a islas y costa internacional; el camping, a la costa mediterránea y al viaje en vehículo; el rural, al interior y la proximidad; y la vivienda de uso turístico, a destinos costeros, insulares y centros históricos urbanos.

La compañía considera que el debate regulatorio debe apoyarse en una información más completa. A su juicio, todavía faltan series homogéneas sobre perfil de huésped, gasto en destino, empleo y externalidades por modalidad, en especial en viviendas de uso turístico, apartahoteles, hostales y pensiones.

Lorenzo Ritella, Country Manager de GuestReady en España, afirma que el mercado turístico español es cada vez más diverso y que cada modalidad responde a necesidades distintas según el perfil del viajero, la duración de la estancia y el territorio. Por eso, defiende que cualquier debate sobre regulación debe partir de datos comparables y de una lectura segmentada del mercado.

Desde la empresa apuestan por un modelo de gestión más profesional, transparente y basado en datos, con el objetivo de mejorar la trazabilidad, adaptar cada modalidad a la demanda real y compatibilizar el crecimiento turístico con la calidad del servicio y una regulación eficaz.