Estudi d'HUTs capacitat municipal

Ajuntament de l'Escala

Ajuntament de L'Escala



@jaumemarin

Jaume Marín Rabiol

Març 2026

Finançat per la Unió Europea NextGenerationEU

Pla de Recuperació, Transformació i Resiliència

Next Generation Catalunya

Generalitat de Catalunya

Índex

1. Introducció 02
2. Presentació de la destinació 08
3. La demanda turística a l'Escala 14
4. Descripció de l'oferta d'allotjament 23
4.1. Oferta d'allotjament reglat sense HUTS 23
4.2. Capacitat d'absorbir la demanda turística 29
5. El rol dels HUTs a l'Escala 34
5.1. Dades oficials registre d'HUTs Generalitat de Catalunya 35
5.2. Estimació HUTs del Instituto Nacional de Estadística 41
5.3. Dades de l'oferta i demanda dels HUTs a l'Escala 47
5.3.1. Dades de l'oferta dels HUTs 48
5.3.2. Dades de la demanda dels HUTs 54
5.3.3. Ingressos i demanda de persones dels HUTs a l'Escala 57
5.4. Posicionament competitiu territorial del sector dels HUTs de l'Escala 61
6. Context Normatiu dels HUTs 67
6.1. Definició legal i configuració jurídica de l'habitatge d'ús turístic 68
6.2. Règim d'habilitació i títol habilitant 68
6.3. El Decret Llei 3/2023 i les seves implicacions per a L'Escala 69
6.4. Obligació de registre documental de viatgers 72
6.5. Règim fiscal dels habitatges d'ús turístic 73
6.6. Règim sancionador 75
7. Conclusions de l'activitat dels HUTs al municipi i el seu impacte 76
7.1. Les Idees Força dels HUTs a l'Escala 77
7.2. Proposta d'estratègia i accions a portar a terme 81

Finançat per la Unió Europea NextGenerationEU
Pla de Recuperació, Transformació i Resiliència
Next Generation Catalunya
Generalitat de Catalunya

Introducció

// Apartat 1



L'ordenació dels **habitatges d'ús turístic** (HUTs) s'ha convertit en una de les qüestions centrals de la política turística i residencial de molts municipis de Catalunya. En destinacions amb una forta especialització turística i una elevada presència de segona residència, com és el cas de **L'Escala**, la gestió d'aquesta activitat no només afecta el funcionament del sistema d'allotjament turístic, sinó també l'equilibri entre usos turístics i residencials i, en última instància, el model de desenvolupament del municipi a mitjà i llarg termini.

El municipi de **L'Escala** afronta una de les decisions de política pública local més rellevants de les darreres dècades: definir com regular els **habitatges d'ús turístic (HUTs)** en el marc d'un nou ordenament jurídic que, per primera vegada en la història recent de Catalunya, atorga als ajuntaments capacitat real per decidir **on, quants i en quines condicions poden operar aquests allotjaments dins del seu terme municipal.**

Fins al **novembre de 2023**, la regulació dels HUTs era, en gran mesura, aliena a la voluntat municipal. El règim de **comunicació prèvia** establert per la normativa turística catalana permetia que qualsevol propietari que complís els requisits tècnics iniciés l'activitat sense que l'Ajuntament pogués intervenir-hi de manera significativa. Aquest model regulatori, combinat amb dècades de desenvolupament urbanístic orientat a la **segona residència i a l'habitatge vacacional**, ha propiciat la consolidació d'un parc molt ampli d'habitatges susceptibles d'ús turístic.

En el cas de L'Escala, aquest procés ha culminat amb l'existència de **més de 3.200 HUTs registrats**, una xifra que situa el municipi com **la sisena destinació de Catalunya per volum d'habitatges turístics**, molt per davant de municipis amb una dimensió demogràfica notablement superior. Aquesta realitat s'inscriu en un model territorial caracteritzat per una elevada presència d'habitatges no principals i per un desenvolupament turístic estretament vinculat al parc residencial existent.

Aquest escenari ha canviat radicalment amb l'aprovació del **Decret Llei 3/2023, de 7 de novembre**, que introdueix un nou marc regulador dels habitatges d'ús turístic a Catalunya. La inclusió de **L'Escala** en l'annex dels **262 municipis afectats per la norma** ha comportat la suspensió immediata de la tramitació de noves llicències d'HUT i l'obertura d'un procés obligatori d'adaptació del planejament urbanístic municipal. Aquest procés haurà de culminar amb la definició d'un **model propi de regulació**, basat en criteris de zonificació, compatibilitat entre usos i capacitat de càrrega del territori.

La constitucionalitat d'aquesta norma ha estat confirmada per la **Sentència del Tribunal Constitucional 64/2025**, que consolida definitivament el nou marc competencial i obliga els municipis afectats a abordar la regulació dels HUTs mitjançant instruments de planificació urbanística i turística.

És en aquest context de **canvi normatiu profund, oportunitat estratègica i urgència tècnica i política** que s'emmarca el present estudi. L'Ajuntament de L'Escala impulsa aquest treball amb l'objectiu de disposar d'una **base analítica sòlida, rigorosa i documentada** sobre la qual fonamentar les decisions que definiran el model de gestió dels HUTs al municipi durant les properes dècades.

Objecte de l'estudi

L'objecte d'aquest estudi és **analitzar de manera integral el paper dels habitatges d'ús turístic en el sistema turístic, econòmic i territorial de L'Escala**, amb la finalitat de proporcionar els elements de diagnòstic i les orientacions estratègiques necessàries per a la presa de decisions en matèria de regulació d'aquesta activitat.

L'anàlisi parteix d'una premissa essencial: els HUTs no poden ser interpretats de manera aïllada, sinó que han de ser analitzats **en relació amb el conjunt del sistema turístic i residencial del municipi.** En aquest sentit, el treball aborda el fenomen des de quatre dimensions principals.

En primer lloc, la **dimensió turística**, analitzant el paper dels HUTs dins del sistema d'allotjament del municipi i la seva funció en l'absorció de la demanda turística, especialment durant els mesos de temporada alta, quan l'oferta reglada tradicional —hotels, càmpings i apartaments turístics— presenta una capacitat limitada per donar resposta al volum de visitants que rep la destinació.

En segon lloc, la **dimensió econòmica**, examinant el pes dels HUTs en la generació d'ingressos, l'activitat empresarial associada i la seva contribució a la dinamització de l'economia local, així com el posicionament competitiu de L'Escala en relació amb les principals destinacions turístiques catalanes.

En tercer lloc, la **dimensió normativa**, amb una revisió del marc legal vigent i de les obligacions que se'n deriven tant per als titulars dels habitatges com per a l'administració local, incloent les implicacions específiques del Decret Llei 3/2023 i del nou context regulador.

Finalment, l'estudi incorpora una **dimensió estratègica**, orientada a identificar possibles línies d'actuació que permetin a l'Ajuntament avançar cap a un model de gestió activa dels HUTs basat en criteris de **qualitat, ordenació territorial i sostenibilitat.**



DIMENSIÓ TURÍSTICA



DIMENSIÓ ECONÒMICA



DIMENSIÓ NORMATIVA



DIMENSIÓ ESTRATÈGICA

Fonts d'informació i metodologia

Un dels elements metodològics centrals d'aquest estudi és la **triangulació de fonts d'informació complementàries**, que permet superar les limitacions de cada registre individual i oferir una imatge més completa i precisa del funcionament real del sector. Les fonts utilitzades inclouen, en primer lloc, el **Registre de Turisme de Catalunya (RTC)** de la Generalitat, que permet identificar el nombre d'habitatges d'ús turístic legalment registrats al municipi i la seva capacitat potencial d'allotjament.

En segon lloc, s'incorporen les dades del **sistema DATUR**, basades en informació de mobilitat turística procedent de la telefonia mòbil. Aquesta font permet estimar el **volum real de visitants que rep el municipi**, així com la seva distribució mensual i el seu origen geogràfic durant els anys 2023, 2024 i 2025.

En tercer lloc, s'utilitza l'**Estadística experimental d'habitatges d'ús turístic de l'INE**, que analitza el nombre d'habitatges que es troben efectivament comercialitzats en les principals plataformes digitals de lloguer turístic.

Aquestes dades es complementen amb informació procedent de **fonts especialitzades de mercat basades en web scraping de plataformes digitals**, que permeten analitzar amb major detall aspectes com els nivells d'ocupació, els preus, els ingressos estimats o les característiques de l'oferta activa.

Finalment, l'estudi incorpora dades del **Cens de Població i Habitatges 2021 de l'INE**, que permeten contextualitzar el pes dels HUTs dins l'estructura del parc residencial del municipi, així com una revisió exhaustiva del **marc normatiu aplicable**, des de la Llei de Turisme de Catalunya fins a les modificacions legislatives més recents.

La combinació d'aquestes fonts permet construir una anàlisi basada en dades contrastades i en una aproximació metodològica que combina **informació administrativa, estadística i de mercat.**

Estructura de l'estudi

El document s'organitza en diversos apartats que progressen des de la contextualització general fins a les conclusions i orientacions estratègiques.

L'estudi s'inicia amb una **presentació de la destinació turística de L'Escala**, que descriu el seu context territorial, els principals recursos naturals i patrimonials i el model turístic que ha configurat el municipi al llarg de les darreres dècades.

Posteriorment, s'analitza la **demanda turística**, incloent el volum de visitants, la seva distribució al llarg de l'any, el grau d'estacionalitat i l'origen geogràfic dels turistes, tant de l'àmbit estatal com internacional.

A continuació, s'examina **l'oferta d'allotjament reglada** del municipi —hotels, càmpings i apartaments turístics— i la seva capacitat real d'absorció de la demanda turística.

El nucli central de l'estudi se centra en l'anàlisi del **sector dels habitatges d'ús turístic**, incloent el volum del parc registrat, la seva distància respecte al nombre d'habitatges realment comercialitzats, les característiques del mercat i el posicionament de L'Escala en relació amb altres destinacions turístiques catalanes.

Finalment, el document conclou amb una **síntesi diagnòstica i una proposta d'orientacions estratègiques** que permetin avançar cap a un model de gestió dels HUTs coherent amb els objectius de sostenibilitat, equilibri territorial i qualitat turística del municipi.

Cal remarcar que aquest estudi no pretén ser un diagnòstic tancat, sinó una **eina de suport a la presa de decisions públiques**. Les dades i les anàlisis que conté han de servir com a base per a un procés de reflexió tècnica i política que impliqui el conjunt de l'organització municipal, així com els principals actors econòmics i socials vinculats al sector turístic.

La finestra d'oportunitat que obre el **Decret Llei 3/2023** és única i limitada en el temps. Els habitatges d'ús turístic amb títol habilitant vigent disposen d'un règim transitori que expira el **novembre de 2028**. Arribar a aquesta data sense un marc de regulació propi significaria perdre una oportunitat històrica per ordenar un sector que representa una part molt significativa de la capacitat d'allotjament del municipi i un dels pilars fonamentals de la seva economia.

Aquest estudi no es limita a oferir una fotografia estàtica de la situació actual dels habitatges d'ús turístic al municipi. Més enllà del diagnòstic, el treball identifica **les principals dinàmiques que expliquen el funcionament del sector**, analitza el seu encaix dins el model turístic i residencial de L'Escala i formula **un conjunt d'idees força i orientacions estratègiques** que poden servir de base per a la definició d'un model propi de gestió dels HUTs.

En aquest sentit, el document es concep com una **eina per a la presa de decisions públiques**, que combina l'anàlisi de dades amb una lectura estratègica orientada a l'acció. Les conclusions finals es concreten en un **full de ruta amb línies d'actuació prioritàries**, pensades per facilitar a l'Ajuntament l'ordenació progressiva del sector amb criteris de sostenibilitat territorial, qualitat turística i compatibilitat amb l'ús residencial del municipi.

Presentació de la destinació

// Apartat 2

El municipi de **L'Escala,** situat a la comarca de l'**Alt Empordà** i integrat dins l'àmbit turístic de la **Costa Brava**, és una destinació amb una llarga trajectòria vinculada al mar, a les activitats pesqueres i al desenvolupament turístic. Històricament, el municipi ha mantingut una relació estreta amb el litoral i amb les activitats econòmiques vinculades al mar, fet que ha contribuït a configurar la seva identitat i a marcar l'evolució del seu model econòmic i territorial.

La seva ubicació al litoral empordanès, en un entorn caracteritzat per la combinació de paisatges marins, espais naturals i elements patrimonials de gran valor, ha afavorit la consolidació progressiva d'un model turístic basat principalment en l'atractiu del litoral i en la complementarietat de recursos naturals, culturals i gastronòmics. Aquesta combinació ha permès posicionar L'Escala com una destinació amb una oferta variada, capaç d'atreure visitants amb motivacions diverses.

El municipi disposa de més de **7 km de costa**, amb una gran diversitat de paisatges litorals que inclouen **platges de sorra, cales rocoses i espais naturals**. Aquesta varietat de paisatges configura un litoral heterogeni que permet la coexistència d'espais amb una elevada intensitat d'ús turístic amb altres àrees de caràcter més natural i tranquil.

Entre els principals espais del litoral destaquen la **platja de Riells, la platja de les Barques, les platges d'Empúries, Cala Montgó i el Portitxol**, que ofereixen tipologies d'ús i experiències diverses per als visitants. Alguns d'aquests espais estan més orientats al turisme familiar i disposen d'una oferta consolidada de serveis, mentre que d'altres presenten un caràcter més paisatgístic i natural.

La seva posició territorial és també especialment rellevant per la proximitat a dos espais naturals protegits de gran valor ambiental: el **Parc Natural dels Aiguamolls de l'Empordà i el Parc Natural del Montgrí, les Illes Medes i el Baix Ter.** Aquesta ubicació reforça el potencial del municipi per combinar el turisme litoral amb activitats vinculades **a la natura, el paisatge i el turisme actiu**, i permet integrar l'oferta turística del municipi dins d'un entorn territorial de gran interès ecològic i paisatgístic.



Distribució geogràfica interna

La configuració urbana de **L'Escala** es caracteritza per una estructura territorial diversa, formada per diferents **nuclis urbans i urbanitzacions** que reflecteixen l'evolució històrica i turística del municipi. D'una banda, el **nucli antic**, situat al voltant del front marítim tradicional i del port, concentra una part important del patrimoni històric i de la identitat marinera de la població. Aquest àmbit es caracteritza per una trama urbana més compacta, amb carrers estrets i edificacions de tipologia tradicional, així com per la presència d'habitatges que històricament han estat vinculats a la població resident, tot i que en les darreres dècades també s'hi ha incorporat progressivament l'ús turístic i de segona residència.

En paral·lel, el municipi ha experimentat un creixement urbanístic associat al desenvolupament turístic, amb la consolidació de diferents **urbanitzacions i àrees residencials** distribuïdes principalment al llarg del litoral i en zones properes al mar. Espais com **Riells, Montgó** o altres sectors residencials del municipi presenten una estructura urbana més oberta i amb una presència significativa d'habitatges unifamiliars, apartaments i segones residències orientades a l'ús vacacional. Aquesta diversitat de teixits urbans genera també diferències en el **perfil del parc d'habitatges**, amb una major presència d'habitatge permanent en determinats sectors del nucli històric i una concentració més elevada d'habitatges d'ús temporal o turístic en algunes urbanitzacions i àrees residencials desenvolupades durant el creixement turístic del municipi.

Aquesta distribució territorial dels diferents tipus d'habitatge és un element rellevant per entendre el funcionament del **sistema turístic local** i la implantació dels **habitatges d'ús turístic** dins el municipi.

Al mateix temps, L'Escala manté una identitat fortament vinculada a la seva **tradició marinera**, que forma part del caràcter del municipi i contribueix a configurar una imatge turística diferenciada dins del conjunt de destinacions de la Costa Brava. Aquesta identitat es reflecteix tant en el paisatge urbà del municipi com en elements culturals, gastronòmics i patrimonials vinculats a la història marítima i pesquera de la localitat.



Recursos turístics principals

L'atractiu turístic de L'Escala es fonamenta en una combinació de **recursos naturals, patrimonials i culturals** que configuren la base de la seva oferta turística. La presència simultània d'elements patrimonials de primer ordre, paisatges litorals singulars i una identitat cultural fortament vinculada al mar contribueixen a generar una proposta turística amb un alt valor diferencial dins el conjunt de la Costa Brava.

Un dels principals actius del municipi és el **jaciment arqueològic d'Empúries**, un dels conjunts arqueològics més importants de Catalunya i un dels principals pols d'atracció turística de la zona. Aquest espai integra les restes de la ciutat grega i romana i permet comprendre el paper històric del territori com a punt de contacte entre cultures mediterrànies. El jaciment es complementa amb el **Museu d'Arqueologia de Catalunya – Empúries**, que actua com a centre d'interpretació i difusió del patrimoni arqueològic i que reforça el valor cultural i educatiu d'aquest recurs.

A més d'aquest recurs patrimonial de primer ordre, el municipi disposa d'altres elements que contribueixen a enriquir l'experiència turística i a ampliar el ventall d'interessos dels visitants:

1. **El nucli històric de L'Escala**, vinculat a la tradició marinera del municipi i caracteritzat per una trama urbana amb carrers estrets i edificacions tradicionals relacionades amb l'activitat pesquera.
2. **L'Església de Sant Pere**, element destacat del patrimoni religiós local i punt central del nucli antic.
3. **El Museu de l'Anxova i de la Sal (MASLE)**, dedicat a la història pesquera del municipi i a la tradició de la salaó, una activitat econòmica que ha tingut un paper rellevant en la configuració de la identitat local.
4. **L'Alfolí de la Sal**, antic magatzem de sal rehabilitat com a espai cultural i equipament municipal destinat a activitats culturals i expositives.
5. **La Casa natal de Caterina Albert (Víctor Català)**, vinculada a una figura destacada de la literatura catalana i que forma part del patrimoni cultural del municipi.

Aquests recursos patrimonials es complementen amb el **paisatge litoral**, els espais naturals de l'entorn i la identitat gastronòmica del municipi, especialment vinculada als productes del mar. La combinació d'aquests elements contribueix a configurar una base sòlida per al desenvolupament turístic i permet articular una oferta que combina **cultura, paisatge, gastronomia i experiències vinculades al territori.**

El model turístic

El desenvolupament turístic de L'Escala s'ha basat històricament en el **turisme de sol i platja**, vinculat a l'atractiu del litoral i a la presència d'un parc important de segones residències. Les característiques del litoral, la qualitat ambiental de l'entorn i la consolidació progressiva de serveis turístics han afavorit la configuració d'un model orientat principalment al turisme vacacional, especialment durant la temporada d'estiu.

Aquest model s'ha desenvolupat en paral·lel al creixement urbanístic del municipi i a la transformació d'algunes àrees del territori en espais vinculats a l'activitat turística. La presència d'un parc important de segones residències ha tingut un paper destacat en aquest procés, contribuint a ampliar la capacitat d'acollida de la destinació i a consolidar L'Escala com un lloc de vacances habitual per a nombrosos visitants.

Amb el pas del temps, aquest model s'ha anat complementant amb altres productes i experiències turístiques que contribueixen a diversificar l'oferta de la destinació, com el **turisme cultural, el turisme gastronòmic o el turisme actiu** vinculat al medi natural. La posada en valor de recursos patrimonials com el jaciment d'Empúries, la promoció de la gastronomia local o el desenvolupament d'activitats vinculades al litoral i a l'entorn natural han ampliat progressivament el ventall d'experiències disponibles per als visitants.

Una de les característiques del model turístic local és el pes rellevant del **turisme residencial**, que ha tingut un paper important en el desenvolupament urbanístic del municipi i en la configuració del parc d'allotjament turístic. Aquest fenomen s'ha traduït en una presència significativa d'habitatges destinats a ús vacacional, molts dels quals s'utilitzen de manera estacional o es destinen al lloguer turístic durant determinats períodes de l'any.

Aquest model ha contribuït a consolidar L'Escala com una destinació amb una elevada capacitat d'acollida i amb una presència destacada de visitants recurrents, que sovint mantenen una relació continuada amb el municipi al llarg dels anys.

Al mateix temps, el municipi afronta alguns **reptes vinculats al desenvolupament turístic,** entre els quals destaca la **estacionalitat**, amb una concentració significativa de visitants durant els mesos d'estiu. Aquesta concentració temporal de l'activitat turística pot generar pressió sobre determinats serveis, infraestructures i espais públics durant els períodes de màxima afluència.

En aquest context, diverses iniciatives municipals han plantejat la necessitat d'avançar cap a un **model turístic més equilibrat i sostenible**, basat en la diversificació de l'oferta, la posada en valor dels recursos del territori i la millora de la qualitat de l'experiència turística. Aquest enfocament també inclou la voluntat de reduir la dependència de la temporada alta i d'afavorir una distribució més equilibrada de l'activitat turística al llarg de l'any.

L'oferta turística a l'Escala

L'Escala disposa d'una **oferta turística consolidada**, amb una àmplia varietat de serveis i activitats orientades als visitants.

Pel que fa a l'oferta d'allotjament, el municipi compta amb diferents tipologies que permeten donar resposta a diversos perfils de demanda turística:

- **Hotels i establiments hotelers.**
- **Càmpings**, amb una presència destacada dins l'oferta turística local.
- **Apartaments turístics.**
- **Habitatges d'ús turístic (HUTs).**

Aquesta diversitat d'allotjaments configura una capacitat d'acollida rellevant per a una destinació de les dimensions del municipi.
En paral·lel, el municipi compta amb una xarxa extensa de **restaurants, bars i establiments de restauració**, així com amb comerços i serveis vinculats al turisme. La gastronomia té un paper destacat dins l'oferta local, especialment a través de productes vinculats al mar.

L'Escala és especialment reconeguda per la producció **d'anxoves**, un producte que forma part de la identitat del municipi i que ha esdevingut un dels principals reclams gastronòmics de la destinació.

Pel que fa a les **activitats turístiques, el municipi disposa també d'empreses especialitzades en activitats nàutiques**, visites guiades, activitats culturals i altres experiències vinculades al territori.

El **Club Nàutic de l'Escala** és un dels equipaments destacats en l'àmbit de les activitats esportives i recreatives vinculades al mar.



El paper dels habitatges d'ús turístic

En el marc del model turístic de L'Escala, els **habitatges d'ús turístic (HUTs)** han adquirit un paper especialment rellevant dins el sistema d'allotjament de la destinació.

Aquesta tipologia d'allotjament està estretament vinculada al desenvolupament del **turisme residencial** i a la presència d'un parc significatiu de **segones residències al municipi.**

En els darrers anys, els HUTs s'han consolidat com una de les modalitats d'allotjament amb més pes dins la capacitat turística del municipi, amb **més de 3.300 habitatges registrats.**

La seva presència té un impacte directe en diferents dimensions de la destinació, com ara el **mercat de l'habitatge, la distribució territorial de l'activitat turística o la gestió dels fluxos de visitants.**

Per aquest motiu, l'anàlisi dels HUTs esdevé una qüestió central per comprendre el funcionament actual del sistema turístic de L'Escala i per plantejar possibles **estratègies de gestió i planificació** orientades a garantir l'equilibri entre activitat turística, qualitat de vida de la població resident i sostenibilitat del model de destinació.

Els apartats següents d'aquest informe se centraran específicament en l'estudi de la **distribució, evolució i impacte dels habitatges d'ús turístic** al municipi.

La demanda turística a l'Escala

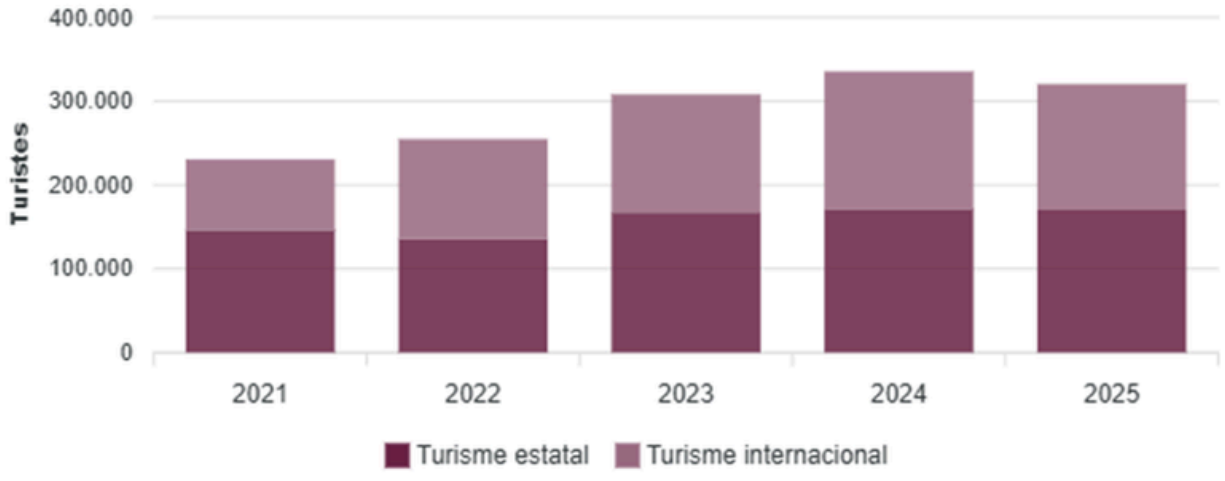
// Apartat 3



Per analitzar el **volum de la demanda turística** de la destinació s'han utilitzat les dades del sistema **DATUR**, basades en la informació agregada de **telefonia mòbil de l'Institut Nacional d'Estadística (INE)**. Aquest sistema permet estimar el nombre de persones presents en una destinació turística a partir de la mobilitat dels dispositius mòbils, oferint una aproximació robusta tant del **volum total de visitants** com de la seva **distribució temporal.** Amb tot, s'ha de tenir present que les dades de telefonia mòbil no mostren aquelles dispositius que són de la mateixa província, i per tant, ens falten les dades de turistes provinents de la mateixa província de Girona.

Les dades analitzades corresponen al període **2023–2025** i inclouen tant el **volum anual de visitants** com la seva **distribució mensual**, així com la distinció entre **turisme estatal i turisme internacional.**

En termes globals, L'Escala presenta un **volum de demanda turística consolidat,** amb valors anuals superiors als **300.000 visitants** durant el període analitzat.



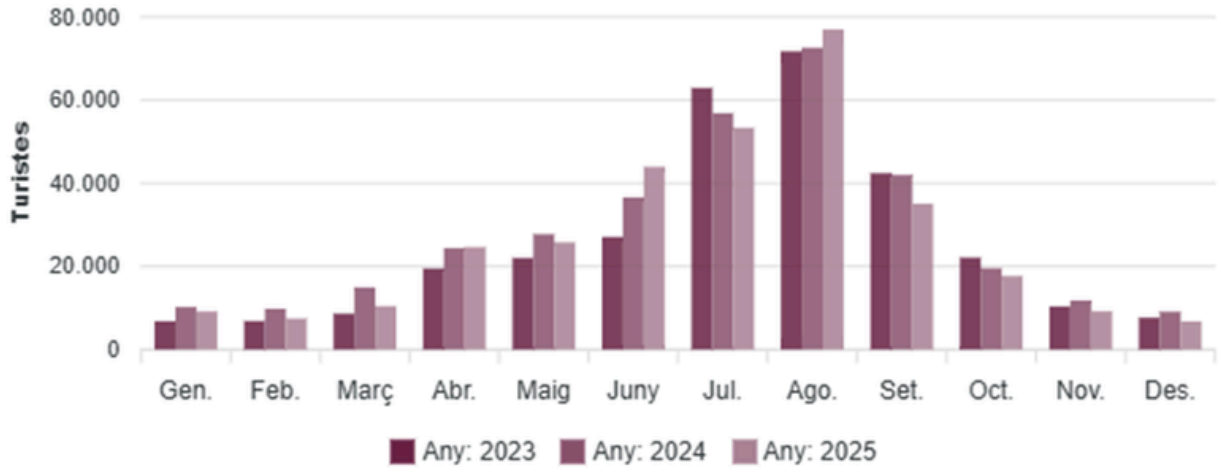
Imatge 1: Total turistes a l'Escala

L'any **2023** es registren **308.154 turistes.** L'any **2024** la xifra augmenta fins als **335.566 visitants**, fet que representa un **increment del 8,9 %** respecte de l'any anterior. Aquest augment confirma la recuperació i consolidació de la demanda turística en el context posterior als anys d'afectació per la pandèmia.

L'any **2025** es registren **320.457 visitants**, una xifra lleugerament inferior a la de 2024. Aquesta variació representa una **disminució del 4,5 %** respecte del màxim registrat l'any anterior, però el volum de demanda continua situant-se un **4,0 % per sobre del nivell de 2023**, fet que indica una estabilització del flux de visitants en nivells elevats.

En conjunt, l'evolució anual mostra **oscil·lacions moderades** però sense canvis estructurals en el volum global de demanda, la qual cosa suggereix que L'Escala manté una **capacitat d'atracció turística consolidada dins el context de la Costa Brava.**

L'anàlisi mensual posa de manifest una **estacionalitat molt marcada,** característica de les destinacions litorals mediterrànies. La major part de la demanda es concentra en els mesos d'estiu, especialment entre **juny i setembre.**



Imatge 2: Total turistes mensuals a l'Escala

El **mes d'agost** és el període de màxima afluència turística. Les dades indiquen **71.734 visitants el 2023, 72.607 el 2024 i 77.021 el 2025**, convertint-se en el punt àlgid de la temporada en tots els anys analitzats. Aquest mes representa aproximadament **entre el 22 % i el 24 % del total anual de visitants**, fet que evidencia el seu pes central dins la temporada turística.

El **mes de juliol** també registra valors molt elevats, amb **62.942 visitants el 2023, 56.861 el 2024 i 53.344 el 2025.** Tot i la lleugera disminució en els dos darrers anys, continua sent el segon mes amb més activitat turística.

Si es considera el conjunt del període **juny–setembre**, s'observa que aquests quatre mesos concentren una part molt significativa de la demanda anual. Concretament:

- **66,3 % dels visitants el 2023**
- **62,0 % el 2024**
- **65,3 % el 2025**

Aquesta concentració evidencia la **forta dependència de la temporada estival** dins el model turístic de la destinació.

També es detecta una evolució significativa al mes de **juny**, que passa de **27.089 visitants el 2023 a 36.596 el 2024 i 43.951 el 2025**. Aquest increment representa un **creixement acumulat del 62,2 % en dos anys**, fet que pot indicar una **progressiva ampliació de la temporada turística cap a l'inici de l'estiu.**

Pel que fa a la **primavera**, els mesos d'abril i maig presenten volums moderats però amb una certa estabilitat. **Abril** passa de **19.493 visitants el 2023 a 24.384 el 2024 i 24.627 el 2025**, mentre que **maig** registra **22.036 visitants el 2023, 27.740 el 2024 i 25.765 el 2025.**

En canvi, els mesos **d'hivern** mostren nivells d'activitat molt més reduïts. **Gener i febrer** se situen en tots els casos per sota dels **11.000 turistes mensuals**, mentre que **novembre i desembre** també presenten volums moderats, generalment **inferiors als 12.000 turistes.**

Aquest contrast entre els mesos d'estiu i els mesos hivernals confirma que L'Escala presenta una **estructura de demanda fortament estacional**, amb una elevada concentració temporal de visitants.

Per tal de mesurar amb més precisió el grau d'**estacionalitat de la demanda**, es pot calcular el pes dels **tres mesos de màxima afluència turística (juliol, agost i setembre)** sobre el total anual de visitants. Les dades mostren una concentració molt elevada de la demanda en aquest període central de la temporada turística:

- **2023**: 177.095 visitants entre juliol i setembre sobre un total anual de 308.154, que representa aproximadament el **57,5 % de la demanda anual.**
- **2024**: 171.460 visitants en aquests tres mesos sobre un total de 335.566, equivalent al **51,1 % del total anual.**
- **2025**: 165.440 visitants entre juliol i setembre sobre un total de 320.457, que representa aproximadament el **51,6 % de la demanda anual.**

Aquest indicador confirma que **més de la meitat de la demanda turística anual es concentra en només tres mesos**, fet que evidencia el fort caràcter **estacional** del model turístic de la destinació. Tot i aquesta elevada concentració, també s'observa una lleugera reducció del pes relatiu dels mesos punta entre 2023 i els anys posteriors, en part vinculada al creixement registrat al mes de juny.

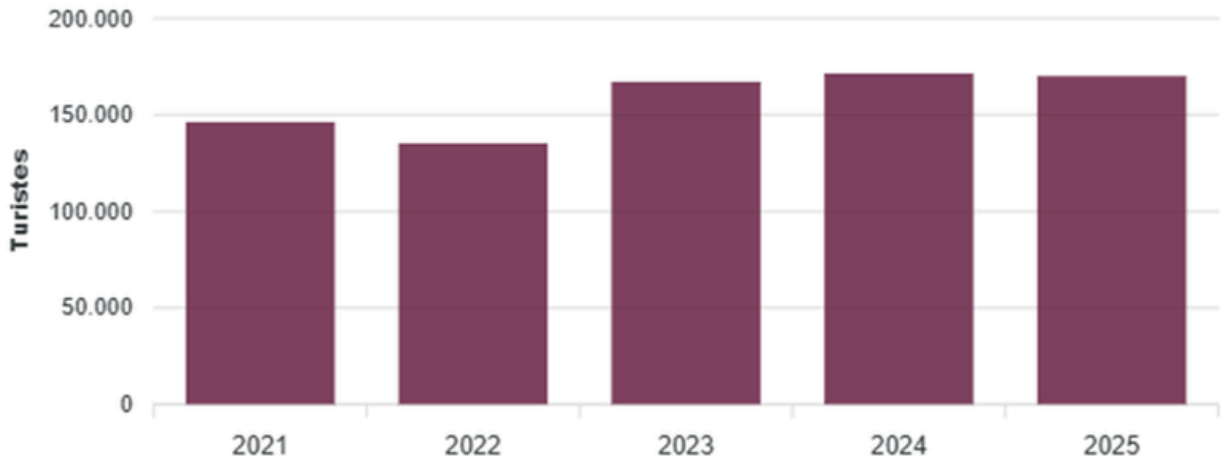
Aquest comportament pot indicar una **incipient ampliació temporal de la temporada turística**, tot i que la dependència dels mesos centrals d'estiu continua sent molt elevada.

Les dades també permeten analitzar l'origen dels visitants, diferenciant entre **turisme estatal i turisme internacional.**

L'any **2023** es registren **167.140 turistes estatals i 141.014 internacionals**, que representen aproximadament el **54 % i el 46 % del total**, respectivament.

El **2024** es produeix un increment en ambdós segments. El turisme estatal arriba als **171.495 turistes**, mentre que el turisme internacional creix fins als **164.071 visitants**. Aquest augment és especialment notable en el cas dels visitants internacionals, que incrementen el seu volum en aproximadament **16,4 %** respecte de l'any anterior i passen a representar prop del **49 % de la demanda total.**

L'any **2025**, el turisme estatal es manté pràcticament estable amb **170.146 turistes** (−0,8 % respecte a 2024), mentre que el turisme internacional registra **150.311 visitants**, fet que suposa una **disminució aproximada del 8,4 %** respecte del màxim registrat l'any anterior.



Imatge 3: Total turistes d'origen estatal a l'Escala

Malgrat aquesta reducció, el turisme internacional continua representant **al voltant del 47 % del total**, fet que indica que L'Escala manté un **perfil de demanda relativament equilibrat entre mercat estatal i internacional.**

L'anàlisi de l'origen territorial del **turisme estatal** mostra una dependència molt significativa del **mercat de la província de Barcelona.** Segons les dades DATUR dels darrers dotze mesos disponibles, es registren aproximadament **154.278 visitants procedents d'aquesta província.**

Si es compara aquest volum amb el total de turistes estatals registrats a la destinació (al voltant de **170.000 visitants anuals**), s'observa que la província de Barcelona representa aproximadament el **90 % del mercat estatal.**

Aquest indicador posa de manifest una **forta dependència del mercat de proximitat**, especialment de l'àrea metropolitana de Barcelona. Aquest patró és habitual en destinacions amb una presència destacada de **segones residències** i amb una elevada accessibilitat des de grans àrees urbanes.

L'anàlisi dels municipis d'origen del turisme estatal mostra també una elevada concentració territorial. Els **10 principals municipis emissors** sumen aproximadament **85.588 visitants en els darrers dotze mesos analitzats**, que representen aproximadament **la meitat del turisme estatal total.**

Si s'analitza el grau de concentració dins d'aquest grup, els **5 principals municipis** (Barcelona, Terrassa, Sabadell, Vic i Sant Cugat del Vallès) concentren aproximadament **71.196 visitants**. Aquesta xifra representa prop del **83 % del volum generat pel top-10 de municipis emissors.**

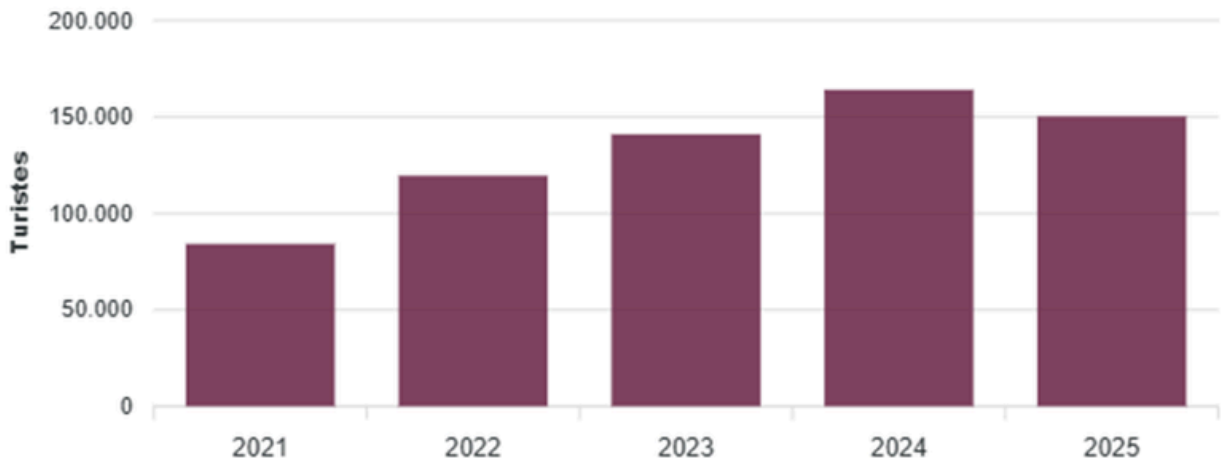
Aquest indicador confirma que la demanda estatal es concentra en un nombre relativament reduït de **municipis de l'àrea metropolitana i del sistema urbà de Barcelona**, reforçant el paper de L'Escala com a **destinació de proximitat per al mercat barceloní.**

L'anàlisi detallada dels **municipis d'origen del turisme estatal** mostra també una elevada concentració territorial. Els **10 principals municipis emissors** sumen aproximadament **85.588 visitants en els darrers dotze mesos analitzats.** Si es compara aquest volum amb el conjunt del **turisme estatal registrat a la destinació (al voltant de 170.000 visitants anuals)**, s'observa que aquests deu municipis representen aproximadament **la meitat de la demanda estatal (prop del 50 %).**

Aquesta concentració reforça la idea que una part molt significativa dels visitants procedeix d'un **entorn territorial relativament proper**, principalment de l'**àrea metropolitana de Barcelona i de ciutats mitjanes del seu entorn**. Aquest patró és coherent amb el model turístic de la destinació i amb el pes del **turisme de proximitat i del turisme residencial.**

La concentració territorial dels principals municipis emissors també suggereix que una part rellevant de la demanda pot estar vinculada a **segones residències o a estades recurrents**, especialment durant els mesos de temporada alta.

De manera similar a l'anàlisi realitzada per al **mercat estatal**, les dades DATUR permeten aprofundir en el comportament del **turisme internacional**, tant des del punt de vista de la seva evolució temporal com de la seva distribució territorial.



Imatge 4: Total turistes d'origen internacional a l'Escala

Com s'ha indicat anteriorment, el volum de turisme internacional mostra una evolució rellevant en els darrers anys. El **2023** es registren **141.014 visitants internacionals**, mentre que el **2024** aquesta xifra augmenta fins als **164.071 visitants**, fet que representa un **increment aproximat del 16,4 %**. L'any **2025** es registren **150.311 visitants**, una xifra inferior a la de 2024 però encara **superior al nivell registrat el 2023**, fet que confirma el pes estructural del mercat internacional dins la demanda turística de la destinació.

Aquest comportament indica que el turisme internacional constitueix **gairebé la meitat de la demanda total** de L'Escala, amb un pes que oscil·la aproximadament entre el **46 % i el 49 % del total de visitants** en el període analitzat.

Estacionalitat del turisme internacional

L'anàlisi mensual mostra que el **mercat internacional presenta un patró d'estacionalitat similar al del conjunt de la demanda**, amb una forta concentració durant els mesos d'estiu.

Els mesos de **juliol i agost** registren clarament els volums més elevats de visitants internacionals, amb valors que superen àmpliament la resta de mesos de l'any. El mes **d'agost** és també el període de màxima afluència dins aquest segment, seguit de **juliol** i, a certa distància, del **mes de setembre.**

Aquesta distribució confirma que el turisme internacional també està fortament vinculat a la **temporada turística estival**, tot i que alguns mesos de **primavera i inici d'estiu, com maig i juny**, mostren volums progressivament més elevats, contribuint a l'allargament parcial de la temporada turística.

Durant els mesos **d'hivern**, el volum de visitants internacionals es redueix de manera significativa, fet que reforça el caràcter estacional del model de demanda.

L'anàlisi dels **mercats internacionals d'origen** mostra que la demanda estrangera prové principalment de **països europeus**, especialment d'aquells amb una llarga tradició de turisme cap a la Costa Brava.

Entre els principals mercats emissors destaquen **França, Alemanya, els Països Baixos, el Regne Unit i Bèlgica**, que concentren una part molt significativa del volum total de turistes internacionals que visiten la destinació.

Aquest patró és coherent amb el posicionament històric de la Costa Brava dins el mercat europeu i amb la bona accessibilitat del territori tant per **transport per carretera com per connexions aèries a través dels aeroports de Girona i Barcelona.**

La presència consolidada d'aquests mercats també està relacionada amb l'existència de **segones residències i estades recurrents de turistes internacionals**, especialment en zones litorals amb una llarga trajectòria turística.

En conjunt, el turisme internacional contribueix de manera significativa a la **diversificació de la demanda turística** de L'Escala i complementa el pes del mercat de proximitat representat pel turisme estatal.

La combinació d'un **mercat estatal fortament vinculat a l'àrea metropolitana de Barcelona i d'un mercat internacional principalment europeu** configura un model de demanda relativament equilibrat, que permet sostenir volums elevats de visitants durant la temporada turística.

Al mateix temps, la forta concentració temporal d'aquest segment durant els mesos d'estiu reforça la importància d'analitzar la **capacitat d'acollida de la destinació**, especialment en relació amb l'oferta d'allotjament i amb el paper dels **habitatges d'ús turístic (HUTs)** dins el sistema turístic local.

Principals conclusions

En síntesi, l'anàlisi de les dades DATUR permet identificar diverses **característiques estructurals de la demanda turística de L'Escala**, tant pel que fa al volum com a la seva composició i distribució territorial:

1. La destinació presenta un **volum anual consolidat superior als 300.000 turistes**, amb oscil·lacions moderades entre els anys analitzats però sense canvis estructurals en el nivell global de demanda.

2. L'estructura temporal mostra una **estacionalitat molt marcada**, amb més del 60 % dels visitants concentrats entre juny i setembre i amb un índex de concentració estacional superior al 50 % només entre juliol i setembre.

3. **Agost és clarament el mes de màxima afluència turística** i concentra aproximadament entre el 22 % i el 24 % del volum anual de visitants, evidenciant el fort pes del període central de la temporada estival.

4. Es detecta un **creixement significatiu de la demanda al mes de juny**, amb un augment acumulat superior al 60 % entre 2023 i 2025, fet que pot indicar un incipient allargament de la temporada turística cap a l'inici de l'estiu.

5. **La demanda presenta un equilibri relativament estable entre turisme estatal i internacional**, amb un pes aproximat del 54 % de visitants estatals i entre el 46 % i el 49 % d'internacionals segons l'any analitzat.

6. El **mercat estatal es caracteritza per una forta dependència del mercat de proximitat**, especialment de la província de Barcelona, que genera aproximadament el 90 % del turisme estatal registrat a la destinació.

7. Aquesta **demanda estatal presenta també una alta concentració territorial**, ja que els 10 principals municipis emissors representen prop del 50 % del total estatal, i els 5 primers municipis concentren més del 80 % del volum generat pel top-10.

8. El **mercat internacional mostra un comportament complementari**, amb un pes molt rellevant dins la demanda total i amb una clara orientació cap a mercats europeus consolidats com França, Alemanya, els Països Baixos, el Regne Unit i Bèlgica.

9

Tant el **mercat estatal com l'internacional presenten patrons d'estacionalitat similars**, amb una forta concentració durant els mesos d'estiu i una reducció notable durant els mesos d'hivern.

En conjunt, aquestes dades mostren que L'Escala funciona com una **destinació amb una demanda turística elevada, fortament estacional i amb un pes molt important del mercat de proximitat combinat amb mercats internacionals europeus consolidats.**

Aquest patró de demanda és especialment rellevant per comprendre el funcionament del **sistema turístic local i la distribució territorial de l'activitat turística** dins el municipi. En particular, la combinació d'un **mercat de proximitat recurrent, la presència de segones residències i la concentració estacional de la demanda** té una incidència directa en el model d'allotjament de la destinació.

En aquest context, l'anàlisi de la demanda constitueix el **marc interpretatiu necessari per abordar el següent apartat de l'informe**, centrat específicament en l'estudi dels **habitatges d'ús turístic (HUTs)**, el seu pes dins la capacitat d'allotjament i el seu paper en l'organització del sistema turístic de L'Escala.

Descripció de l'oferta d'allotjament

// Apartat 4

4.1. Oferta d'allotjament reglat sense HUTS

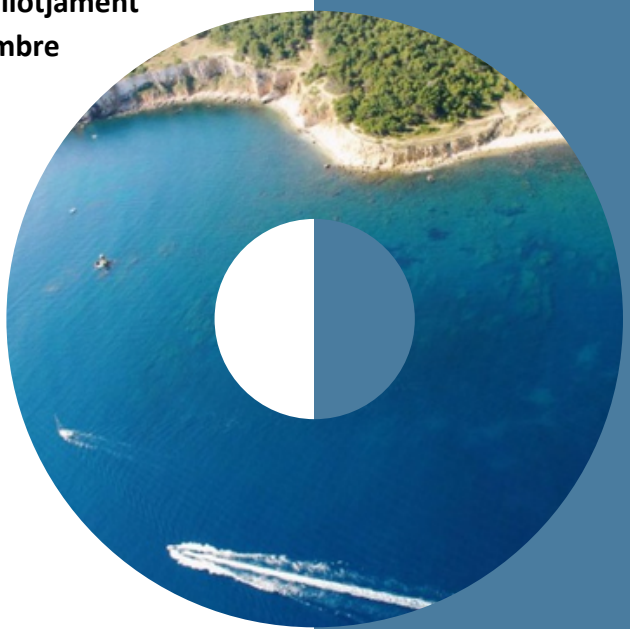
L'anàlisi de l'oferta turística s'ha realitzat a partir del **Registre de Turisme de Catalunya de la Generalitat**, considerant els establiments actius al municipi de L'Escala corresponents a les tipologies d'allotjament reglades diferents dels **habitatges d'ús turístic (HUTs)**. Aquest registre constitueix la principal font oficial d'informació sobre l'oferta d'allotjament turístic reglada a Catalunya i permet identificar amb precisió tant els establiments existents com la seva capacitat d'allotjament.

En aquest cas, l'anàlisi s'ha centrat exclusivament en les **modalitats d'allotjament turístic tradicionals o reglades**, excloent deliberadament els HUTs, amb l'objectiu de disposar d'una imatge clara de l'estructura de l'oferta turística convencional del municipi. Aquesta aproximació permet posteriorment comparar aquesta oferta amb el volum d'habitatges d'ús turístic existents i entendre millor el paper que aquests tenen dins el sistema d'allotjament local. Les dades inclouen tres grans tipologies d'establiments:

- **Hotels**
- **Càmpings**
- **Apartaments turístics**

Per a cada establiment es disposa del **nombre d'unitats d'allotjament (habitacions, apartaments o unitats d'acampada) i del nombre total de places.** Aquesta informació permet analitzar tant la dimensió dels establiments com la **capacitat global d'acollida turística** del municipi en el marc de l'oferta reglada.

A més, la informació del registre facilita identificar els **tipus d'establiments presents al municipi**, la seva categoria i la seva dimensió relativa, elements que resulten especialment útils per interpretar el model d'allotjament turístic de L'Escala.



Segons el registre analitzat, l'oferta turística reglada del municipi (sense considerar els HUTs) està formada per:

- **4 establiments d'apartaments turístics**
- **5 càmpings**
- **22 establiments hotelers**

En conjunt, aquesta oferta suma aproximadament:

- **2.535 unitats d'allotjament (apartaments, habitacions o unitats d'acampada)**
- **7.286 places turístiques**

Si s'analitza la distribució de les places, s'observa un **predomini molt clar dels càmpings**, que concentren la gran majoria de la capacitat d'allotjament reglada del municipi.

Pes de cada tipologia sobre el total de places:

- **Càmpings**: 5.961 places (81,8 % del total)
- **Hotels**: 983 places (13,5 % del total)
- **Apartaments turístics**: 342 places (4,7 % del total)

Aquesta estructura mostra que el model d'allotjament reglamentat de L'Escala es caracteritza per un **pes molt elevat del turisme de càmping, una oferta hotelera relativament moderada i una presència limitada d'apartaments turístics reglats.**

Apartaments turístics

El registre identifica **4 establiments d'apartaments turístics**, tots ells sense categoria assignada en el registre analitzat:

- **Can Roura** – 12 places (6 apartaments)
- **Avenida-Zodiac** – 78 places (25 apartaments)
- **L'Escala Resort** – 230 places (30 apartaments)
- **Apartaments Turístics Albana** – 22 places (11 apartaments)

En conjunt disposen de:

- **72 apartaments**
- **342 places turístiques**

La **capacitat mitjana** d'aquest tipus d'establiment és d'aproximadament **85 places per establiment.**
Tot i la seva presència dins el registre, el volum d'aquesta modalitat és **relativament reduït dins el conjunt de l'oferta reglada del municipi**, especialment si es compara amb la capacitat dels càmpings.



Imatge 5: Localització Apartaments Turístics a l'Escala

Càmpings

Els **càmpings** constitueixen la tipologia amb més pes dins l'oferta reglada de L'Escala.

El registre identifica **5 establiments**, amb categories de **3 i 4 estrelles**. Entre els principals càmpings del municipi destaquen:

- **Càmping Riells (3 estrelles)** – 684 places (228 unitats d'acampada)
- **Càmping Maite (3 estrelles)** – 1.380 places (460 unitats)
- **Illa Mateua Càmping Resort (4 estrelles)** – 1.176 places (392 unitats)
- **Càmping L'Escala (3 estrelles)** – 642 places (214 unitats)
- **Càmping Wecamp Cala Montgó (4 estrelles)** – 2.079 places (693 unitats)

En conjunt disposen de:

- **1.987 unitats d'acampada**
- **5.961 places turístiques**

La **capacitat mitjana** dels càmpings del municipi és d'aproximadament **1.192 places per establiment**, una dimensió molt elevada si es compara amb altres tipologies d'allotjament.

Aquesta elevada capacitat explica que els càmpings representin més del **80 % de totes les places reglades del municipi.**

Aquest pes reflecteix el desenvolupament històric del **turisme de càmping a la Costa Brava**, així com l'atractiu del municipi per al **turisme familiar i de llarga estada durant la temporada estival.**

La localització en mapa dels càmpings és la següent:



Imatge 6: Localització Càmpings a l'Escala

Hotels

El municipi disposa de **22 establiments hotelers registrats**, amb una estructura de categories diversa que inclou establiments d'**1, 2, 3 i 4 estrelles**, així com pensions i hostals sense categoria assignada.

Entre els establiments amb més capacitat destaquen:

- **RV Hotels Nieves Mar (3 estrelles)** – 212 places (106 habitacions)
- **Hostal Empúries (4 estrelles)** – 133 places (54 habitacions)
- **Can Català (1 estrella)** – 76 places (40 habitacions)
- **Hotel Voramar (3 estrelles)** – 72 places (27 habitacions)
- **Hotel Riomar (1 estrella)** – 60 places (33 habitacions)

Altres establiments hotelers del municipi inclouen **El Roser, Hostal Poch, Hotel Torrent, Pensió Torrent, Hotel Rallye, Miryam, Reina, La Vinya**[1]**, Vista Alegre, Pensió Solivent, Grup Bonaire, La Farandola, L'Escala Centre, Molí de l'Escala, Jardí de Pedra, Taverna de la Sal i El Cargol**, entre d'altres. En conjunt, l'oferta hotelera suma:

- **476 habitacions**
- **983 places turístiques**

La **capacitat mitjana dels hotels** és d'aproximadament **45 places per establiment**, fet que indica la presència majoritària d'**establiments petits o mitjans**, característics de destinacions turístiques amb una llarga trajectòria vinculada al turisme familiar.

La localització en mapa d'aquests és la següent:



Imatge 7: Localització Hotels a l'Escala

1 *Tot i que l'hotel de la Vinya segueix figurant al Registre de la Generalitat, es té constància que no està obert en l'actualitat. Amb tot, es compta amb la seva capacitat com a valor teòric*

Després d'analitzar les dades, podem concloure que l'estructura de l'oferta turística reglada de L'Escala mostra un model amb tres característiques principals:

- **Predomini molt clar dels càmpings**, que concentren més del 80 % de la capacitat d'allotjament reglada.
- **Oferta hotelera relativament atomitzada**, amb establiments majoritàriament petits o mitjans.
- **Presència limitada d'apartaments turístics reglats** dins el conjunt de l'oferta.
- Fins i tot, a **nivell de localització física dels espais al municipi, els càmpings i els hotels tenen un comportament diferenciat** de la lògica espaial.

Aquest patró és coherent amb el desenvolupament històric del turisme al municipi, fortament vinculat al **turisme familiar, el turisme de càmping i el turisme residencial.**

En aquest context, l'anàlisi de l'oferta reglada constitueix un element clau per comprendre el **paper que tenen els habitatges d'ús turístic (HUTs)** dins el sistema d'allotjament de la destinació. La comparació entre aquesta oferta reglada i el volum d'HUTs existents al municipi permetrà analitzar amb més precisió **el pes real d'aquesta modalitat dins l'estructura turística de L'Escala** i el seu impacte sobre el model turístic local.

A continuació es presenta una **taula sintètica** que resumeix l'estructura de l'oferta d'allotjament reglada del municipi.

Tipologia d'allotjament	Establiments	Unitats d'allotjament	Places	% sobre el total de places
Càmpings	5	1.987 unitats d'acampada	5.961	**81,8%**
Hotels	22	476 habitacions	983	**13,5%**
Apartaments turístics	4	72 apartaments	342	**4,7%**
Total	**31**	**2.535 unitats**	**7.286 places**	**100%**

Aquesta síntesi permet visualitzar de manera clara la **forta concentració de la capacitat d'allotjament en els càmpings**, que superen àmpliament la resta de tipologies tant en nombre de places com en dimensió dels establiments. L'oferta hotelera, tot i comptar amb un nombre elevat d'establiments, presenta una **capacitat mitjana relativament reduïda**, mentre que els **apartaments turístics reglats tenen un pes molt minoritari dins l'estructura global de l'allotjament del municipi.**

Aquest quadre sintètic resulta especialment útil per contextualitzar, en els apartats següents de l'informe, la **comparació entre l'oferta reglada tradicional i el volum d'habitatges d'ús turístic (HUTs)**, que constitueixen una part rellevant del sistema d'allotjament de la destinació.

4.2. Capacitat d'absorbir la demanda turística

Estimació de la capacitat mensual d'allotjament turístic (sense HUTs)

En el marc de l'anàlisi del sistema d'allotjament turístic del municipi, resulta rellevant estimar **quina capacitat real d'absorció de demanda turística pot generar l'oferta reglada existent a L'Escala**. Aquest exercici permet aproximar-se al volum potencial de visitants que la destinació pot acollir a partir de l'oferta d'allotjament tradicional —**hotels, càmpings i establiments d'apartaments turístics**— sense considerar, en aquesta fase de l'anàlisi, els **habitatges d'ús turístic (HUTs).** D'aquesta manera és possible establir una base de referència per entendre el funcionament del sistema d'allotjament del municipi i valorar posteriorment el pes específic que tenen els HUTs dins el conjunt de l'oferta turística.

Per estimar la **capacitat mensual d'acollida turística de l'oferta reglada de L'Escala (sense considerar els habitatges d'ús turístic – HUTs)**, s'ha utilitzat la informació disponible sobre **nombre de places per tipologia d'allotjament i les dades d'estada mitjana segons tipus d'establiment.** En concret, s'ha considerat una **estada mitjana de 3,2 dies en hotels, 5,5 dies en apartaments turístics i 6,1 dies en càmpings**, d'acord amb les dades oficials disponibles per a la Costa Brava. A partir d'aquestes dades es pot estimar la **rotació mensual de places** assumint un mes tipus de **30 dies.**

En el cas dels **hotels**, amb una oferta de **983 places**, la rotació mensual de cada plaça és de **30 dies dividit per una estada mitjana de 3,2 dies**, és a dir **9,38 turistes diferents per plaça i mes**. Si aquesta rotació s'aplica al conjunt de places hoteleres, la **capacitat mensual teòrica d'allotjament dels hotels** és aproximadament de **9.220 turistes** (983 places × 9,38).

Pel que fa als **establiments d'apartaments turístics**, el municipi disposa de **342 places** i una **estada mitjana estimada de 5,5 dies**. En aquest cas, la rotació mensual és de **30 dies dividit per 5,5 dies, és a dir 5,45 turistes per plaça i mes**. Aplicant aquesta rotació al total de places disponibles, la capacitat mensual d'acollida dels apartaments turístics se situaria al voltant de **1.864 turistes** (342 places × 5,45).

En el cas dels **càmpings**, que constitueixen la principal tipologia d'allotjament del municipi amb **5.961 places**, l'**estada mitjana estimada és de 6,1 dies**. Això implica una rotació mensual de **30 dies dividit per 6,1 dies, equivalent a 4,92 turistes per plaça i mes**. Aplicant aquest factor de rotació al conjunt de places disponibles, la capacitat mensual teòrica d'allotjament dels càmpings s'estima en aproximadament **29.340 turistes** (5.961 places × 4,92).

Si es consideren conjuntament les tres tipologies d'allotjament reglades, la **capacitat mensual teòrica total d'acollida turística de L'Escala (sense HUTs)** se situaria aproximadament en **40.400 turistes mensuals.** Aquesta estimació resulta de sumar la capacitat potencial dels **hotels (9.220 turistes), els apartaments turístics (1.864 turistes) i els càmpings (29.340 turistes).**

Cal tenir en compte que aquesta xifra representa una **capacitat teòrica basada en la rotació potencial de places**, assumint una ocupació completa durant tot el mes.

Relació entre capacitat d'allotjament i demanda turística

Per contextualitzar aquesta capacitat teòrica d'acollida amb el **volum real de demanda turística registrat al municipi**, s'han analitzat les dades mensuals de visitants procedents del sistema DATUR basat en telefonia mòbil. Aquestes dades permeten aproximar el nombre de **turistes que efectivament visiten L'Escala cada mes.**

Si es comparen aquestes dades amb la **capacitat mensual estimada de l'oferta reglada (40.400 turistes)**, s'observa que durant una part important de l'any la capacitat existent és suficient per absorbir la demanda turística. No obstant això, durant els **mesos de temporada alta — especialment juliol i agost— la demanda supera clarament la capacitat potencial de l'oferta reglada sense HUTs.**

Per exemple, durant l'any **2025** el municipi registra aproximadament **53.344 turistes al mes de juliol i 77.021 turistes al mes d'agost.** Si es compara amb la capacitat teòrica de **40.400 turistes mensuals**, això implica que la demanda supera aquesta capacitat en:

Juliol: +12.944 turistes, és a dir aproximadament un **32 % més de demanda que capacitat.**

Agost: +36.621 turistes, equivalent a un **91 % més de demanda que la capacitat estimada de l'oferta reglada.**

Una situació similar ja s'observa el **mes de juny,** amb **43.951 turistes el 2025**, lleugerament per sobre de la capacitat teòrica estimada. Cal matisar, però, que aquesta comparació només és plenament vàlida per al període de **temporada alta (juny, juliol, agost i setembre)**, quan la capacitat dels **càmpings** pot considerar-se realment operativa dins el sistema d'allotjament del municipi. Fora d'aquests mesos, la seva contribució efectiva a l'absorció de demanda és més limitada, ja sigui perquè alguns establiments no es troben plenament oberts o perquè el perfil de demanda no es correspon amb una ocupació real i completa de les parcel·les i unitats disponibles. Per aquest motiu, per estimar la **capacitat efectiva d'allotjament fora de temporada alta** resulta més realista considerar únicament l'oferta d'**hotels i apartaments turístics.**

Amb aquesta hipòtesi, la capacitat mensual teòrica fora de temporada alta se situaria en aproximadament **11.084 turistes al mes**, resultat de sumar la capacitat estimada dels **hotels (9.220 turistes) i dels apartaments turístics (1.864 turistes)**, sense incorporar-hi les places de càmping.

Aquesta correcció modifica de manera significativa la lectura de la capacitat d'absorció del municipi. Així, mentre durant els mesos de **temporada alta** la destinació podria arribar a absorbir teòricament fins a **40.400 turistes mensuals** gràcies a l'aportació dels càmpings, fora d'aquest període la capacitat realista baixa fins als **11.084 turistes mensuals.**

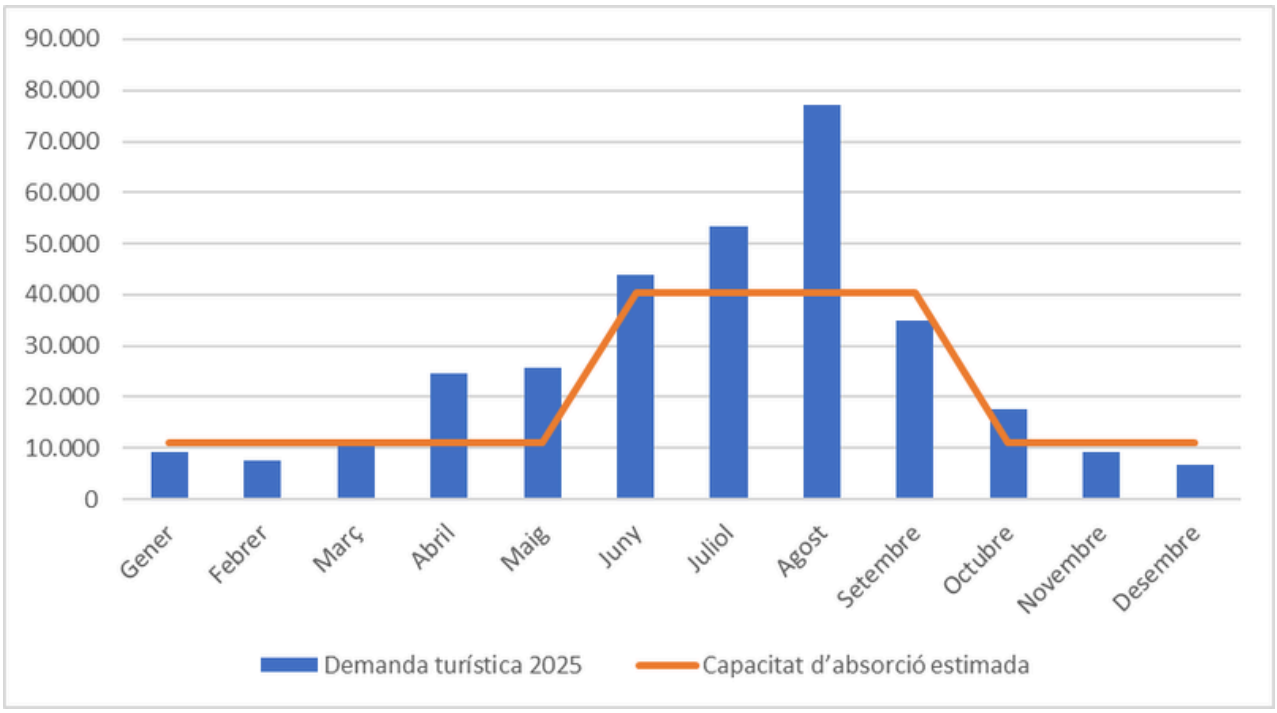
Si es comparen aquestes xifres amb la demanda turística mensual registrada, s'observa que en **temporada alta** la pressió turística continua essent molt elevada i supera igualment la capacitat reglada sense HUTs, especialment als mesos de **juliol i agost**. En canvi, fora d'aquest període, la situació és més ajustada del que podria semblar si es comptabilitzessin totes les places de càmping com a operatives. Per exemple, amb les dades de **2025**, mesos com **abril (24.627 turistes), maig (25.765), octubre (17.696) o fins i tot març (10.429)** evidencien que la demanda turística supera o se situa molt a prop de la capacitat mensual estimada només amb hotels i apartaments, fixada en 11.084 turistes. En termes percentuals, la demanda de abril supera aquesta capacitat en aproximadament **un 122 %, la de maig en un 132 % i la d'octubre en prop d'un 60 %.**

A la taula mostrada a continuació es pot observar clarament la comparativa entre els mesos i el diferencial entre la demanda i la capacitat estimada d'absorció d'aquesta per part dels establiments.

Mes	Demanda turística 2025	Capacitat d'absorció estimada	Diferencial (Demanda - Capacitat)	Diferencial %
Gener	9.153	11.084	-1.931	-17,4%
Febrer	7.443	11.084	-3.641	-32,8%
Març	10.429	11.084	-655	-5,9%
Abril	24.627	11.084	13.543	+122,2%
Maig	25.765	11.084	14.681	+132,4%
Juny	43.951	40.400	3.551	+8,8%

Mes	Demanda turística 2025	Capacitat d'absorció estimada	Diferencial (Demanda - Capacitat)	Diferencial %
Juliol	53.344	40.400	12.944	+32,0%
Agost	77.021	40.400	36.621	+90,7%
Setembre	35.075	40.400	-5.325	-13,2%
Octubre	17.696	11.084	6.612	+59,6%
Novembre	9.195	11.084	-1.889	-17,0%
Desembre	6.758	11.084	-4.326	-39,0%
Total anual	**320.457**	**250.272**	**70.185**	**28,0%**

En el gràfic mostrat a continuació, podem observar com la demanda turística situada per sobre de la línia de capacitat, seria impossible de ser atesa al municipi (i sense tenir present dades de demanda de la pròpia província).



Imatge 8: Relació entre demanda i capacitat d'absorció

Aquesta comparativa permet visualitzar amb més precisió els **desajustos existents entre la demanda turística registrada i la capacitat potencial d'allotjament reglada del municipi**. En particular, permet identificar els **períodes en què la demanda turística supera la capacitat d'allotjament reglada sense HUTs, especialment durant la primavera avançada i el pic estival**, així com els mesos en què la capacitat potencial del sistema d'allotjament és suficient per absorbir el volum de visitants registrat.

Amb tot, s'ha de tenir molt present **dos efectes** clars que queden relativament difuminats i que sempre són **matisos importants**, en diferents direccions per a poder-ne extreure conclusions. Per un lloc, estem estimant una **oferta de capacitat màxima en les actuals modalitats d'allotjament i sense ponderar exactament els períodes d'obertura dels establiments, com tampoc el que són els perfils de demanda**, fet que – en certa manera- reajustaria aquesta capacitat real d'absorbir la demanda per part de l'oferta reglada sense tenir present els HUTS (teòricament a una menor capacitat de la indicada). Amb tot, **cal ser curosos al assignar aquesta demanda impossible d'absorbir als HUTs**, ja que en un municipi com l'Escala ens trobem amb el **fenomen del residencialisme**, que són persones que computen com a turistes, però la pernoctació no la realitzen en un HUT, sinó que en un immoble de la seva propietat. Estem doncs amb una aproximació, que ens permet contextualitzar i situar l'estat de la qüestió, i poder posar xifres estimades a la realitat i capacitat de l'Escala per fer front a la demanda turística.

Així doncs – tot i els matisos indicats- en termes globals, els resultats mostren que, **en el conjunt de l'any 2025, la demanda turística registrada a L'Escala supera en aproximadament un 28 % la capacitat d'allotjament que pot oferir l'oferta reglada tradicional sense considerar els HUTs.** Aquest fet posa de manifest que el sistema d'allotjament del municipi funciona amb una **pressió de demanda superior a la capacitat estructural de l'oferta reglada**, especialment durant determinats períodes de l'any. En aquest context, els **habitatges d'ús turístic (HUTs)** esdevenen un element clau dins l'ecosistema d'allotjament de la destinació, ja que contribueixen a **absorbir l'excés de demanda turística**, a donar resposta als pics estacionals de visitants i a complementar la capacitat d'acollida del municipi.

El rol dels HUTs a l'Escala

Per analitzar amb rigor el **paper dels habitatges d'ús turístic (HUTs) dins el sistema d'allotjament turístic de L'Escala**, és necessari recórrer a diverses fonts d'informació que aporten perspectives complementàries sobre aquesta activitat. A diferència d'altres tipologies d'allotjament turístic, la informació disponible sobre els HUTs presenta certes limitacions metodològiques, ja que **cap font individual permet identificar de manera completa quins habitatges estan realment actius al mercat en cada moment.** Per aquest motiu, l'anàlisi d'aquest apartat es basa en la **triangulació de diverses fonts estadístiques i de mercat**, amb l'objectiu d'obtenir una aproximació el més precisa possible a la dimensió real del sector al municipi.

1

En primer lloc, s'utilitzen les dades del **Registre de Turisme de Catalunya de la Generalitat**, que recullen els **habitatges d'ús turístic legalment registrats al municipi**. Aquest registre identifica els HUTs que disposen de **llicència administrativa per exercir l'activitat**, però això no implica necessàriament que tots aquests habitatges es trobin efectivament comercialitzats en el mercat en un moment determinat. Per tant, aquesta font representa el **volum màxim potencial d'habitatges que podrien estar operant legalment.**

2

En segon lloc, es consideren les dades publicades per l'**Instituto Nacional de Estadística (INE)** relatives als **habitatges d'ús turístic comercialitzats a través de plataformes digitals.** Aquesta informació permet aproximar el nombre d'habitatges que efectivament s'estan oferint al mercat en les principals plataformes de comercialització, tot i que presenta limitacions pel que fa al nivell de detall sobre les característiques dels allotjaments.

3

En tercer lloc, l'anàlisi incorpora **dades de web scraping procedents de les principals plataformes digitals de comercialització turística**, a les quals té accés BIM Consultors. Aquesta font permet **identificar directament els anuncis actius als portals Airbnb y VRBO**, així com obtenir informació detallada sobre les característiques dels allotjaments, com ara la capacitat, la ubicació o altres atributs rellevants de l'oferta.

4

Finalment, existeix una **quarta font d'informació potencialment molt rellevant**, que correspon a les dades sobre **liquidació de la taxa turística.** Aquesta informació, gestionada per l'Administració tributària de Catalunya, permetria identificar amb molta més precisió **quins habitatges han registrat activitat turística efectiva**. Tanmateix, aquestes dades **no es publiquen de manera agregada a escala municipal** i, malgrat haver-se intentat obtenir per a l'elaboració d'aquest estudi, no ha estat possible disposar-ne.

Per aquest motiu, l'anàlisi del paper dels HUTs a L'Escala es desenvolupa a partir de la **combinació i contrast de les diferents fonts disponibles**, amb l'objectiu de construir una visió el més completa possible del funcionament d'aquest sector dins el sistema turístic local.

5.1. Dades oficials registre d'HUTs Generalitat de Catalunya

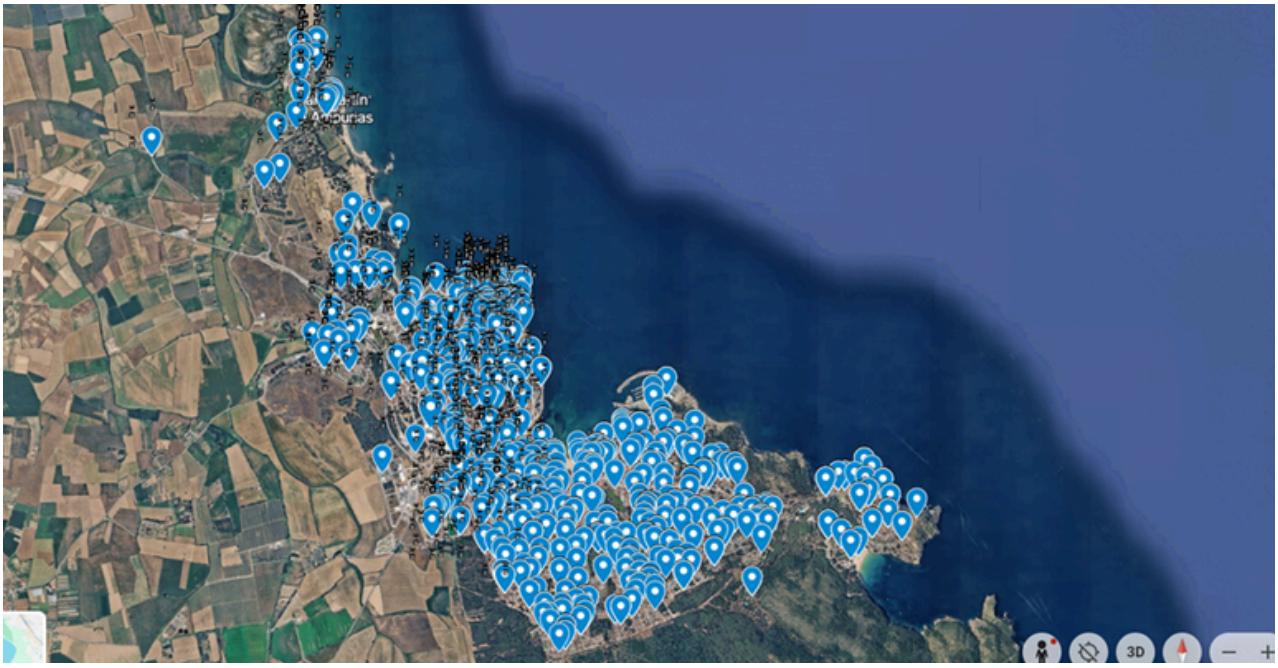
Les dades de HUTs a l'Escala

La primera font d'informació analitzada correspon al **Registre de Turisme de Catalunya de la Generalitat, que recull els habitatges d'ús turístic (HUTs) que disposen de llicència administrativa i que, per tant, estan legalment habilitats per exercir l'activitat.** Aquest registre permet identificar el volum total d'habitatges autoritzats al municipi, així com algunes de les seves característiques bàsiques, com ara la capacitat d'allotjament.

Segons les dades disponibles en aquest registre, **L'Escala compta amb un total de 3.241 habitatges d'ús turístic registrats.** A partir de la informació sobre capacitat dels allotjaments, s'observa que la **mitjana de places per habitatge és de 5,4 places**, una xifra que s'ajusta al perfil predominant d'habitatges turístics de caràcter familiar que es troben habitualment en destinacions litorals com la Costa Brava.

En termes agregats, aquest volum d'habitatges genera una **capacitat total potencial d'allotjament de 17.501 places turístiques**. Aquesta xifra és especialment rellevant si es posa en relació amb l'oferta reglada tradicional analitzada en apartats anteriors (hotels, càmpings i apartaments turístics), ja que permet dimensionar el **pes potencial dels HUTs dins el sistema global d'allotjament del municipi.**

Pel que fa a la **distribució territorial dels habitatges d'ús turístic**, les dades mostren que aquesta tipologia d'allotjament es troba **pràcticament present a totes les zones del municipi.** Tot i que es detecten **diferències en els nivells de densitat segons els sectors urbans**, no es pot identificar una concentració exclusiva en una única àrea concreta de la destinació. En canvi, els HUTs es distribueixen de manera **àmpliament estesa dins el teixit urbà i residencial de L'Escala**, fet que reflecteix la forta vinculació d'aquesta activitat amb el **parc d'habitatges existent i amb el model de destinació turística de caràcter residencial.**



Imatge 9: Localització HUTs a l'Escala

A continuació, es facilita el link per accedir a la informació geolocalitzada d'aquest mapa, així com a la informació també geolocalitzada de les altres modalitats d'allotjament turístic a l'Escala:
https://www.google.com/maps/d/u/0/edit?mid=1TI2iifJxzg0Nj6dQNVaWvD9MXDrE4ew&usp=sharing

Aquesta informació constitueix, per tant, **la base de referència per dimensionar el volum potencial d'habitatges d'ús turístic al municipi**, tot i que cal tenir present que el registre identifica els habitatges **legalment autoritzats**, però no necessàriament aquells que es troben **actius o comercialitzats en el mercat en un moment determinat.**

Per interpretar correctament la dimensió dels **3.241 HUTs registrats i les 17.501 places potencials associades**, és especialment rellevant posar aquesta xifra en relació amb **l'oferta d'allotjament reglada tradicional analitzada en els apartats anteriors**, formada per **hotels, càmpings i establiments d'apartaments turístics.** Tal com s'ha exposat prèviament, aquestes modalitats sumen aproximadament **7.228 places d'allotjament al municipi.**

Per dimensionar correctament el pes dels **habitatges d'ús turístic (HUTs)** dins el sistema d'allotjament del municipi és útil comparar-los amb les altres tipologies d'allotjament turístic presents a L'Escala. La taula següent integra totes les modalitats analitzades anteriorment.

Tipologia d'allotjament	Establiments	Unitats d'allotjament	Places	% sobre el total de places
Càmpings	5	1.987 unitats d'acampada	5.961	24,1%
Hotels	22	476 habitacions	983	4,0%
Apartaments turístics	4	72 apartaments	342	1,4%
HUTs	**3.241 habitatges**	**3.241 habitatges**	**17.501**	**70,5%**
Total	**3.272**	**5.776 unitats**	**24.787 places**	**100%**

A partir d'aquesta comparativa es pot observar amb molta claredat la **posició central que ocupen els HUTs dins l'estructura d'allotjament turístic de L'Escala**. Amb **17.501 places potencials**, els HUTs representen aproximadament el **70,5 % de tota la capacitat d'allotjament del municipi**, mentre que el conjunt de l'oferta reglada tradicional (càmpings, hotels i apartaments turístics) suma **7.286 places**, és a dir, prop del **29,5 % del total.**

Aquest resultat posa de manifest que el **sistema d'allotjament turístic de L'Escala es fonamenta principalment en el parc residencial**, i no tant en establiments turístics convencionals. Tot i que els **càmpings** continuen sent la principal modalitat dins l'oferta reglada, amb **5.961 places**, el seu pes dins el conjunt del sistema d'allotjament és clarament inferior al que representen els HUTs.

En termes estructurals, això significa que **set de cada deu places turístiques existents al municipi es troben en habitatges d'ús turístic**, una proporció que evidencia la forta especialització de L'Escala en un **model turístic residencial**, compartit amb altres destinacions litorals de la Costa Brava. Aquest fet reforça la necessitat d'analitzar els HUTs no només com una activitat turística específica, sinó com una **peça clau en l'organització del sistema d'allotjament i en el funcionament global de l'economia turística local.**

Aquesta realitat reforça la idea que el **model turístic de L'Escala té una forta component residencial**, en què l'allotjament turístic es vincula majoritàriament al parc d'habitatges existent. Per aquest motiu, l'anàlisi dels HUTs no es pot interpretar únicament com una activitat turística específica, sinó com un **element estructural del sistema d'allotjament del municipi**, que cal analitzar en relació amb l'estructura del parc d'habitatges i amb el conjunt del model turístic local.

Contextualització de les dades d'HUTs registrats

Per contextualitzar la dimensió d'aquesta xifra, és útil situar L'Escala dins el conjunt de municipis catalans amb major nombre d'habitatges d'ús turístic registrats. D'acord amb les dades del **Registre de Turisme de Catalunya**, el municipi se situa entre les **principals destinacions del país en volum d'HUTs, ocupant la sisena posició en el rànquing de municipis catalans amb més habitatges d'ús turístic registrats.** Aquesta classificació evidencia que el fenomen dels HUTs a L'Escala no és un element marginal dins el sistema turístic local, sinó que forma part d'un **model de destinació turística amb una forta presència d'allotjament residencial**, similar al d'altres municipis litorals de la Costa Brava i de la Costa Daurada.

A continuació es presenta la **relació dels 30 municipis catalans amb major nombre d'habitatges d'ús turístic registrats**, segons el Registre de Turisme de Catalunya.

Posició	Municipi	HUTs
1	Barcelona	10.645
2	Salou	7.174
3	Roses	5.354
4	Cambrils	3.812
5	Castelló d'Empúries	3.667
6	L'Escala	3.241
7	Lloret de Mar	3.137
8	Mont-roig del Camp	3.001
9	Castell-Platja d'Aro	2.93
10	Palafrugell	2.786
11	Torroella de Montgrí	2.654
12	Calonge i Sant Antoni	2.427
13	Tarragona	2.099
14	L'Ametlla de Mar	1.815
15	Begur	1.771

Posició	Municipi	HUTs
16	Calafell	1.73
17	Sitges	1.72
18	Llançà	1.689
19	Palamós	1.653
20	Tossa de Mar	1.477
21	Vila-seca	1.458
22	Pals	1.419
23	Blanes	1.304
24	Naut Aran	1.267
25	Torredembarra	1.229
26	Sant Feliu de Guíxols	1.072
27	Cadaqués	1.002
28	El Vendrell	901
29	Deltebre	863
30	Pineda de Mar	862

La presència de **L'Escala en la sisena posició d'aquest rànquing** reforça la idea que el municipi és una de les **destinacions amb major volum d'allotjament turístic residencial de Catalunya**, especialment si es té en compte la seva dimensió demogràfica. Aquesta realitat confirma el **pes estructural que tenen els HUTs dins el model turístic local** i justifica la necessitat d'analitzar amb detall el seu funcionament, la seva distribució territorial i el seu impacte dins el sistema d'allotjament del municipi.

Per aprofundir en aquesta lectura comparativa, és útil analitzar el pes dels HUTs en relació amb l'**estructura del parc d'habitatges** dels principals municipis turístics de Catalunya. Les dades utilitzades corresponen al **Cens de Població i Habitatges 2021 de l'Instituto Nacional de Estadística (INE)**, que permet identificar el nombre total d'habitatges, així com la distinció entre **habitatges principals i habitatges no principals** (segones residències o altres usos).

En aquest exercici comparatiu es considera el conjunt de **10+1 municipis amb major volum d'HUTs registrats**. Tot i que **Barcelona** encapçala el rànquing amb una gran diferència, la seva dinàmica urbana i turística és clarament singular dins el context català. Es tracta d'una gran metròpolis amb un mercat residencial i turístic molt diferenciat del que es troba en destinacions turístiques de caràcter litoral o vacacional. Per aquest motiu, per interpretar adequadament el cas de L'Escala resulta especialment rellevant **comparar-la amb les 10 destinacions següents del rànquing, que presenten un perfil més comparable de destinació turística residencial.**

Municipi	HUTs	Habitatges totals	Habitatges principals	Habitatges no principals	% HUTs / habitatges	% habitatges no principals
Barcelona	10.645	808.751	671.177	137.574	1,32%	1,59%
Salou	7.174	31.523	11.639	19.884	22,76%	61,64%
Roses	5.354	24.743	7.877	16.866	21,64%	67,97%
Cambrils	3.812	31.733	14.146	17.587	12,01%	26,95%
Castelló d'Empúries	3.667	16.363	4.660	11.703	22,41%	78,69%
L'Escala	3.241	15.146	4.369	10.777	21,40%	74,18%
Lloret de Mar	3.137	25.496	15.288	10.208	12,30%	20,52%

Municipi	HUTs	Habitatges totals	Habitatges principals	Habitatges no principals	% HUTs / habitatges	% habitatges no principals
Mont-roig del Camp	3.001	16.661	5.525	11.136	18,01%	54,32%
Castell-Platja d'Aro	2.930	15.712	4.905	10.807	18,65%	59,73%
Palafrugell	2.786	17.675	8.687	8.988	15,76%	32,07%
Torroella de Montgrí	2.654	11.730	4.569	7.161	22,63%	58,09%

L'anàlisi d'aquest conjunt de municipis permet identificar **patrons molt clars en el model turístic residencial de les destinacions litorals catalanes.** En primer lloc, s'observa que en la majoria d'aquests municipis els HUTs representen **entre el 15% i el 23% del parc total d'habitatges**, percentatges molt superiors als que es registren en grans ciutats com Barcelona.

En segon lloc, aquestes destinacions es caracteritzen per un **elevat pes dels habitatges no principals**, que en molts casos superen el **50% del parc residencial** i arriben fins a valors molt elevats, com el **78,69% a Castelló d'Empúries, el 74,18% a L'Escala o el 67,97% a Roses.** Aquest fet evidencia el fort component de **segona residència i habitatge d'ús turístic** que caracteritza el model residencial d'aquestes destinacions.

En aquest context, **L'Escala presenta uns indicadors molt similars als d'altres municipis turístics de referència de la Costa Brava**. Amb **3.241 HUTs registrats**, aquests representen aproximadament el **21,4% del parc total d'habitatges del municipi,** mentre que els **habitatges no principals arriben al 74,18% del total**. Aquestes xifres situen L'Escala dins el grup de **destinacions amb major especialització turística residencial de Catalunya**, amb una estructura d'habitatge clarament orientada a usos turístics i vacacionals. Aquest context comparatiu és especialment rellevant per interpretar adequadament el fenomen dels HUTs al municipi, ja que posa de manifest que **la seva presència s'inscriu dins un model territorial i turístic compartit amb altres destinacions litorals catalanes**, on l'habitatge turístic i la segona residència tenen un paper estructural dins el sistema econòmic i turístic local.

5.2. Estimació HUTs del Instituto Nacional de Estadística

Per complementar la informació procedent del Registre de Turisme de Catalunya, una segona font d'informació rellevant és l'**Estadística experimental d'habitatges d'ús turístic elaborada per l'Instituto Nacional de Estadística (INE)**. Aquesta operació estadística té com a objectiu estimar el nombre d'habitatges turístics que es troben **efectivament comercialitzats a les principals plataformes digitals.**

La metodologia utilitzada per l'INE es basa en tècniques de **web scraping** aplicades a diverses plataformes de comercialització turística. Concretament, l'estadística analitza informació procedent de tres de les principals plataformes internacionals de lloguer turístic en línia. A partir de la recopilació periòdica d'anuncis publicats en aquestes plataformes, l'INE identifica els habitatges que es comercialitzen com a allotjament turístic i estima tant el **nombre d'habitatges anunciats com la seva capacitat d'allotjament en places.**

Cal tenir present que aquesta operació estadística té un caràcter **experimental**, fet que implica que els resultats s'han d'interpretar com una **estimació aproximada de l'oferta real comercialitzada en plataformes digitals**, i no com un registre administratiu complet. Tot i aquestes limitacions, aquesta font resulta especialment útil per aproximar-se al **volum d'habitatges turístics que es troben efectivament actius al mercat**, complementant així la informació del registre administratiu de la Generalitat.

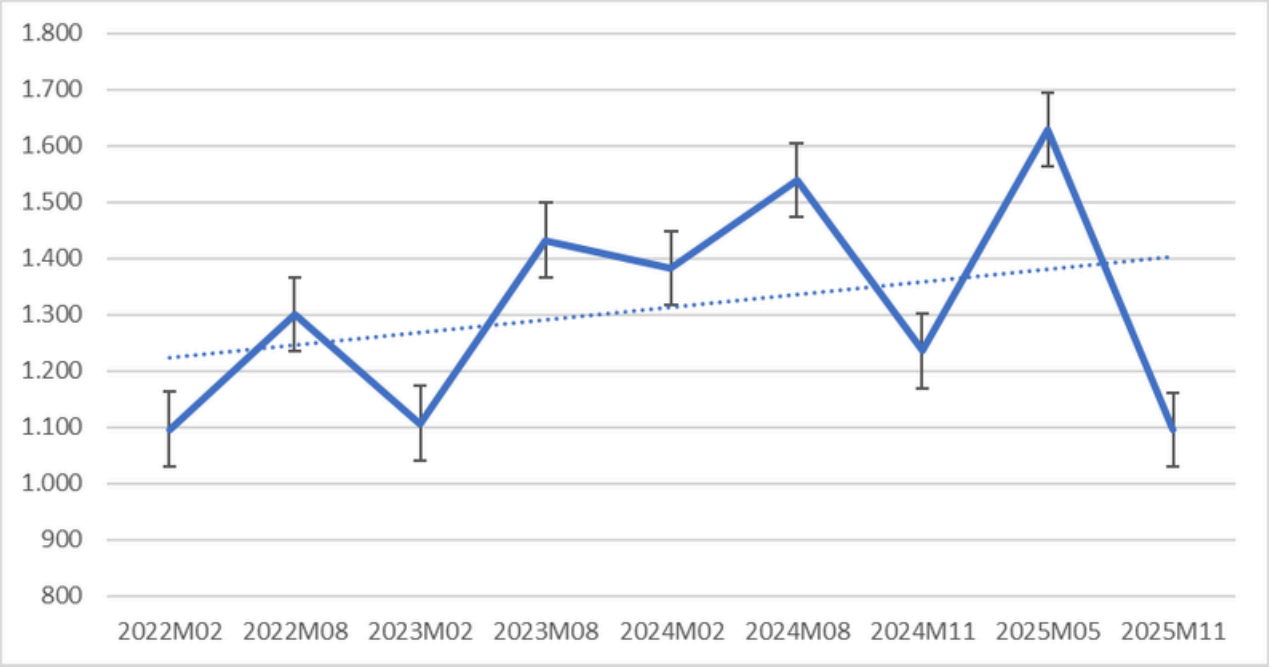
Segons les dades publicades per l'INE, el nombre d'habitatges turístics anunciats a plataformes digitals a L'Escala ha mostrat una certa variabilitat al llarg dels darrers anys, en funció de l'època de l'any i de la dinàmica del mercat turístic.

Les dades disponibles indiquen els següents valors estimats:

Període	Habitatges turístics	Places	Places per habitatge
2025M11	1.096	6.005	5,48
2025M05	1.629	8.696	5,34
2024M11	1.236	6.917	5,60
2024M08	1.540	8.538	5,54
2024M02	1.383	7.752	5,61

Període	Habitatges turístics	Places	Places per habitatge
2023M08	1.433	7.985	5,57
2023M02	1.107	6.244	5,64
2022M08	1.301	7.388	5,68
2022M02	1.097	6.331	5,77

L'anàlisi d'aquestes dades permet observar diversos elements rellevants, i que cal assenyar prèviament que els mesos de registres de dades no són tots els mateixos, ja que ens trobem amb anualitats com el 2025 on tenim dades de maig i novembre, i d'altres anualitats amb dades d'altres mesos. Per tant , el gràfic mostrat a continuació s'ha de fer una lectura contextualitzant la no homogeneïtat de les series temporals, però que permet visualitzar una certa tendència alcista i també un comportament relativament estacional.



Imatge 10: Evolució comercialització de HUTs a l'Escala

Aportat aquest matís important, podem observar:

1. En primer lloc, el nombre d'habitatges turístics comercialitzats en plataformes digitals se situa habitualment **entre aproximadament 1.100 i 1.600 habitatges**, amb valors més elevats durant els períodes previs o propers a la temporada turística.
2. En segon lloc, la capacitat total estimada associada a aquests habitatges oscil·la aproximadament **entre les 6.000 i les 8.700 places**, en funció del moment temporal analitzat.
3. Finalment, la **capacitat mitjana per habitatge** es manté molt estable al llarg del temps, situant-se al voltant de **5,5 places per habitatge**, un valor molt coherent amb el que es desprèn també de les dades del registre de la Generalitat.

Si es comparen aquestes estimacions amb les dades del **Registre de Turisme de Catalunya**, s'observa una diferència rellevant entre el volum d'habitatges **registrats administrativament i els que apareixen efectivament comercialitzats a les plataformes digitals.** Tal com s'ha indicat a l'apartat anterior, L'Escala compta amb **3.241 HUTs registrats**, amb una capacitat potencial de **17.501 places**. En canvi, segons les estimacions de l'INE, el nombre d'habitatges anunciats a plataformes se situa habitualment **entre aproximadament 1.100 i 1.600 habitatges**, amb una capacitat associada que oscil·la aproximadament **entre les 6.000 i les 8.700 places.**

Aquesta comparació permet observar que els habitatges anunciats en plataformes digitals representen aproximadament **entre el 34 % i el 50 % dels HUTs registrats al municipi**, segons el moment temporal analitzat. Si es considera el valor més recent disponible **(1.096 habitatges el novembre de 2025)**, els habitatges comercialitzats representarien aproximadament el **33,8 % dels HUTs registrats.** En canvi, en períodes de major activitat, com **maig de 2025 (1.629 habitatges)**, aquesta proporció podria arribar aproximadament al **50,2 % del total registrat.**

Per aprofundir en aquesta lectura, és útil ampliar la comparativa amb altres **destinacions turístiques catalanes amb un volum elevat d'HUTs registrats.** La taula següent compara el nombre d'habitatges registrats al **Registre de Turisme de Catalunya** amb l'estimació d'habitatges que apareixen **efectivament comercialitzats a les plataformes digitals segons l'INE.**

Municipi	HUTs Generalitat	HUTs INE	Pes relatiu
Barcelona	10.645	9.853	92,6%
Roses	5.354	2.828	52,8%
Salou	7.174	2.708	37,7%
Castelló d'Empúries	3.667	1.916	52,2%

Municipi	HUTs Generalitat	HUTs INE	Pes relatiu
Lloret de Mar	3.137	1.832	58,4%
L'Escala	**3.241**	**1.629**	**50,3%**
Cambrils	3.812	1.44	37,8%
Castell-Platja d'Aro	2.93	1.396	47,6%
Torroella de Montgrí	2.654	1.396	52,6%
Mont-roig del Camp	3.001	1.248	41,6%
Palafrugell	2.786	1.223	43,9%

Aquesta comparativa permet identificar diversos **patrons rellevants en el funcionament del mercat d'habitatges d'ús turístic a Catalunya.** En primer lloc, destaca el cas de Barcelona, on el nombre d'habitatges que apareixen a les plataformes és molt similar al nombre registrat administrativament (92,6 %).

En canvi, en el cas de les **destinacions turístiques litorals**, el patró és clarament diferent. A la majoria de municipis analitzats, el nombre d'habitatges que apareixen comercialitzats a plataformes se situa **entre aproximadament el 40 % i el 60 % del total d'HUTs registrats**. Aquesta diferència reflecteix el fet que una part important del parc d'habitatges registrats pot tenir **altres usos vacacionals o residencials**, com ara segones residències utilitzades directament pels propietaris o habitatges que només es comercialitzen de manera puntual.

En aquest context, **L'Escala se situa exactament dins aquest patró general de destinacions turístiques residencials. Amb 3.241 HUTs registrats i una estimació de 1.629 habitatges anunciats a plataformes**, el municipi presenta un pes relatiu del 50,3 %, pràcticament alineat amb el que s'observa en altres destinacions de la Costa Brava com **Roses (52,8 %), Castelló d'Empúries (52,2 %) o Torroella de Montgrí (52,6 %).**

Aquest resultat reforça la interpretació que **no tots els habitatges registrats com a HUTs es troben permanentment comercialitzats al mercat**, sinó que formen part d'un parc d'habitatge turístic amb usos diversos. Al mateix temps, confirma que la situació de L'Escala **no és excepcional dins el context de les destinacions turístiques catalanes**, sinó que respon a un model compartit amb altres municipis litorals amb una forta presència d'habitatge de segona residència i ús vacacional.

Aquest resultat reforça la idea que el registre administratiu reflecteix el **potencial màxim d'habitatges que poden operar legalment**, mentre que les dades de l'INE permeten aproximar-se millor al **volum d'habitatges que es troben realment actius al mercat en cada moment.** Així, la diferència entre ambdues fonts d'informació pot interpretar-se com una aproximació a la **distància existent entre el potencial teòric del parc d'HUTs i el volum d'oferta que es comercialitza efectivament en el mercat digital.**

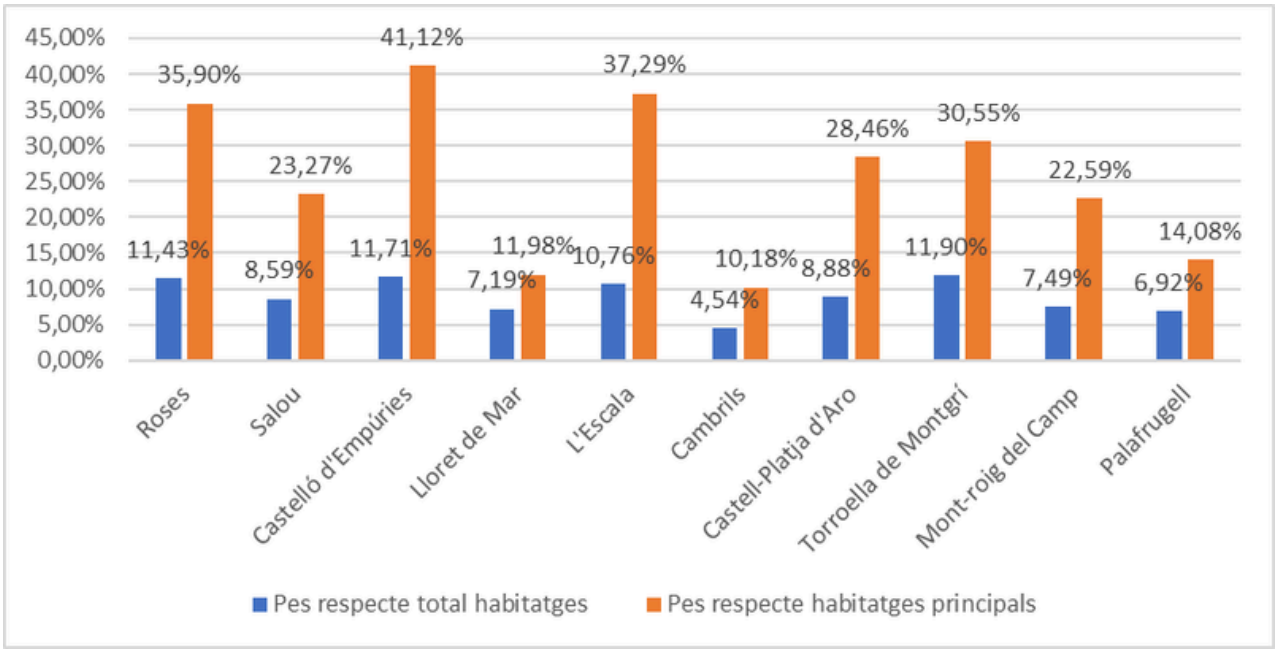
Per completar l'anàlisi, és especialment rellevant replantejar la lectura del fenomen dels HUTs des de la perspectiva de la **pressió efectiva que exerceixen sobre el parc d'habitatges**, diferenciant entre el volum **registrat administrativament i el volum realment comercialitzat en plataformes digitals.**

La taula següent compara aquestes magnituds per a diverses destinacions turístiques catalanes, incorporant també les dades del **Cens de Població i Habitatges 2021 de l'INE**, que permeten contextualitzar el pes dels HUTs dins l'estructura del parc residencial. Per a realitzar la comparativa, es pren la dada de HUTS identificats per l'INE de valor més elevat dins de les anualitats 2024-2025.

Municipi	HUTS INE	Total habitatges	Habitatges principals	Habitatges secundaris	Pes respecte total habitatges	Pes respecte habitatges principals
Barcelona	9.853	808.751	671.177	137.574	1,22%	1,47%
Roses	2.828	24.743	7.877	16.866	11,43%	35,90%
Salou	2.708	31.523	11.639	19.884	8,59%	23,27%
Castelló d'Empúries	1.916	16.363	4.660	11.703	11,71%	41,12%
Lloret de Mar	1.832	25.496	15.288	10.208	7,19%	11,98%
L'Escala	**1.629**	**15.146**	**4.369**	**10.777**	**10,76%**	**37,29%**
Cambrils	1.440	31.733	14.146	17.587	4,54%	10,18%
Castell-Platja d'Aro	1.396	15.712	4.905	10.807	8,88%	28,46%

Municipi	HUTS INE	Total habitatges	Habitatges principals	Habitatges secundaris	Pes respecte total habitatges	Pes respecte habitatges principals
Torroella de Montgrí	1.396	11.730	4.569	7.161	11,90%	30,55%
Mont-roig del Camp	1.248	16.661	5.525	11.136	7,49%	22,59%
Palafrugell	1.223	17.675	8.687	8.988	6,92%	14,08%

En la gràfica mostrada a continuació, excloent Barcelona, es mostra els diferents pesos que tenen respecte el total d'habitatges i en funció de si son habitatges principals.



Imatge 11: Comparativa TOP-10 litoral de pesos relatius HUTs al municipi

L'anàlisi d'aquestes dades permet introduir una lectura més precisa sobre la **pressió real dels HUTs sobre el parc d'habitatges**. Si es consideren les dades del registre administratiu, el pes dels HUTs pot semblar molt elevat en determinats municipis. Tanmateix, quan s'analitza únicament el volum d'habitatges que apareixen **efectivament comercialitzats en plataformes digitals**, la pressió real sobre el parc residencial es redueix de manera significativa.

En el cas de **L'Escala**, la diferència és especialment il·lustrativa. Si es prenen com a referència els **3.241 HUTs registrats**, aquests representarien aproximadament el **21,4% del parc total d'habitatges del municipi.** En canvi, si es considera només el volum estimat d'habitatges **efectivament comercialitzats a les plataformes (1.629)**, el pes real sobre el parc residencial se situaria al **voltant del 10,8% del total d'habitatges.**

La diferència és encara més significativa si s'analitza el fenomen en relació amb els **habitatges principals**, que constitueixen el parc residencial utilitzat com a residència habitual. En aquest cas, els HUTs comercialitzats representarien aproximadament el **37,3% dels habitatges principals**, un valor elevat però que cal interpretar en el context d'un municipi amb **un pes molt important d'habitatges no principals (segona residència)** dins la seva estructura urbana.

Aquest patró és similar al que s'observa en altres destinacions turístiques de la Costa Brava, com **Roses, Castelló d'Empúries o Torroella de Montgrí**, on el pes dels HUTs comercialitzats se situa també entre aproximadament el **10% i el 12% del parc total d'habitatges**. Aquest resultat reforça la interpretació que el fenomen dels HUTs s'inscriu dins un **model de destinació turística residencial**, on una part significativa del parc d'habitatges està vinculada a usos vacacionals o turístics.

En conseqüència, la comparació entre **HUTs registrats i HUTs realment comercialitzats** permet matisar la lectura sobre la pressió que aquesta activitat exerceix sobre el parc residencial. Mentre que el registre administratiu reflecteix el **potencial màxim d'habitatges que podrien operar com a allotjament turístic**, les dades de plataformes digitals permeten aproximar-se millor al **volum d'habitatges que participen efectivament en el mercat turístic en cada moment.**

5.3. Dades de l'oferta i demanda dels HUTs a l'Escala

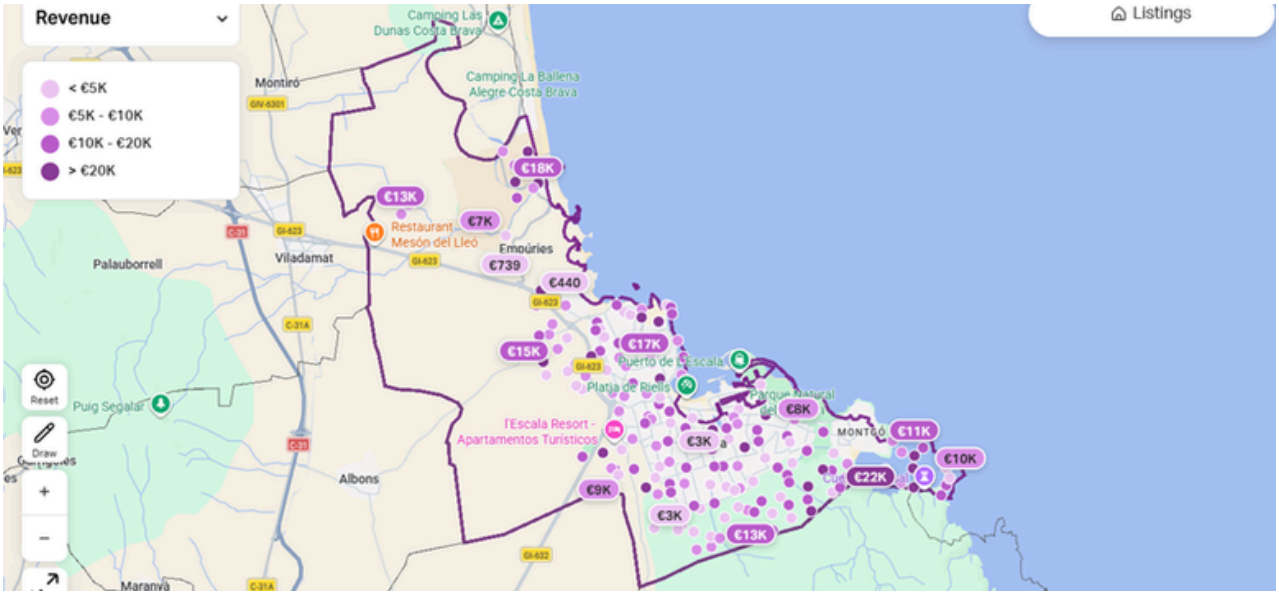
Les dades obtingudes a partir del **web scraping dels portals Airbnb i VRBO**, processades i analitzades a través de la plataforma **AirDNA**, permeten aprofundir significativament en el coneixement del mercat dels habitatges d'ús turístic (HUTs) a L'Escala. A diferència de les dades de l'INE —que únicament ofereixen una estimació del nombre d'establiments i places disponibles —, en aquest cas es disposa d'una informació molt més rica i detallada que abasta tant la dimensió de **l'oferta** com la de la **demanda**, incloent-hi dades sobre la comercialització efectiva, les tarifes, l'ocupació, els ingressos i els patrons de comportament dels visitants.

Aquesta font permet, per tant, una lectura qualitativa i quantitativa del fenomen dels HUTs molt més precisa que la que ofereixen els registres administratius, i constitueix una eina especialment valuosa per comprendre el funcionament real del mercat de lloguer turístic a la destinació.

5.3.1. Dades de l'oferta dels HUTs

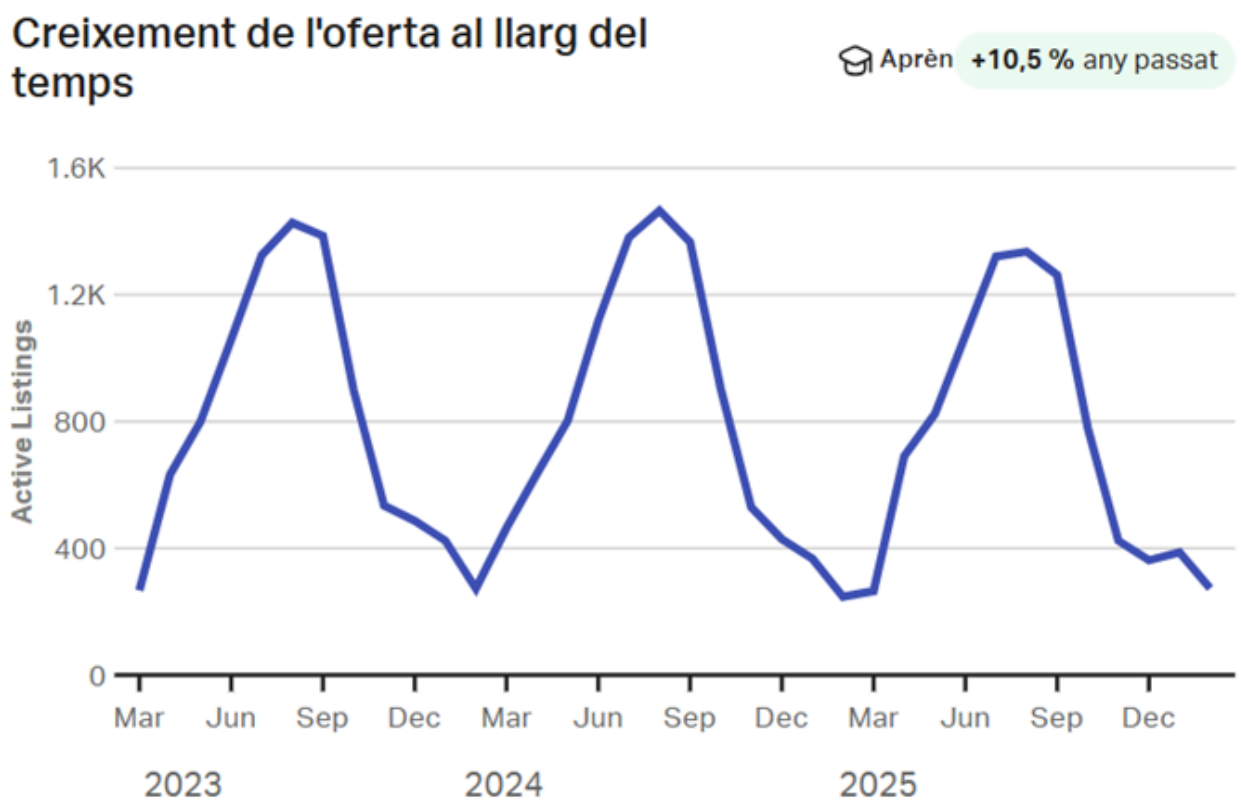
Distribució territorial i ingressos per zona

La **distribució geogràfica dels ingressos generats pels HUTs** a L'Escala revela una concentració destacada de l'activitat turística en determinades zones del litoral municipal. La cartografia de la plataforma AirDNA permet identificar que els habitatges amb major rendiment econòmic — aquells amb ingressos anuals superiors als **20.000 €**— se situen principalment en les àrees litorals, especialment a les zones de Cala Montgó i el Portitxol, així com en sectors de l'Escala Resort i els Apartments Turístics. Per contra, els habitatges amb ingressos inferiors a 5.000 € presenten una distribució més dispersa arreu del territori municipal.



Imatge 12: Distribució territorial dels HUTs per nivell d'ingressos

L'evolució del nombre de **llistats de HUTs actius** a les plataformes mostra una tendència d'increment significatiu fins a assolir valors màxims de prop de **1.600 unitats** durant el pic de temporada. L'anàlisi de la sèrie temporal **2023-2025 evidencia una dinàmica de creixement sostingut del parc comercialitzat**, amb un increment del **+10,5 % respecte de l'any anterior.** Els pics de nombre d'anuncis actius es produeixen sistemàticament durant els mesos d'estiu, coincidint amb el màxim de demanda turística, mentre que la temporada baixa presenta una reducció notable del parc comercialitzat.



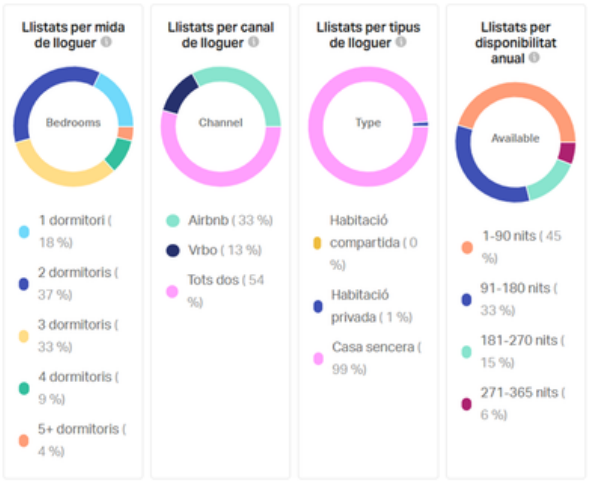
Imatge 13: Creixement de l'oferta al llarg del temps i distribució per categories

Tipologia de l'oferta

L'anàlisi de la **composició interna de l'oferta** de HUTs comercialitzats a L'Escala permet identificar les principals característiques estructurals del parc:

1. **Distribució per nombre de dormitoris:** El segment amb major pes és el de 2 dormitoris (37 %), seguit del de 3 dormitoris (33 %) i del d'1 dormitori (18 %). Els habitatges de 4 dormitoris representen el 9 % del parc, mentre que els de 5 o més dormitoris concentren el 4 % restant. Aquesta distribució posa de manifest que l'oferta dominant s'orienta a grups familiars i parelles, amb un predomini dels habitatges de mida mitjana.
2. **Distribució per canal de comercialització:** La plataforma Airbnb domina clarament el mercat, amb un 33 % dels llistats de manera exclusiva. Cal tenir en compte, però, que el 54 % dels habitatges s'anuncia en tots dos canals simultàniament (Airbnb i VRBO), mentre que VRBO de manera exclusiva representa el 13 % del total. Aquesta dada evidencia que la multicanalitat és la pràctica predominant en el sector.
3. **Distribució per tipologia de l'immoble:** La casa sencera és el format absolutament predominant, amb un 99 % dels casos. L'habitació privada representa únicament un 1 % del total, i l'habitació compartida té una presència pràcticament testimonial. Aquesta dada confirma que el mercat de HUTs a L'Escala es basa fonamentalment en el lloguer de l'habitatge complet, en línia amb el model propi de les destinacions litorals de la Costa Brava.

4.**Disponibilitat anual:** El 45 % dels habitatges comercialitzats presenta una disponibilitat de 1 a 90 nits per any, fet que reflecteix una pauta d'ús intermitent, coherent amb la naturalesa de les segones residències. El 33 % es troba disponible entre 91 i 180 nits, el 15 % entre 181 i 270 nits, i el 6 % supera les 271 nits de disponibilitat anual, aproximant-se a un model de gestió plenament professional.

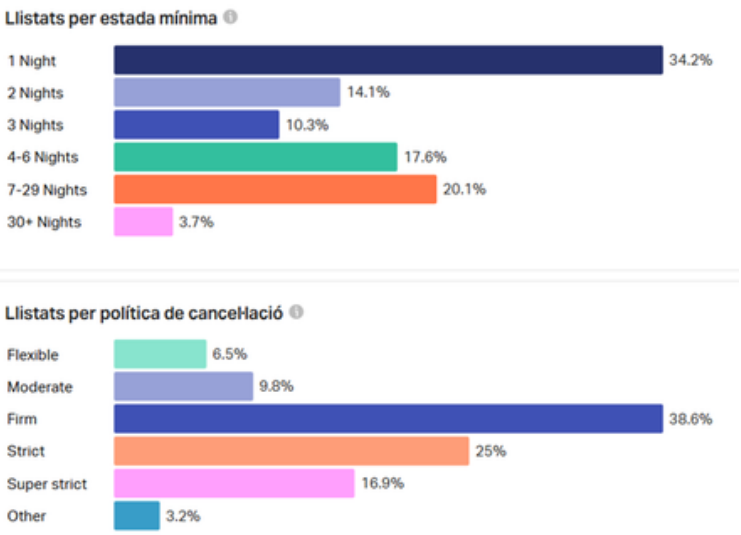


Imatge 14: Distribució de l'oferta per mida, canal, tipologia i disponibilitat

Polítiques de cancel·lació i serveis

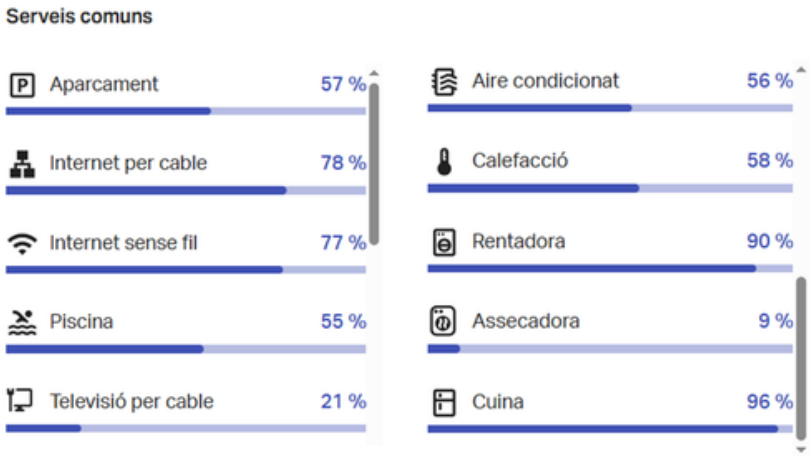
L'anàlisi de les **polítiques de cancel·lació evidencia que la política "Firm" (rígida) és la més estesa, amb un 38,6 % dels llistats.** La segueix la **política "Strict" (estricta), amb el 25 %, mentre que la "Super strict" representa el 16,9 %.** Únicament el **9,8 % dels habitatges aplica la política "Moderate" i el 6,5 % la "Flexible".** Aquesta distribució evidencia una tendència del sector cap a **condicions de cancel·lació restrictives**, fet que pot tenir implicacions en la capacitat d'atracció de visitants d'última hora o amb menor certesa en la planificació del viatge.

La distribució per **estada mínima requerida** mostra que el segment amb major pes és el d'**1 nit (34,2 %)**, seguit pel de **7-29 nits (20,1 %)** i el de **4-6 nits (17,6 %)**. Les estades mínimes de 2 nits representen el 14,1 %, i les de 3 nits el 10,3 %. La categoria de 30 o més nits és residual (3,7 %). La combinació d'aquests resultats suggereix una oferta clarament orientada tant al lloguer de cap de setmana com a les estades setmanals, tipologia especialment freqüent en els mercats de destí litoral durant la temporada alta.



Imatge 15: Estades mínimes, polítiques de cancel·lació i serveis comuns

Quant als **serveis i equipaments** disponibles als habitatges comercialitzats, s'observen les següents dades de cobertura: la **cuina** és present en el 96 % dels casos, la **rentadora** en el 90 %, l'**internet sense fil** en el 77 % i per **cable** en el 78 %, la **piscina** en el 55 %, **l'aparcament** en el 57 %, i l'**aire condicionat** i la **calefacció** en el 56 % i el 58 % respectivament. **L'assecadora** es troba disponible únicament en el 9 % dels casos. En conjunt, el perfil de serveis confirma que l'oferta dominant respon a un model d'habitatge familiar autònom, orientat a estades vacacionals amb una elevada autosuficiència.



Imatge 16: Serveis comuns

Estructura dels operadors i comercialitzadors

L'anàlisi dels **principals administradors de finques** que operen al mercat de HUTs de L'Escala permet distingir entre dos grans perfils d'operadors: els de caràcter **professional** i els de gestió **individual o familiar.**

Entre els operadors professionals més destacats s'identifiquen: **K3Homes** (133 llistats, 4,87 ★), **Finques Company – Ceigrup** (80 llistats, 4,01 ★), **Interhome** (73 llistats, 3,97 ★), **K3 Homes** (67 llistats, 4,46 ★), **SOLHOME** (66 llistats, puntuació sense dades), **El Tura** (60 llistats, 4,36 ★), **Costa Brava Única** (46 llistats, 4,47 ★), i **Port Blanc Costa Brava** (43 llistats, 4,56 ★). La presència d'empreses reconegudes internacionalment com **K3Homes** o **Interhome** indica una **professionalització creixent** del sector a la destinació.

En una visió ampliada de l'univers d'operadors, es detecten també plataformes intermediàries i gestores com **ImmoPrestige Spain** (80 llistats, 4,73 ★), **Easy Reserve** (73 llistats, 4,33 ★), **Holidu** (67 llistats, sense puntuació pública), **Bookiply** (60 llistats, 4,85 ★), **E-Domizil** (43 llistats) i **Riells Vacacions 2000** (35 llistats). Aquests operadors conformen un **ecosistema d'intermediació** relativament madur, on conviuen empreses amb alta valoració dels usuaris i operadors de gestió exclusivament digital sense ressenyes acumulades. La concentració dels principals deu operadors suma uns **630 habitatges**, que representen aproximadament un **39 % del parc efectivament comercialitzat.**

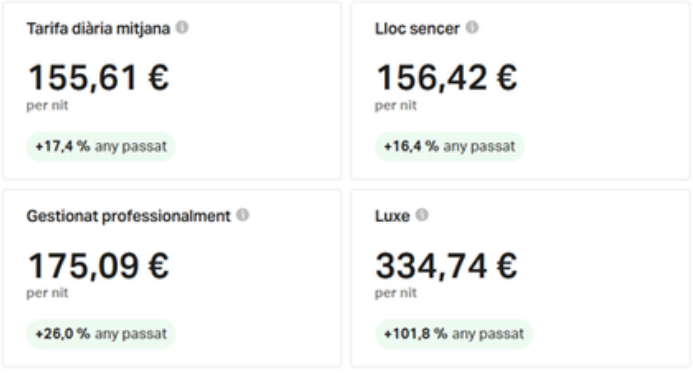
Per tant, podem observar clarament com els HUTs tenen un elevat percentatge d'operadors que treballen amb diferents HUTs a l'Escala, i on només amb poc més de 20 agents tenim quasi el 40% del mercat. Aquest és un fet però, que també cal situar en que hi ha també un gran nombre de usuaris a les plataformes que gestionen un volum baix, on fins a 350 usuaris que només tenen un immoble que estan comercialitzant.

Les tarifes dels habitatges d'ús turístic

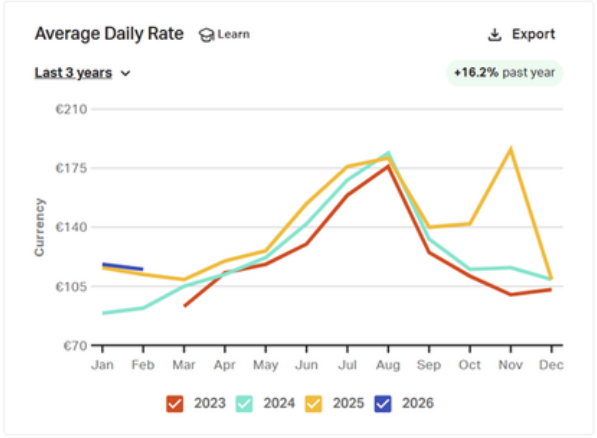
L'anàlisi de les **tarifes diàries mitjanes** dels HUTs a L'Escala revela una estructura de preus clarament diferenciada per tipologia d'habitatge i modalitat de gestió. Globalment, la **tarifa diària mitjana se situa en 155,61 €/nit**, mentre que per al segment de **lloc sencer la mitjana s'eleva fins als 156,42 €/nit**. Les unitats gestionades de forma **professional** presenten una **tarifa significativament superior, de 175,09 €/nit**, mentre que el segment de **luxe** assoleix una **tarifa mitjana de 334,74 €/nit**, amb un increment espectacular del **+101,8 %** respecte de l'any anterior, la qual cosa indica una gran capacitat de creixement en el segment premium.

En termes d'evolució interanual, la tarifa diària mitjana global ha experimentat un creixement del **+17,4 %** respecte a l'exercici anterior, i el segment de lloc sencer ha crescut un **+16,4 %**. Aquests increments evidencien una **tendència clara a l'encariment del lloguer turístic**, coherent amb la dinàmica observada en d'altres destinacions de la Costa Brava i del litoral català en general.

L'anàlisi evolutiva de la **tarifa diària mitjana dels darrers tres anys** (2023-2025, amb projecció al 2026) mostra una **estacionalitat molt marcada**, amb un pic pronunciat durant els mesos de juliol i agost i valors mínims en els mesos d'hivern. Destaca la divergència creixent entre els segments per nivell de dormitoris, amb els habitatges de major capacitat presentant increments de tarifa proporcionalment superiors. L'any **2025** presenta la tarifa màxima estival més elevada de la sèrie analitzada, superant els **200 €/nit** de mitjana en el seu punt àlgid. Les projeccions per al **2026** apunten a una continuïtat d'aquesta tendència alcista, amb tarifes que podrien superar els **175-200 €/nit** durant la temporada alta.

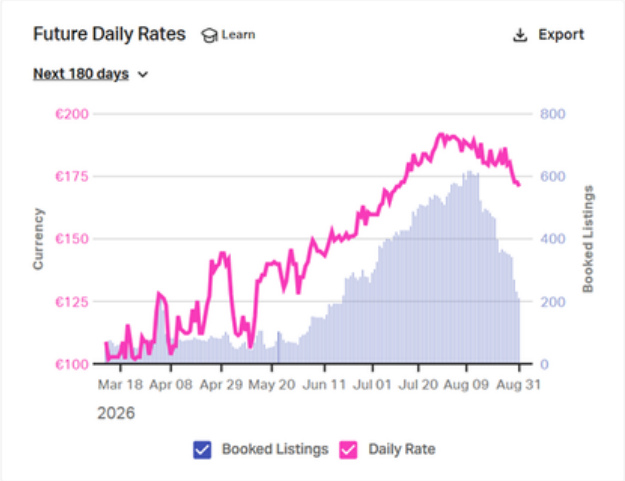


Imatge 17: Tarifes diàries mitjanes per segment



Imatge 18: Evolució de la tarifa diària mitjana 2023-2026

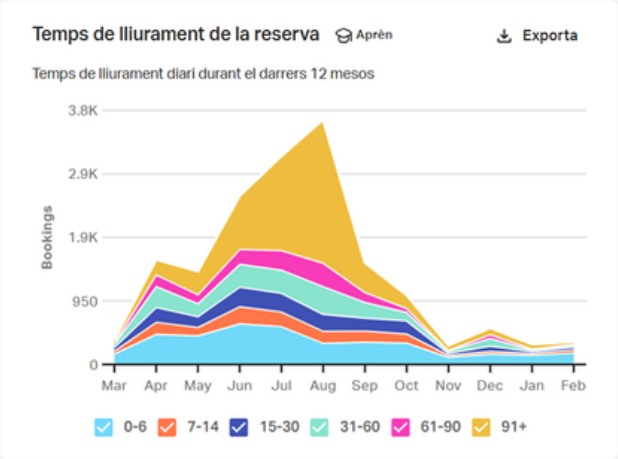
Les **tarifes futures previstes per als propers 180 dies** (fins a finals d'agost de 2026) reflecteixen una **corba de preus amb un perfil clarament estacional**. Durant els mesos de gener i febrer, les tarifes se situen en nivells mínims, de l'ordre dels **100-115 €/nit.** A partir de la primavera, els preus experimenten un increment sostingut, que s'accelera notablement en arribar al mes de juny i que culmina en el **pic d'agost**, on les projeccions apunten a valors d'aproximadament **190-200 €/nit.** Paral·lelament, el volum de llistats reservats segueix una trajectòria ascendent, confirmant que la **demanda avança la planificació de la temporada alta** amb una antelació creixent.



Imatge 19: Tarifes futures previstes i llistats reservats

Comportament de la reserva, anticipació i estacionalitat

L'anàlisi del **temps de lliurament de la reserva** —és a dir, l'anticipació amb la qual els viatgers realitzen la reserva— aporta informació rellevant sobre els **patrons de comportament de la demanda** a L'Escala. Les dades dels darrers 12 mesos evidencien una **distribució multimodal** en la qual coexisteixen reserves de molt curta anticipació amb reserves planificades amb molta antelació.



Imatge 20: Temps de lliurament de les reserves i comportament de les reserves futures

El segment de reserves amb **0 a 6 dies d'anticipació** és el de major volum durant gran part de l'any, especialment en els mesos de temporada baixa, cosa que suggereix un comportament impulsiu o de darrera hora per a les estades curtes. Tanmateix, en els mesos previs a l'estiu —concretament entre abril i juny— s'observa un **increment molt significatiu de les reserves amb antelació superior a 31 dies**, incloent-hi segments de 31-60 dies i de 61-90 dies, que evidencien una **planificació anticipada de la temporada alta. El pic absolut de reserves** es produeix durant els mesos de juliol i agost, amb un volum que s'aproxima a les **3.800 reserves diàries** en el moment de màxima activitat.

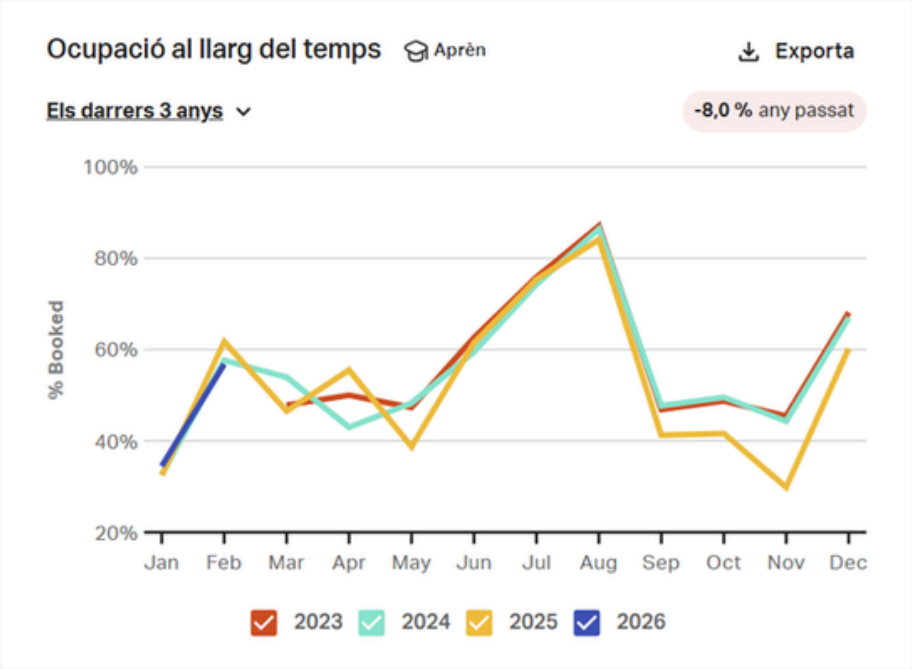
5.3.2. Dades de la demanda dels HUTs

Les dades **d'ocupació** dels HUTs a L'Escala obtingudes per web scraping permeten una lectura detallada del **comportament real de la demanda** en plataformes digitals, complementant la informació procedent dels registres estadístics oficials.

Taxa d'ocupació i durada de les estades

La **taxa d'ocupació global** dels HUTs comercialitzats se situa en el **57 %**, amb un descens del **-6,3 % respecte de l'any anterior.** El **temps de lliurament de la reserva** és de **85 dies de mitjana** (amb un increment del +2,6 % interanual), i la **durada de l'estada** se situa en **6 dies de mitjana**, amb un descens del -7,0 % respecte de l'any anterior.

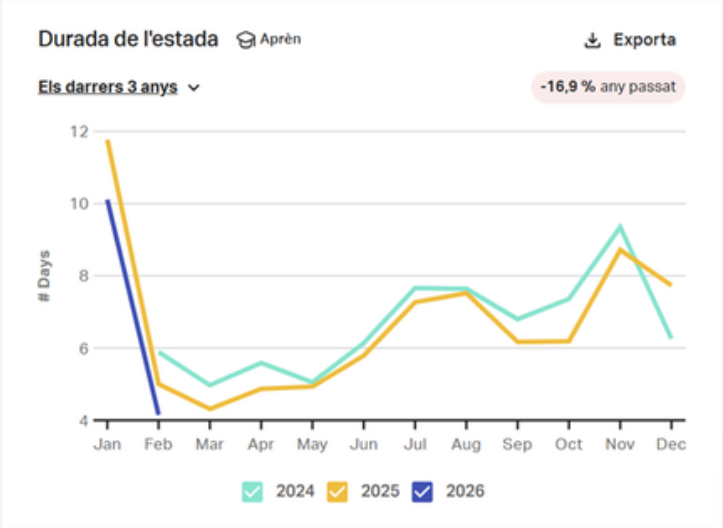
L'evolució de l'**ocupació al llarg del temps** (sèrie 2023-2025, amb dades parcials de 2026) confirma el **perfil d'estacionalitat acusada** ja observat en les anàlisis de demanda precedents. La taxa d'ocupació experimenta un increment pronunciat a partir del mes de juny, assoleix el seu màxim entre juliol i agost —superant el **80 %** en el punt àlgid— i davalla ràpidament a partir de setembre. Durant els mesos d'hivern, l'ocupació se situa en nivells de l'ordre del **20-35 %**, evidenciant la **forta dependència del cicle estival.** El comportament comparatiu entre anys mostra oscil·lacions moderades, sense canvis estructurals significatius.



Imatge 21: Evolució de l'ocupació per anys i demanda de reserves

L'anàlisi de la **durada de l'estada** revela un perfil clarament bimodal i estacional. Durant els mesos de **gener i febrer**, la durada mitjana de l'estada se situa en valors relativament elevats —entorn dels **10-12 dies de mitjana**—, cosa que apunta a un perfil de visitant que utilitza l'habitatge com a allotjament de llarga durada fora de temporada. En contrast, durant la **temporada alta** (juliol-agost), la durada de l'estada se situa en el rang de **6-8 dies**, coherent amb un model d'estada setmanal o de cap de setmana llarg.

La comparació interanual (2024-2026) mostra una **tendència a la reducció progressiva de la durada mitjana de l'estada**, especialment marcada en els mesos d'hivern, amb un descens del **-16,9 % respecte de l'any anterior**. Aquesta dinàmica pot interpretar-se com un reflex dels canvis en els patrons de consum turístic, amb una major fragmentació de les vacances i una preferència creixent per estades més curtes i freqüents.



Imatge 22: Evolució de l'ocupació per anys i demanda de reserves

Els ingressos generats

Les dades d'**ingressos dels HUTs** a L'Escala permeten quantificar el **rendiment econòmic del sector** i les seves tendències evolutives. Els **ingressos mitjans per llistat[1]** se situen en **21.700 € anuals, amb un increment del +11,7 % respecte de l'any anterior.** Per tipologia, els **habitatges complets (cases) generen uns ingressos mitjans de 27.700 €/any (+20,3 % interanual)**, mentre que els **apartaments registren ingressos mitjans de 17.800 €/any (+5,2 % interanual)**. El **segment de lloc sencer presenta uns ingressos de 21.800 €/any (+11,2 %).**

[1] Al parlar de ingressos per llistat, el que es fa és calcular els ingressos mitjans que es genera per un HUT que està present durant tot l'any i que assoleix les mitjanes d'ocupació

L'**evolució mensual dels ingressos** per llistat reflecteix un perfil fortament estacional, amb un **pic clar durant el mes d'agost**, en el qual els ingressos mensuals per habitatge poden arribar als **3.500-4.000 €**. A partir de setembre, els ingressos davallen ràpidament fins a situar-se en el rang dels **800-1.600 €/mes** durant la temporada baixa. La comparació interanual (2023-2026) mostra una **tendència d'increment sostingut dels ingressos** en tots els mesos de l'any, especialment en els mesos d'estiu, confirmant que el sector ha experimentat un **fort procés de revalorització econòmica** en el període analitzat.



Imatge 23: Ingressos globals i evolució mensual

Visió dels usuaris dels HUTs dels serveis i de l'Escala

En general, la visió dels usuaris de HUTs de l'Escala es situa en uns valors molt elevats, amb una **valoració molt positiva** – exceptuant alguna petita excepció- **situant la mitjana per sobre d'una valoració de 4 respecte 5.**

Resulta interessant analitzar les principals opinions respecte al serveis dels HUTS. En aquest sentit, trobem que valoren **positivament els serveis dels HUTS com:**

- Piscines
- Proximitat a les platges
- Cuines ben equipades
- terrasses exteriors
- Fàcil accés a l'aparcament

Per contra els clients dels HUTs assenyalen les **següents problemàtiques:**

- Soroll de carrers o esdeveniments propers
- Problemes de neteja en alguns allotjaments
- Manca de serveis bàsics com ara articles d'higiene del WC.
- Dificultats per aparcar durant la temporada alta
- Sol·licituds per a una millor comunicació dels amfitrions

També resulta interessant conèixer quin és **el perfil principal dels usuaris de HUTs a l'Escala**. En aquest sentit podem trobar principalment:

- Famílies amb nens
- Parelles que busquen escapades romàntiques
- Grups d'amics
- Viatgers explorant llocs històrics
- Entusiastes de la platja

Si aquesta és la visió que tenen dels HUTs, és també interessant conèixer com veuen o valoren l'Escala. **La definició** o descripció de la destinació que en fan en els diferents comentaris és la següent:

"L'Escala, una pintoresca ciutat costanera de la Costa Brava, compta amb carrers encantadors plens de restaurants i botigues, cosa que la converteix en una destinació atractiva per a famílies i grups. Els clients aprecien la seva proximitat a platges precioses, rutes de senderisme i llocs històrics com les antigues ruïnes d'Empúries. L'ambient acollidor i la bellesa natural de la població creen una escapada encantadora per a aquells que busquen relaxar-se o explorar la vibrant cultura local. La zona combina oci i serenitat, atraient visitants de totes les edats."

En concret, destaquen com a **elements positius de l'Escala:**

- Molt a prop de platges impressionants
- Casc antic encantador amb botigues i restaurants
- Agradables rutes de senderisme i parcs naturals
- Ambient familiar
- Accés a llocs històrics com Empúries

5.3.3. Ingressos i demanda de persones dels HUTs a l'Escala

L'anàlisi dels **ingressos generats pels habitatges d'ús turístic (HUTs)** a L'Escala durant l'any **2025** s'ha elaborat a partir de les dades de **dies reservats mensuals i tarifes diàries mitjanes** obtingudes de la plataforma AirDNA per al conjunt d'HUTs comercialitzats al municipi.

Sobre la base d'aquestes dades, s'ha calculat el **volum d'ingressos bruts mensuals i anuals** del sector, així com una estimació del nombre de persones que han passat pels HUTs al llarg de l'any, aplicant **una mitjana de 2,8 persones per habitatge i estada i una durada d'estada de 6 dies** de mitjana, coherent amb les dades d'AirDNA analitzades als apartats anteriors.

La taula següent recull, per a cadascun dels dotze mesos de l'any, els dies reservats, la tarifa diària mitjana aplicada, el **volum d'ingressos mensuals resultant**, el seu pes percentual sobre el total anual i el nombre equivalent de HUTs actius de mitjana al llarg del mes. La **taxa d'ocupació mensual** s'ha calculat sobre el total de **1.629 HUTs comercialitzats.**

Els mesos destacats en blau corresponen al **quadrimestre de temporada alta (juny–setembre).**

Mes	Dies reservats	Tarifa/nit	Ingressos mensuals	% s/total
Gener	2.800	116 €	324.800 €	1.90%
Febrer	2.700	112 €	302.400 €	1.80%
Març	2.900	109 €	316.100 €	1.90%
Abril	7.000	120 €	840.000 €	5.00%
Maig	6.900	126 €	869.400 €	5.20%
Juny	**13.800**	**154 €**	**2.125.200 €**	**12.70%**
Juliol	**21.700**	**176 €**	**3.819.200 €**	**22.90%**
Agost	**27.600**	**181 €**	**4.995.600 €**	**29.90%**
Setembre	**11.300**	**140 €**	**1.582.000 €**	**9.50%**
Octubre	6.500	140 €	910.000 €	5.40%
Novembre	2.300	116 €	266.800 €	1.60%
Desembre	3.300	109 €	359.700 €	2.20%
TOTAL ANUAL	**108.800**	**—**	**16.711.200 €**	**100,00%**

Els HUTs de L'Escala han generat un volum d'**ingressos bruts total de 16.711.200 € durant l'any 2025**, el que representa una xifra molt rellevant per al conjunt de l'economia turística local. Amb una **tarifa diària mitjana anual de 153,6 € i 108.800 dies reservats**, el sector HUT s'acredita com un dels principals motors econòmics del turisme a L'Escala.

L'agost és, amb diferència, el mes amb major volum d'ingressos: 4.995.600 €, que representen el **29,9 % del total anual**. Combinat amb juliol (3.819.200 €, 22,9 %) i juny (2.125.200 €, 12,7 %), el **trimestre juliol–agost–setembre concentra el 62,3 % dels ingressos anuals, i el quadrimestre juny–setembre el 74,9 % —un total de 12.522.000 €**—. Aquesta concentració és coherent amb el perfil d'estacionalitat marcat que s'ha observat en els apartats precedents i que és compartit per la majoria de destinacions litorals de la Costa Brava.

En l'extrem oposat, els **cinc mesos de temporada baixa** (gener, febrer, març, novembre i desembre) aporten conjuntament **1.569.800 €**, el que equival únicament al **9,4 % dels ingressos anuals**. Aquest diferencial entre temporada alta i baixa il·lustra amb precisió l'abast econòmic de l'estacionalitat: mentre que agost sol genera gairebé **cinc vegades més ingressos** que tots els mesos d'hivern junts, el sector de HUTs a L'Escala roman en un estat de quasi latència durant un terç de l'any.

Pel que fa a les **tarifes diàries**, s'observa una **variació estacional molt pronunciada**: des dels **109 €/nit** de mínims (març i desembre) fins als **181 €/nit** d'agost, amb un recorregut tarifari de 72 € entre l'extrem baix i l'alt. Juliol (176 €) i agost (181 €) configuren el **pic tarifari de l'any**, mentre que el **quadrimestre de tardor–hivern** (octubre–novembre–desembre–gener) es manté en un rang de 109–140 €. Aquesta estructura de tarifes és coherent amb la dinàmica de mercat identificada a la comparativa territorial: L'Escala se situa en una posició tarifària **superior a les destinacions de la Costa Brava nord** (Roses, Castelló d'Empúries) i assoleix els seus valors màxims en el segment d'estiu.

A partir dels dies reservats mensuals, s'estima el **nombre d'estades o entrades** (grups/reserves) dividint el total de dies entre la **durada mitjana de l'estada de 6 dies**. Posteriorment, el **nombre de persones estimades** s'obté multiplicant el nombre d'entrades per la **mitjana de 2,8 persones per habitatge i estada.** Aquest és un element que cal precisar. Totes les dades són reals, menys la de les persones que efectivament ocupen l'HUT i per tant, es converteixen en turistes de l'Escala. En aquest cas, s'ha volgut aplicar una correcció del 50% de la mitjana de places dels HUTs, que són de 5,6 places per HUT. Per tant, aquest valor es una estimació mínima del que és la ocupació real en nombre de persones.

Els mesos destacats en blau corresponen al quadrimestre de temporada alta.

Mes	Dies reservats	Estades (grups/reserves)	Persones estimades	% s/total
Gener	2.800	467	1.307	2.60%
Febrer	2.700	450	1.260	2.50%
Març	2.900	483	1.353	2.70%
Abril	7.000	1.167	3.267	6.40%
Maig	6.900	1.150	3.220	6.30%
Juny	**13.800**	**2.300**	**6.440**	**12.70%**
Juliol	**21.700**	**3.617**	**10.127**	**19.90%**
Agost	**27.600**	**4.600**	**12.880**	**25.40%**
Setembre	**11.300**	**1.883**	**5.273**	**10.40%**
Octubre	6.500	1.083	3.033	6.00%
Novembre	2.300	383	1.073	2.10%
Desembre	3.300	550	1.540	3.00%
TOTAL ANUAL	**108.800**	**18.133**	**50.773**	**100,00%**

L'estimació del nombre de persones que han passat pels HUTs de L'Escala durant el 2025 se situa en **50.773 persones**, corresponents a un total de **18.133 estades o reserves.** Aquesta xifra representa **aproximadament el 15,8 % del total de visitants que ha rebut la destinació** l'any 2025 (320.457 visitants), la qual cosa indica que els HUTs capturen una part rellevant del flux turístic total del municipi, que es distribueix entre les diverses tipologies d'allotjament — càmpings, hotels, apartaments turístics— i les segones residències d'ús propi. Amb tot, totes les conclusions han de ser curoses, doncs sense tenir el nombre exacte de persones per HUT, aquests representen una **forquilla de entre aquestes 50.773 persones i 101.546 persones**, si estiguessin amb una ocupació del 100% de les capacitats dels HUTs.

Agost és el mes amb major flux de persones als HUTs: 12.880 persones, un 25,4 % del total anual. Juliol suma 10.127 persones (19,9 %) i juny 6.440 (12,7 %). El **quadrimestre juny–setembre concentra 34.720 persones, el 68,4 % del total anual.** Si s'estén l'anàlisi al **setembre d'abril a octubre, la xifra puja a 44.240 persones (87,1 % del total)**, deixant únicament 6.533 persones (12,9 %) per als cinc mesos de hivern.

Aquesta distribució reforça la conclusió sobre l'estacionalitat del sector: els HUTs **funcionen de forma intensiva durant aproximadament 4 mesos a l'any** i mantenen una activitat molt reduïda durant el semestre fred. En termes de **gestió de la destinació**, aquest patró té implicacions directes sobre la **pressió sobre els serveis i l'espai públic** durant la temporada alta —especialment a l'agost, quan el flux és màxim— i sobre la **infrautilització del parc d'HUTs** durant la resta de l'any, que representa un potencial de creixement econòmic important si s'aconsegueix ampliar la temporada turística.

Posant en perspectiva les **50.773 persones estimades als HUTs** amb el total de visitants DATUR (320.457), cal tenir present que la metodologia DATUR comptabilitza **totes les pernoctacions a la destinació** independentment del tipus d'allotjament i inclou també les segones residències pròpies. Per tant, la xifra de persones als HUTs és **addicionalment compatible** amb les estimacions globals de demanda, i el diferencial entre ambdues fonts reflecteix el pes dels **altres canals d'allotjament** (càmpings, hotels i, sobretot, l'ús de la pròpia segona residència), que a L'Escala té un pes estructural molt elevat.

5.4. Posicionament competitiu territorial del sector dels HUTs de l'Escala

Per tal de valorar adequadament la posició de **L'Escala dins del mercat de habitatges d'ús turístic (HUTs) a Catalunya**, s'ha elaborat una anàlisi comparativa amb els **municipis que integren el top 10** de destinacions turístiques litorals catalanes per volum d'HUTs registrats, excloent-ne Barcelona. Tots aquests municipis comparteixen un **perfil de destinació litoral** amb una presència significativa del turisme residencial i vacacional, cosa que fa especialment pertinent la comparació. L'anàlisi s'ha basat en les dades de la plataforma **AirDNA**, que ofereix un conjunt d'indicadors de rendiment de mercat calculats a partir del web scraping d'Airbnb i VRBO i que permeten establir comparatives rigoroses entre destinacions.

La comparativa s'estructura al voltant de **dues dimensions analítiques** complementàries: d'una banda, els **indicadors de posicionament i dinàmica de mercat** —puntuació global, demanda de lloguer, creixement dels ingressos i estacionalitat—, que reflecteixen la **salut i el potencial competitiu** de cada destinació; i de l'altra, els **indicadors econòmics clau** —ingressos anuals, tarifa diària mitjana i taxa d'ocupació—, que mesuren el **rendiment real** del parc d'habitatges comercialitzats.

Aquesta doble lectura permet identificar no solament on es troba L'Escala en termes absoluts, sinó també quins factors expliquen el seu posicionament i quines palanques té disponibles per millorar-lo.

Els indicadors seleccionats per a la comparativa responen a la voluntat d'analitzar tant la **dimensió econòmica del mercat** —a través dels ingressos anuals i la tarifa diària mitjana— com la seva **dimensió de funcionament** —a través de la taxa d'ocupació, la demanda de lloguer i el creixement dels ingressos—. Cadascun d'aquests indicadors s'interpreta de la manera següent:

1.Puntuació de mercat (Market Score): índex global de rendiment del mercat elaborat per AirDNA, que integra la demanda de lloguer, el creixement dels ingressos i l'estacionalitat. Una puntuació alta indica un mercat amb bona salut i potencial de creixement. Com més alts son els valors, més atractiu o no es el mercat en el seu global. Índex en base 100.

2.Demanda de lloguer: indicador que combina la taxa d'ocupació anual i el creixement dels anuncis actius. Una puntuació alta reflecteix una demanda robusta i creixent. Índex en base 100.

3.Creixement dels ingressos: mesura la variació del RevPAR (ingressos per propietat disponible) interanual. Una puntuació alta indica un augment significatiu dels ingressos per propietat. Índex en base 100.

4.Estacionalitat: mesura la regularitat de la demanda al llarg de l'any a partir de la distribució dels ingressos mensuals. Una puntuació alta equival a baixa estacionalitat —demanda distribuïda de forma equilibrada—, mentre que una puntuació baixa indica una forta concentració estival. Cal tenir en compte que, atès el perfil litoral de totes les destinacions analitzades, les puntuacions d'estacionalitat del conjunt es mouen en una franja estreta i baixa (44-49), cosa que confirma que l'estacionalitat és un repte estructural compartit per tot el sector. Índex en base 100.

5.Ingressos anuals: mitjana d'ingressos generats anualment per llistat actiu a la plataforma. Representa el rendiment econòmic brut de l'habitatge turístic.

6.Tarifa diària mitjana (ADR): preu mitjà facturat per nit d'estada. Reflecteix el posicionament de preu de cada mercat i la seva capacitat per atreure demanda de major valor.

7.Taxa d'ocupació: percentatge de nits efectivament ocupades sobre el total de nits disponibles. Mesura l'eficiència en la captació de demanda al llarg de tot l'any.

Després d'analitzar aquests valors en les 10 destinacions, obtenim els següents resultats en relació als índex de competitivitat.

Municipi	Puntuació de mercat	Demanda de lloguer	Creixement ingressos	Estacionalitat
L'Escala	**49**	**54**	**59**	**49**
Roses	53	65	60	45
Salou	62	60	75	45
Castelló d'Empúries	63	64	77	46
Lloret de Mar	55	61	65	44
Cambrils	61	54	81	46
Castell-Platja d'Aro	57	51	78	45
Torroella de Montgrí	42	59	45	44
Mont-roig del Camp	60	54	84	47
Palafrugell	58	62	74	45

Puntuació global de mercat. L'Escala obté una **puntuació de mercat de 49 sobre 100**, que la situa com la **segona destinació amb menor puntuació del grup**, per sobre únicament de Torroella de Montgrí (42) i per sota de totes les altres destinacions analitzades. La puntuació màxima del grup correspon a **Castelló d'Empúries (63)**, seguida de Salou (62), Cambrils (61) i Mont-roig del Camp (60). Aquest resultat situa L'Escala en la franja baixa del grup però no en una posició d'excepció, atès que la diferència amb la mediana del conjunt —que s'aproxima als 58-59 punts— és de prop de 10 punts. Cal interpretar aquesta puntuació com el **resultat combinat de tres factors:** una demanda de lloguer moderada, un creixement dels ingressos per sota de la majoria de competidors i una estacionalitat elevada en termes relatius. L'anàlisi desagregada d'aquests tres components permet entendre amb més precisió on radiquen les limitacions de mercat de la destinació:

1.Demanda de lloguer. Amb una puntuació de 54 en demanda de lloguer, L'Escala se situa a la franja baixa del grup, empatada amb Cambrils i Mont-roig del Camp, i per sobre únicament de Castell-Platja d'Aro (51). La destinació líder en aquest indicador és Roses (65), seguida de Castelló d'Empúries (64) i Palafrugell (62). La diferència entre L'Escala i les destinacions de la Costa Brava amb major demanda —Roses i Castelló d'Empúries— és de 10-11 punts, un gap que mereix atenció, també per a la proximitat geogràfica amb aquestes. En termes operatius, una demanda de lloguer baixa indica que el creixement del parc d'anuncis actius no va acompanyat d'un augment proporcional de l'ocupació, o bé que l'ocupació total anual es manté en nivells moderats a causa de l'estacionalitat. Ambdós factors, tal com es veurà a l'apartat econòmic, conflueixen en el cas de L'Escala

2.Creixement dels ingressos. La puntuació de 59 en creixement dels ingressos de L'Escala la situa en una posició intermèdia-baixa del grup. Trobem per davant Roses (60, pràcticament al mateix nivell) i de Lloret de Mar (65), però per sota de totes les destinacions de creixement elevat: Mont-roig del Camp (84), Cambrils (81), Castell-Platja d'Aro (78), Castelló d'Empúries (77) i Palafrugell (74). Cal destacar que, tot i que la puntuació de creixement de L'Escala no és la més baixa del grup, Torroella de Montgrí (42), té un valor notablement més baix. El creixement dels ingressos moderat de L'Escala és coherent amb la seva evolució de tarifes (+17,4 % interanual en ADR) i suggereix que l'increment de preus s'ha produït però no ha assolit la intensitat observada en destinacions com Mont-roig del Camp (+24,8 % en ADR) . En conseqüència, L'Escala es troba en una fase de revalorització activa però no accelerada, en un estadi de creixement inferior al de les destinacions del Camp de Tarragona i alineada al de les destinacions de la Costa Brava nord amb mercats ja més madurs.

3.Estacionalitat. L'Escala presenta la puntuació d'estacionalitat més alta del grup (49), per sobre de Mont-roig del Camp (47), Cambrils i Castelló d'Empúries (ambdues amb 46), Roses, Salou, Castell-Platja d'Aro i Palafrugell (45) i Lloret de Mar i Torroella de Montgrí (44). Tot i que, com ja s'ha apuntat, totes les destinacions presenten puntuacions d'estacionalitat baixes en termes absoluts —el rang del grup és de 44 a 49—, la posició relativa de L'Escala és la millor del conjunt. Això vol dir que, en termes comparatius, L'Escala és la destinació amb la distribució de la demanda més equilibrada al llarg de l'any dins el grup analitzat. Aquesta dada és rellevant perquè matisa parcialment la visió negativa que es deriva de la puntuació global de mercat: l'estacionalitat, que és el factor estructural més difícil de modificar, no representa un punt dèbil de L'Escala respecte de la seva competència immediata, sinó un avantatge relatiu discret que pot ser utilitzat en estratègies de desestacionalització.

Més enllà d'aquests índexs elaborats per AirDNA, resulta interessant conèixer o comparar alguns dels indicadors econòmics clau, com són els ingressos anuals, la tarifa diària mitjana o la taxa d'ocupació.

Municipi	Ingressos anuals	Tarifa diària (ADR)	Taxa d'ocupació
L'Escala	**21.677 €**	**155,61 €**	**57%**
Roses	20.363 €	135,10 €	60%
Salou	20.260 €	133,61 €	61%
Castelló d'Empúries	20.233 €	140,12 €	58%
Lloret de Mar	25.277 €	182,34 €	59%
Cambrils	21.281 €	149,66 €	61%
Castell-Platja d'Aro	19.386 €	149,25 €	56%
Torroella de Montgrí	18.246 €	136,29 €	57%
Mont-roig del Camp	23.565 €	167,29 €	62%
Palafrugell	29.041 €	201,44 €	61%

Ingressos anuals per llistat. L'Escala, amb **21.677 € d'ingressos anuals per llistat**, se situa en una **posició intermèdia-alta del grup**, superant Cambrils (21.281 €), Roses (20.363 €), Salou (20.260 €), Castelló d'Empúries (20.233 €), Castell-Platja d'Aro (19.386 €) i Torroella de Montgrí (18.246 €). Per sobre de L'Escala se situen Mont-roig del Camp (23.565 €), Lloret de Mar (25.277 €) i, de manera destacada, **Palafrugell (29.041 €)**, que lidera el grup amb una diferència de gairebé 7.500 € anuals per llistat respecte a L'Escala. Aquesta jerarquia d'ingressos és **coherent amb la distribució de les tarifes diàries** i la taxa d'ocupació de cada destinació: Palafrugell combina la tarifa més alta del grup (201,44 €) amb una ocupació del 61 %, mentre que les destinacions de la Costa Brava septentrional —Roses, Castelló d'Empúries— generaran menys ingressos perquè, malgrat tenir unes ocupacions similars o superiors a L'Escala, ho fan amb tarifes sensiblement inferiors. Aquesta lectura posa de manifest que **L'Escala genera un volum d'ingressos adequat per al seu nivell de tarifa i ocupació**, però que disposa de marge de creixement tant per la via de la tarifa com per la de l'ocupació fora de temporada.

Tarifa diària mitjana (ADR). Amb una **ADR de 155,61 €**, L'Escala se situa en la **quarta posició del grup** per nivell de tarifa, per darrere de Palafrugell (201,44 €), Lloret de Mar (182,34 €) i Mont-roig del Camp (167,29 €), i per davant de Cambrils (149,66 €), Castell-Platja d'Aro (149,25 €), Castelló d'Empúries (140,12 €), Torroella de Montgrí (136,29 €), Roses (135,10 €) i Salou (133,61 €).

El **diferencial de tarifa de L'Escala respecte a les destinacions de la Costa Brava nord** és notable: supera en **20,51 € diaris** Roses i en **15,49 €** Castelló d'Empúries, les dues destinacions veïnes amb major parc d'HUTs. Aquesta posició tarifària reflecteix que **L'Escala ha aconseguit posicionar-se en un segment de preu superior** al de les destinacions de la seva àrea geogràfica immediata, probablement gràcies a la combinació de la qualitat del paisatge litoral, la presència del jaciment d'Empúries i una identitat de destinació més diferenciada. El creixement interanual de l'ADR del **+17,4 %** confirma que aquest posicionament s'està consolidant, tot i que el potencial de convergència cap a les tarifes de Lloret de Mar o Mont-roig del Camp —que presenten ADR de 182 i 167 € respectivament— és significatiu.

Taxa d'ocupació. La taxa d'ocupació del 57 % de L'Escala la situa en la **franja baixa-intermèdia del grup**, per sobre de Castell-Platja d'Aro (56 %) i empatada amb Torroella de Montgrí (57 %), però per sota de la resta de destinacions: Lloret de Mar, Salou, Cambrils i Palafrugell (61 %), Roses (60 %), Mont-roig del Camp (62 %) i Castelló d'Empúries (58 %). La diferència respecte a les destinacions amb major ocupació és de **4-5 punts percentuals**, un gap que pot semblar modest però que té un **impacte econòmic rellevant**: si L'Escala assolís una taxa d'ocupació equivalent a la de Salou o Cambrils (61 %), mantint la mateixa ADR, els ingressos anuals per llistat s'incrementarien en aproximadament **2.000-2.500 € addicionals per habitatge**, la qual cosa representaria un **increment del 9-12 % dels ingressos actuals**. Aquesta estimació il·lustra que la **millora de la taxa d'ocupació és la principal palanca de creixement econòmic** del mercat de HUTs de L'Escala, especialment si s'aconsegueix per la via de l'extensió de la temporada i no per la de la reducció de tarifes. La forta estacionalitat —amb el 65 % de la demanda concentrada en el quadrimestre juny-setembre— és el factor estructural que explica en última instància aquesta taxa d'ocupació moderada i que requereix **estratègies de desestacionalització** específiques per ser corregida.

Context Normatiu dels HUTs

// Apartat 6

La regulació dels **habitatges d'ús turístic (HUT)** s'estructura en un **marc normatiu multicapa** que articula disposicions d'àmbit estatal, autonòmic i local. Comprendre-les en la seva jerarquia i interrelació és imprescindible per valorar la situació jurídica actual de l'activitat al municipi de L'Escala i les obligacions que se'n deriven tant per als titulars dels habitatges com per a l'administració local. El present apartat descriu de manera sistemàtica aquest cos normatiu, des de la definició legal de la figura fins a les obligacions fiscals i de control administratiu, amb especial atenció a les novetats introduïdes pel D**ecret Llei 3/202**3, que situa L'Escala en un règim d'intervenció urbanística reforçada, i per la **Llei 2/2026**, que ha modificat recentment les tarifes de l'impost sobre les estades en establiments turístics.

A continuació es presenta el quadre normatiu de referència aplicable als HUTs a L'Escala:

Quadre 1. Marc normatiu de referència

Referència normativa	Denominació	Àmbit	Any
Llei 13/2002, de 21 de juny	Llei de turisme de Catalunya (art. 50 bis i 50 ter)	Autonòmic	2002
Decret 75/2020, de 4 d'agost	Decret de turisme de Catalunya (Títol II: HUT)	Autonòmic	2020
Decret Llei 3/2023, de 7 de novembre	Mesures urgents sobre el règim urbanístic dels HUT (262 municipis)	Autonòmic	2023
DL 1/2010, de 3 d'agost (TRLU), art. 187 p)	Text refós de la Llei d'urbanisme — nova lletra p) afegida pel DL 3/2023	Autonòmic	2010/2023
Llei 18/2020, de 28 de desembre	Llei de facilitació de l'activitat econòmica (règim de comunicació prèvia municipis no afectats)	Autonòmic	2020
Llei 2/2026, de 10 de març	Modificació i increment de l'IEET (noves tarifes 2026-2027)	Autonòmic	2026
Llei 5/2012, de 20 de març	Creació de l'Impost sobre les estades en establiments turístics (IEET)	Autonòmic	2012
Reial Decret 933/2021, de 26 d'octubre	Obligacions de registre documental i informació de viatgers	Estatal	2021
Llei Orgànica 4/2015, de 30 de març	Protecció de la seguretat ciutadana (art. 25.1: obligació d'hostalatge)	Estatal	2015

Font: elaboració pròpia a partir de les disposicions normatives vigents. Març 2026.

6.1. Definició legal i configuració jurídica de l'habitatge d'ús turístic

La figura de l'habitatge d'ús turístic té la seva definició i regulació sectorial en el **Decret 75/2020, de 4 d'agost, de turisme de Catalunya** (DOGC núm. 8195, de 6 d'agost de 2020), que va derogando i refondre el Decret 159/2012, de 20 de novembre, d'establiments d'allotjament turístic i d'habitatges d'ús turístic. Amb anterioritat, la incorporació d'aquesta figura a l'ordenament jurídic turístic català havia estat introduïda a través dels articles **50 bis i 50 ter de la Llei 13/2002, de 21 de juny, de turisme de Catalunya**, modificats per la Llei 9/2011, de 29 de desembre, de promoció de l'activitat econòmica, que va configurar l'HUT com un exercici d'activitat econòmica de l'habitatge diferent de l'ús residencial.

D'acord amb el **Títol II del Decret 75/2020**, un habitatge d'ús turístic és aquell que el propietari cedeix a tercers, de manera reiterada i a canvi de contraprestació econòmica, per a una estada de **durada igual o inferior a 31 dies**. La cessió es fa de l'**habitatge sencer**, i no se'n permet la cessió per estances de manera independent. Cal que el propietari no hi resideixi durant el període de cessió turística. La capacitat màxima de l'habitatge no pot superar les **15 places**, determinades per la cèdula d'habitabilitat vigent, document que és condició necessària i imprescindible per a l'exercici de l'activitat.

Des del punt de vista de la seva naturalesa jurídica, els HUTs **no constitueixen establiments d'allotjament turístic** en sentit estricte —que per definició no es poden constituir en habitatges, llevat dels establiments de turisme rural—, sinó que s'integren en la categoria específica d'**empreses turístiques d'allotjament en habitatge.** Aquesta configuració jurídica diferenciada té implicacions rellevants en el règim d'habilitació, de control i de responsabilitat aplicable.

6.2. Règim d'habilitació i títol habilitant

La **Llei 18/2020, de 28 de desembre**, **de facilitació de l'activitat econòmica,** va establir amb caràcter general que l'inici de l'activitat dels HUTs s'havia de sujectar al règim de **comunicació prèvia davant l'ajuntament** del municipi on s'ubica l'habitatge. Aquesta comunicació, un cop presentada, comporta la inscripció d'ofici de l'habitatge en el **Registre de Turisme de Catalunya (RTC)** i l'assignació del corresponent **número d'inscripció**, que identifica l'habitatge a tots els efectes administratius i tributaris. El control dels requisits turístics és ex post, és a dir, posterior a l'inici de l'activitat, i és compartit entre l'ens local i l'Administració turística de la Generalitat.

No obstant l'anterior, la situació ha canviat substancialment per als municipis inclosos en l'annex del **Decret Llei 3/2023, de 7 de novembre**, entre els quals figura L'Escala (posició núm. 117 de l'Annex).

En aquests municipis, el règim de comunicació prèvia ha quedat suspès i substituït per un règim de **doble habilitació prèvia: la llicència urbanística prèvia municipal** regulada a l'article 187.1.p) del Text Refós de la Llei d'Urbanisme (TRLU), aprovat pel Decret Legislatiu 1/2010, de 3 d'agost, i l'**autorització turística de la Direcció General de Turisme**. Ambdues autoritzacions han d'obtenir-se amb **caràcter previ a l'inici de l'activitat**, i la seva validesa és de **cinc anys, renovables**, condicionada al manteniment dels requisits del planejament urbanístic municipal.

Requisits tècnics mínims per a l'exercici de l'activitat

El Decret 75/2020 estableix els requisits tècnics i de servei mínims que tot HUT ha de complir per operar legalment. Amb independència del règim d'habilitació aplicable, els principals requisits exigibles són:

— Disposar de **Cèdula d'habitabilitat vigent.**
— Estar **suficientment moblat i dotat dels aparells i estris necessaris per a l'ús immediat.**
— Facilitar als usuaris i als veïns un **telèfon d'atenció immediata disponible les 24 hores.**
— Garantir un **servei d'assistència i manteniment de l'habitatge.**
— Exhibir en un lloc visible el **número d'inscripció al Registre de Turisme de Catalunya.**
— Disposar de **fulls oficials de queixa, reclamació i denúncia.**
— Lliurar als usuaris un document amb les **normes de convivència de la comunitat de propietaris, si n'hi ha, redactat com a mínim en català, castellà, anglès i francès.**
— Dur el **registre de viatgers i comunicar-lo a les autoritats competents en els termes del Reial Decret 933/2021.**

La capacitat de l'habitatge és la determinada per la cèdula d'habitabilitat, amb un límit absolut de **15 places.** L'habitatge no pot ser ocupat per un nombre de persones superior al que indica la cèdula.

6.3. El Decret Llei 3/2023 i les seves implicacions per a L'Escala

El Decret Llei 3/2023, de 7 de novembre, de mesures urgents sobre el règim urbanístic dels habitatges d'ús turístic (DOGC núm. 9036, de 8 de novembre de 2023) constitueix la novetat normativa de major transcendència en la regulació dels HUTs a Catalunya dels darrers anys. La seva constitucionalitat ha estat **avalada pel Tribunal Constitucional mitjançant la Sentència 64/2025, de 13 de març**, que va desestimar el recurs d'inconstitucionalitat interposat contra la norma, confirmant que la subjecció de l'ús turístic a llicència prèvia limitada en nombre i durada és una delimitació legítima del dret de propietat i una mesura proporcionada per a la protecció de l'entorn urbà.

Criteris de classificació dels municipis afectats

El Decret Llei classifica els municipis afectats en dues categories, que no són mútuament excloents:

1. **Municipis amb problemes d'accés a l'habitatge:** aquells on existeixin necessitats d'habitatge acreditades i que compleixin almenys un dels requisits següents: (i) que la càrrega mitjana del cost del lloguer o hipoteca, més despeses i subministraments, superi el 30 % dels ingressos mitjans de les llars; o bé (ii) que en els cinc anys anteriors a l'entrada en vigor del Decret Llei el preu del lloguer o compra hagi experimentat un creixement acumulat almenys tres punts percentuals superior al creixement de l'IPC de Catalunya.

2. **Municipis amb risc de desequilibri de l'entorn urbà per alta concentració d'HUT**: aquells que, en el moment de l'aprovació del Decret Llei, presenten una ràtio de 5 o més habitatges d'ús turístic per cada 100 habitants. Dins d'aquesta categoria, i d'acord amb el seu parc d'HUTs en relació a la seva població, L'Escala es troba inclosa en l'Annex del Decret Llei en aquesta condició.

El nucli de la reforma consisteix en la modificació de l'**article 187 del TRLU**, al qual s'afegeix una nova lletra p) que subjecta a **llicència urbanística prèvia** la destinació a ús turístic dels habitatges en els municipis inclosos en l'Annex. Aquesta llicència té una **vigència de cinc anys, prorrogable per períodes iguals**, i ha d'atorgar-se d'acord amb criteris de publicitat, objectivitat, imparcialitat, transparència i concurrència competitiva.

De manera essencial, la nova regulació estableix que en els municipis afectats **l'ús d'HUT només serà compatible amb l'ús d'habitatge si el planejament urbanístic general ho preveu expressament.** El planejament haurà de justificar: (i) la suficiència de sòl qualificat per a habitatge destinat al domicili habitual i permanent de la població resident, tenint en compte el règim de tinença; (ii) que no es posa en risc la protecció de l'entorn urbà; i (iii) el principi de desenvolupament urbanístic sostenible. Igualment, no **es podran atorgar en cap cas més de 10 llicències d'HUT per cada 100 habitants,** tot i que els ajuntaments poden fixar un límit inferior si ho justifiquen en el planejament.

La norma afegeix també una nova **Disposició addicional vint-i-setena al TRLU**, que estableix el mecanisme d'actualització del llistat de municipis afectats: la relació de municipis **tindrà vigència de cinc anys** a comptar de l'entrada en vigor del Decret Llei (novembre 2023), i haurà de ser revisada cada cinc anys mitjançant una ordre del/de la conseller/a de Territori, amb **audiència prèvia als municipis afectats.**

Des de la perspectiva de **L'Escala** com a administració, la inclusió en l'Annex comporta una **responsabilitat i una oportunitat normativa de primer ordre:** fins que l'Ajuntament no adapti el seu planejament urbanístic general als nous criteris de l'article 187 del TRLU, **no es pot atorgar cap nova llicència urbanística d'HUT**. Alhora, l'adaptació del planejament permetrà a l'Ajuntament fixar **zones, tipologies i nombre màxim d'HUTs permesos** al municipi, cosa que constitueix una eina de gestió territorial dels HUTs sense precedents en l'ordenament jurídic català.

Règim transitori per als HUTs existents

El Decret Llei preveu un **règim transitori** que garanteix la continuïtat provisional de l'activitat dels HUTs que disposaven de títol habilitant en el moment de la seva entrada en vigor (8 de novembre de 2023). Els aspectes clau d'aquest règim són:

- **Els títols habilitants vigents a l'entrada en vigor del Decret Llei:** mantenen la seva validesa durant un termini màxim de cinc anys
- **Dins d'aquest termini, els titulars han d'obtenir la nova llicència** urbanística municipal
- **Transcorregut el termini de cinc anys** (és a dir, al novembre de 2028: sense haver obtingut la nova llicència, el titular haurà de cessar l'activitat
- **De manera excepcional, el titular pot sol·licitar a l'Ajuntament una pròrroga de cinc anys addicionals:** si acredita que no pot compensar les pèrdues patrimonials; aquest règim transitori i pròrroga operen com a mecanisme indemnitzatori
- **En tot cas, l'Ajuntament ha d'haver adaptat el seu planejament durant el període transitori**, per poder donar resposta a les sol·licituds de nova llicència que es presentin

Cal subratllar que **disposar d'un títol habilitant vigent en l'actualitat no garanteix l'obtenció de la nova llicència urbanística** un cop adaptat el planejament. L'Ajuntament haurà d'atorgar les noves llicències d'acord amb criteris de concurrència competitiva i respectant el topall màxim de ràtio HUT/habitants que fixi el planejament. En conseqüència, és perfectament possible que la suma d'HUTs actuals superi el nombre màxim que el planejament municipal decideixi autoritzar, cosa que implicaria que alguns titulars haurien de cessar l'activitat un cop esgotat el règim transitori.

Situació actual a L'Escala: suspensió de noves llicències des del novembre de 2023

Des de l'entrada en vigor del **Decret Llei 3/2023 (9 de novembre de 2023)**, l'Ajuntament de l'Escala va comunicar públicament la **suspensió de la tramitació de noves llicències d'habitatge d'ús turístic al municipi**. Aquesta suspensió no és fruit d'un acte discrecional de l'Ajuntament, sinó de **l'aplicació directa i automàtica del Decret Llei**, que opera ex lege sens necessitat de cap acte administratiu municipal addicional. La inclusió de l'Escala en l'Annex del Decret Llei comporta automàticament la subjecció a llicència urbanística prèvia municipal per a qualsevol nou HUT, llicència que **no pot ser atorgada fins que el planejament urbanístic municipal s'adapti als nous criteris de l'article 187 del TRLU.** En conseqüència, la suspensió és **total i indefinida** fins a l'aprovació definitiva d'aquesta adaptació per la Comissió Territorial d'Urbanisme de Girona.

La dimensió quantitativa del problema és especialment significativa per a l'Escala. Segons les dades municipals públiques, en el moment de l'entrada en vigor del Decret Llei el municipi disposava d'aproximadament **3.300 habitatges d'ús turístic registrats.** Tenint en compte que la població del municipi és d'uns **11.000 habitants**, el topall màxim de **10 HUTs per cada 100 habitants** establert pel Decret Llei com a límit absolut implicaria que el municipi només podria conservar al voltant de **1.100 HUTs**, xifra que representa aproximadament **un terç del parc actual**. Això situa l'Escala com un dels municipis catalans on l'impacte potencial del Decret Llei és més crític, atès que la ràtio real d'HUTs per 100 habitants se situa molt per sobre dels **30 HUTs per 100 habitants**, triplicant el límit absolut de la norma.

L'alcalde de l'Escala va manifestar públicament la **preocupació de l'Ajuntament pels efectes estructurals de la norma**, subratllant que, més enllà del sector del lloguer turístic, una aplicació literal del límit de ràtio implicaria un impacte sever sobre el conjunt de sectors econòmics vinculats: construcció, hostaleria, comerç i serveis. Cal subratllar, tanmateix, que el Decret Llei no obliga els municipis a reduir el parc d'HUTs existents de forma immediata, sinó que introdueix un **mecanisme de transició gradual** i deixa en mans del planejament municipal la fixació del límit definitiu, que pot ser **inferior al topall de 10/100** però en cap cas superior. La **Sentència del Tribunal Constitucional 64/2025**, que va avalar la constitucionalitat del Decret Llei, descarta la via impugnatòria i confirma que la tramitació és l'única via possible: adaptar el planejament urbanístic municipal per **definir un model propi i sostenible de gestió dels HUTs** a l'Escala, que permeti aixecar la suspensió i establir el règim definitiu aplicable tant als habitatges existents com als nous. La present anàlisi, per tant, s'emmarca precisament en aquest procés de reflexió i decisió que l'Ajuntament ha d'afrontar.

6.4. Obligació de registre documental de viatgers

D'acord amb **l'article 25.1 de la Llei Orgànica 4/2015, de 30 de març, de protecció de la seguretat ciutadana**, les persones que exerceixin activitats d'hostalatge estan subjectes a les obligacions de registre documental i informació. Aquesta obligació es desplega reglamentàriament mitjançant el **Reial Decret 933/2021, de 26 d'octubre** (BOE núm. 258, de 27 d'octubre de 2021), que inclou de forma expressa els **habitatges d'ús turístic** entre els subjectes obligats, amb independència que l'activitat es dugui a terme de manera professional o no professional.

L'obligació de comunicació de dades de viatgers **va entrar en vigor el 2 de desembre de 2024** per a tots els establiments. En el cas dels HUTs ubicats a **Catalunya**, el mecanisme de compliment és específic: d'acord amb l'acord de coordinació i cooperació vigent entre l'Estat i la Generalitat (aprovat en la sessió del 5 de novembre de 2021 de la Junta de Seguritat de Catalunya), tots els allotjaments situats a Catalunya han de comunicar les dades dels viatgers **a través de la plataforma dels Mossos d'Esquadra** (registreviatgers.mossos.gencat.cat), quedant exclosa l'obligació d'usar la plataforma estatal SES.HOSPEDAJES. La Generalitat és responsable de transferir automàticament les dades al sistema integrat estatal.

Les **dades mínimes que cal registrar i comunicar** per a cada viatger, d'acord amb l'Annex I del Reial Decret 933/2021, inclouen: nom i cognoms, sexe, número i tipus de document d'identitat, número de suport del document, nacionalitat, data de naixement, lloc de residència habitual, telèfon fix i mòbil, adreça electrònica, nombre total de viatgers i relació de parentiu entre ells quan algun sigui menor d'edat. La comunicació s'ha de fer de manera immediata i, en tot cas, en un termini **no superior a 24 hore**s des de l'inici de l'allotjament. Les dades han de conservar-se durant **tres anys** a comptar de la finalització del servei contractat.

L'incompliment d'aquestes obligacions de registre i comunicació pot comportar sancions econòmiques i, en supòsits greus, la **suspensió temporal de l'activitat.**

6.5. Règim fiscal dels habitatges d'ús turístic

La **Llei 5/2012, de 20 de març, de mesures fiscals, financeres i administratives, va crear l'Impost sobre les estades en establiments turístics (IEET)**, conegut popularment com a 'taxa turística'. L'IEET grava la singular capacitat econòmica que es posa de manifest amb l'estada en establiments turístics, i és exigible als turistes per cada **persona i dia o fracció d'estada**, amb un màxim de **set unitats d'estada** per persona en el mateix allotjament durant un període continuat. L'habitatge d'ús turístic ha estat subjecte a aquest impost des de les modificacions tarifàries de la Llei 5/2017.

El **subjecte passiu** de l'impost és el turista. El **titular o gestor de l'HUT** és el responsable de **recaptar i liquidar l'impost** davant l'Agència Tributària de Catalunya (ATC). La **declaració** s'efectua telemàticament amb el **model 950**, amb caràcter semestral: les quotes del primer semestre (1 d'octubre a 31 de març) han de declarar-se entre l'1 i el 20 d'abril, i les del segon semestre (1 d'abril a 30 de setembre) entre l'1 i el 20 d'octubre. La factura ha de reflectir l'import de l'impost de manera desglossada i separada del preu de l'allotjament.

Quant al règim de **l'IVA**, el criteri de l'Agència Tributària de l'Estat és que, quan el lloguer turístic no inclou serveis d'hostaleria (neteja durant l'estada, canvis de roba, recepció, etc.), l'**activitat d'HUT està exempta d'IVA**. En conseqüència, la quota de l'IEET tampoc no inclou IVA en la majoria de casos.

El 2**5 % de la recaptació total** de l'IEET està afectat a polítiques de la Generalitat en matèria d'habitatge. El **75 % restant** s'integra en el Fons per al Foment del Turisme, del qual el **50 % es destina als municipis** en proporció als ingressos generats en el seu territori, cosa que fa de l'IEET un instrument de redistribució cap als ens locals de part dels ingressos derivats de l'activitat turística.

La **Llei 2/2026, de 10 de març**, publicada al DOGC el 10 de març de 2026, ha modificat les tarifes de l'IEET, introduint un increment en dos trams temporals. Aquesta és la darrera modificació normativa en matèria de taxa turística i té efectes directes sobre tots els HUTs en actiu, inclosos els de L'Escala.

Tipologia d'allotjament	**Tarifa 1 abr 2026 – 31 mar 2027**	**Tarifa des de 1 abr 2027**
Hotel 5 estrelles, gran luxe i equivalent	4,50 €/persona/nit	6,00 €/persona/nit
Hotel 4 estrelles i 4 estrelles superior i equivalent	1,80 €/persona/nit	2,40 €/persona/nit
Habitatge d'ús turístic (HUT)	**1,75 €/persona/nit**	**2,50 €/persona/nit**
Albergs de joventut	0,80 €/persona/nit	1,00 €/persona/nit
Resta de càmpings i resta d'establiments	0,90 €/persona/nit	1,20 €/persona/nit

Font: Llei 2/2026, de 10 de març (DOGC núm. 9621). Tarifes generals aplicables a la resta de Catalunya (exclosa Barcelona, que disposa de recàrrec municipal addicional). En reserva anticipada, s'aplica la tarifa vigent en el moment de fer la reserva si l'import es satisfà en aquell moment.

Per als habitatges d'ús turístic, les tarifes passen de **1,75 € per persona i nit** (1 d'abril de 2026 al 31 de març de 2027) a **2,50 € per persona i nit a partir de l'1 d'abril de 2027**, la qual cosa representa un increment del **+42,9 % respecte a la tarifa anterior** a l'entrada en vigor d'aquesta llei. Aquesta pujada —la més intensa entre les grans tipologies d'allotjament en termes relatius— s'emmarca en la política de la Generalitat d'incrementar la contribució dels allotjaments turístics en habitatge residencial al finançament de les polítiques d'habitatge i turisme.

La Llei 2/2026 preveu també la possibilitat que els ajuntaments estableixin un **recàrrec municipal addicional** a la tarifa general, en una regulació equivalent a la que ja es preveu per a Barcelona. Aquesta previsió constitueix una nova potestat tributària municipal sobre la qual **L'Escala pot decidir pronunciar-se a través de l'ordenança fiscal** corresponent.

6.6. Règim sancionador

El règim sancionador aplicable als HUTs deriva de diverses normatives superposades. En l'àmbit **turístic, la Llei 13/2002 de turisme de Catalunya i el Decret 75/2020** estableixen el règim d'infraccions i sancions aplicables a les empreses turístiques d'allotjament, classificades en lleus, greus i molt greus. Les sancions per exercir l'activitat sense el títol habilitant corresponent o per incomplir els requisits tècnics mínims poden arribar, en els supòsits més greus, a 60.000 €, amb possibilitat de clausura de l'establiment i inscripció en el registre d'infractors.

En l'àmbit **urbanístic**, l'exercici de l'activitat d'HUT en un dels 262 municipis afectats pel Decret Llei 3/2023 sense disposar de la preceptiva llicència urbanística constitueix un **ús urbanístic il·legal,** subjecte al règim de disciplina urbanística previst al TRLU, que inclou la incoació d'expedient de restabliment de la legalitat urbanística i, eventualment, la **cessació de l'activitat.**

En l'àmbit del **registre de viatgers**, el Reial Decret 933/2021 tipifica com a infraccions l'omissió de les comunicacions obligatòries o la manca del registre documental, amb sancions que poden ascendir a **30.000 €.** En supòsits greus, les autoritats poden acordar la **suspensió temporal de l'activitat.**

// Apartat 7

Conclusions de l'activitat dels HUTs al municipi i el seu impacte



L'anàlisi realitzada al llarg d'aquest estudi permet construir una imatge precisa, rigorosa i documentada del paper que els **habitatges d'ús turístic (HUTs)** juguen en el sistema econòmic, turístic i territorial de L'Escala. Les conclusions que es presenten a continuació no són opinions ni valoracions de conveniència: són el resultat de la síntesi de fonts estadístiques oficials, dades de mercat contrastades i un marc normatiu verificat. Estan redactades amb la voluntat que serveixin com a **instrument per a la presa de decisions**, tant en l'àmbit tècnic com en el polític, en un moment en què L'Escala afronta una **finestra d'oportunitat única:** la de dissenyar, per primera vegada en la seva història, un model de gestió dels HUTs que sigui alhora **legalment exigible, econòmicament just i territorialment sostenible.**

L'apartat l'organitzem en dos blocs: un primer amb les **idees força** que es desprenen de l'estudi, i un altre amb **proposta d'estratègia i accions** per a desenvolupar entorn dels HUTs a l'Escala.

7.1. Les Idees Força dels HUTs a l'Escala

A continuació es s'identifiquen fins a un total de **6 idees força** que permeten sintetitzar en diferents elements quina és la situació actual dels HUTs a l'Escala.



Idea força 1. L'Escala és estructuralment un municipi turístic residencial: els HUTs no són un complement, són la columna vertebral del sistema d'allotjament

La primera conclusió d'aquest estudi és la més important i la que condiciona totes les altres: **L'Escala no és un municipi amb turisme residencial, és un municipi turístic residencial per estructura territorial.** La diferència no és semàntica: és una diferència de fons que determina com cal llegir les dades i quines polítiques són possibles.

Amb 3**.241 HUTs registrats i 17.501 places potencials**, els habitatges d'ús turístic representen el **70,5 % de tota la capacitat d'allotjament del municipi.** El conjunt de l'oferta reglada tradicional —22 hotels, 5 càmpings i 4 establiments d'apartaments turístics— suma 7.286 places, menys d'un terç del total. Traduït a termes pràctics: **7 de cada 10 places turístiques disponibles a L'Escala estan en habitatges d'ús turístic**, no en establiments hotelers ni en càmpings.

Aquesta realitat no ha emergit en els darrers anys a causa de les plataformes digitals: és el resultat de **dècades de creixement urbanístic orientat a l'habitatge vacacional.** El cens de 2021 confirma que **74,2 % dels habitatges del municipi no són residència principal**, xifra comparable a la de Castelló d'Empúries (78,7 %) i clarament superior a la de destinacions com Lloret de Mar (20,5 %) o Palafrugell (32,1 %). L'Escala és, en termes de composició del seu parc d'habitatges residencial, una de les destinacions **amb major especialització turística de tot Catalunya** en aquesta modalitat.

Comprendre això és fonamental per a qualsevol decisió de gestió dels HUTs: **no es pot tractar l'HUT a L'Escala com si fos un fenomen emergent que cal contenir.** És un **element estructural del territori** que s'ha de gestionar amb la mateixa serietat i visió de llarg termini amb què es gestionen les infraestructures o el planejament urbanístic.



Idea força 2. Sense HUTs, el sistema turístic de L'Escala no podria funcionar en temporada alta

L'anàlisi de la capacitat d'absorció de la demanda és, potser, la dada més reveladora de tot l'estudi. En el mes de **agost de 2025**, el municipi va registrar **77.021 visitants**. La capacitat teòrica de l'oferta reglada (hotels, càmpings i apartaments) en temporada alta és d'aproximadament **40.400 turistes mensuals en valors màxims teòrics**. Això significa que la demanda d'agost va superar en **36.621 persones —un 91 %—** la capacitat màxima de l'allotjament reglat.

I no es tracta només d'agost. En **7 dels 12 mesos de l'any**, la demanda turística real supera la capacitat d'allotjament que pot oferir l'oferta reglada sense HUTs. En el cas de la temporada de primavera i tardor (abril, maig, octubre), on els càmpings operen amb capacitat reduïda, fins i tot nivells de demanda aparentment moderats —25.000 turistes mensuals— superen en més d'un 130 % la capacitat real de l'oferta reglada permanent.

En aquest context, afirmar que **els HUTs absorbeixen la demanda que l'oferta reglada no pot atendre** no és una valoració: és una constatació quantitativa. L'estimació és que, en el conjunt de l'any 2025, el sistema d'allotjament del municipi ha hagut d'absorbir un **excés de demanda de +70.185 turistes** sobre la capacitat de l'oferta reglada (que la realitat superaria aquest valor teòric en valors pròxims als 100.000 turistes). Una part molt significativa d'aquest excés ha estat atesa, precisament, pels HUTs actius a les plataformes.

Cal matisar, no obstant, que una part d'aquest volum de visitants correspon al **fenomen del residencialisme**: persones que computen estadísticament com a turistes però que s'allotgen en habitatges de la seva propietat o de familiars, sense fer ús dels HUTs comercialitzats. Tenir en compte aquest matís és important per no sobreestimar la dependència funcional dels HUTs. Tanmateix, fins i tot descomptant aquesta fracció, **la funció d'absorció de demanda dels HUTs és estructuralment necessària** i no té substitut a curt i mitjà termini dins l'oferta d'allotjament actual del municipi.



Idea força 3. El parc d'HUTs és heterogeni: la meitat és inactiva al mercat i aquesta realitat és clau per a la regulació

Una de les aportacions metodològiques més rellevants d'aquest estudi és la **triangulació entre les tres fonts d'informació disponibles** sobre els HUTs: el Registre de Turisme de Catalunya (3.241 habitatges registrats), les dades de l'INE (entre 1.100 i 1.630 habitatges comercialitzats a plataformes) i les dades d'AirDNA (entorn els 1.600 llistats actius en temporada alta).

La conclusió és clara: **entre el 50 i el 66 % dels HUTs registrats a L'Escala no apareixen actius a les plataformes digitals principals** en cap moment de l'any. Alguns d'aquests habitatges poden comercialitzar-se per vies alternatives (lloguer directe, agències locals), però una part significativa correspon a habitatges que disposen de llicència administrativa però que, en la pràctica, **no exerceixen activitat turística activa.**

Aquesta dada és crítica per a la regulació per una raó molt concreta: el debat públic sobre els HUTs tendeix a equiparar **"HUT registrat" amb "HUT en funcionament"**, i aquesta equació és incorrecta a L'Escala. Qualsevol decisió de política pública que prengui els 3.241 HUTs registrats com a unitat de mesura de l'impacte real del sector **sobreestima l'impacte en un factor d'entre 2 i 3.** La regulació ha de ser prou sofisticada per distingir entre habitatges actius i inactius, entre operadors professionals i propietaris ocasionals, i entre zones amb alta concentració i zones de baixa pressió.



Idea força 4. L'impacte econòmic dels HUTs és mesurable, significatiu i distribuït en tota l'economia local

El sector dels HUTs a L'Escala genera un **impacte econòmic directe de primera magnitud.** Les dades d'AirDNA permeten estimar que els habitatges actius a les plataformes generen uns ingressos anuals de **21.677 € de mitjana per HUT actiu anualment.** Aplicat al nombre d'habitatges efectivament actius en el pic de temporada (aproximadament 1.600), l'impacte directe en concepte d'ingressos de lloguer s'estima en al voltant de **16 milions d'euros anuals generats pels HUTs comercialitzats en plataformes digitals.**

A aquests ingressos directes cal afegir-hi l'**efecte multiplicador sobre la resta de l'economia local**: despesa dels turistes allotjats en HUTs en restaurants, comerços, activitats, serveis i transport. Considerant que cada turista allotjat en HUT realitza una despesa mitjana diària estimada de 80-120 € addicionals a l'allotjament —en línia amb les ràtios de despesa turística de destinacions de la Costa Brava—, l'impacte total sobre l'economia de L'Escala associat als HUTs s'estima conservadorament en **40-50 milions d'euros anuals**, incloent-hi els efectes directes i induïts.

L'Escala és, a més, la **quarta destinació amb major tarifa diària mitjana (ADR)** entre els deu principals municipis turístics de Catalunya: 155,61 €/nit, per davant de Roses (135,10 €), Salou (133,61 €) i Castelló d'Empúries (140,12 €). Aquesta posició tarifària reflecteix que els HUTs de L'Escala **han assolit un posicionament de preu superior** al de les destinacions veïnes comparables, amb un creixement interanual del +17,4 % en ADR que confirma que la tendència és d'enfortiment, no d'estancament.

Des de la perspectiva de la sostenibilitat fiscal local, convé destacar que els HUTs contribueixen a les finances municipals a través de l'**Impost sobre les Estades en Establiments Turístics (IEET)**, del qual un 50 % de la recaptació retorna als municipis. Amb la nova tarifa de la **Llei 2/2026** (1,75 €/persona/nit fins a març de 2027 i 2,50 €/persona/nit a partir d'abril de 2027), i considerant l'estada mitjana de 6 nits i la capacitat dels habitatges actius, **l'impacte de l'IEET sobre els ingressos municipals és significatiu i creixent**, i representa un argument addicional per a una gestió ordenada del sector que permeti maximitzar la seva contribució al finançament dels serveis públics locals.



Idea força 5. L'impacte territorial és diferenciat per zones: el Nucli Antic concentra la tensió màxima entre usos residencial i turístic

L'anàlisi de la distribució territorial dels HUTs a L'Escala revela que, tot i que la presència de l'allotjament turístic residencial és pràcticament omnipresent al municipi, **els impactes no es distribueixen de manera homogènia** sobre el territori. Existeixen diferències significatives entre les urbanitzacions turístiques consolidades, on l'ús turístic és hegemònic i esperat per la pròpia configuració urbana, i el **Nucli Antic**, on la densificació de HUTs genera una tensió qualitativament diferent sobre el teixit urbà i social existent.

El Nucli Antic de L'Escala constitueix el principal espai de vulnerabilitat residencial del municipi. Es tracta d'un àmbit amb una **trama urbana compacta, habitatges de tipologia tradicional i un parc residencial que ha estat històricament vinculat a la població resident.** En aquest context, la penetració dels HUTs pot generar efectes de desplaçament de la població resident (**gentrificació turística**), deteriorament de les condicions de convivència veïnal, pèrdua de serveis orientats a la demanda local i banalització del paisatge urbà.

La regulació diferenciada del Nucli Antic és una opció que passa per l'adaptació del POUM als requeriments del Decret Llei 3/2023. Aquest és l'instrument adequat per establir ràtios màximes específiques per a aquest àmbit, o fins i tot per definir-lo com a **zona de contenció** on no s'autoritzin nous HUTs (o diferents perfils de capacitat de càrrega) fins que no es garanteixi la suficiència d'habitatge per a la població resident.



Idea força 6. L'impacte sobre el mercat de l'habitatge és real però s'ha de quantificar amb rigor per evitar diagnòstics equivocats

Un dels debats més habituals al voltant dels HUTs és el de la seva incidència sobre el **mercat de l'habitatge residencial** i l'accessibilitat de la població local. Les dades d'aquest estudi permeten afinar aquest diagnòstic amb més precisió que la que sovint s'utilitza en el debat públic.

D'una banda, és evident que a L'Escala existeix una **pressió estructural sobre l'habitatge permanent:** amb el 74,2 % del parc d'habitatges en mans de no residents principals —xifra que inclou tant segones residències com HUTs— l'oferta d'habitatge de lloguer de llarga durada disponible per a la població resident és intrínsecament limitada. El fet que **1 de cada 5 habitatges del municipi sigui HUT** té un efecte estadísticament plausible sobre la reducció de l'oferta i l'increment del preu del lloguer residencial, per bé que la causalitat no és exclusiva dels HUTs: les segones residències no explotades turísticament representen un volum molt superior al parc d'HUTs actius.

D'altra banda, cal ser rigorosos i evitar el **fal·làcia de la substitució directa:** no tots els HUTs que cessin l'activitat turística es convertiran automàticament en habitatges de lloguer de llarga durada. La majoria dels propietaris d'HUTs a L'Escala han adquirit l'habitatge amb finalitat vacacional o d'inversió, i en absència d'una política activa d'incentius o obligació legal, és probable que una part significativa dels HUTs que deixin de tenir activitat turística passin a ser **segones residències no explotades – o fins i tot habitatge buit-**, sense cap millora per a l'accés a l'habitatge de la població resident.

La conclusió és que la **política d'habitatge i la política d'HUTs han de tenir objectius i instruments propis**, però s'han de dissenyar de manera coordinada. Limitar els HUTs sense una política paral·lela d'incentius al mercat de lloguer residencial pot generar **costos econòmics reals sobre el sector turístic sense produir els beneficis esperats sobre l'accés a l'habitatge.**

7.2. Proposta d'estratègia i accions a portar a terme

La visió estratègica que orienta les propostes d'aquest apartat és la del **model de gestió activa: reconeixement del sector amb condicions de qualitat i zonificació diferenciada.** Aquest model parteix del principi que l'activitat dels HUTs és **estructuralment necessària per al model turístic de L'Escala** i que, per tant, la política municipal no ha de tendir a la seva eliminació, sinó al seu **reconeixement, ordenació i elevació de la qualitat,** establint regles clares que distingeixin entre tipologies d'habitatge, àmbits territorials i perfils d'operador. A continuació es presenten **sis actuacions concretes** que articulen operativament aquesta visió, amb indicació dels aspectes normatius i operatius rellevants per a cadascuna.

Actuació 1: Manteniment i gestió proactiva de la moratòria de noves llicències d'HUT

Des del **9 de novembre de 2023**, i per efecte directe del Decret Llei 3/2023, l'Ajuntament de L'Escala es troba en situació de **suspensió de la tramitació de noves llicències d'HUT.** La primera actuació estratègica consisteix, precisament, en **mantenir i gestionar proactivament aquesta moratòria,** entenent-la no com una situació de bloqueig administratiu, sinó com una **finestra de planificació** que dura fins a l'aprovació definitiva de l'adaptació del planejament urbanístic.

La gestió proactiva implica que durant el període de moratòria l'Ajuntament no es limiti a denegar sol·licituds, sinó que **inverteixi els recursos i el temps d'aquest interval en totes les actuacions preparatòries** que permetran que l'adaptació del planejament sigui rigorosa, participada i sòlida. La moratòria és, en aquest sentit, una **oportunitat que no s'ha de desaprofitar.**

Aspectes normatius i operatius clau
Fonament jurídic: Art. 187.1.p) del TRLU (Decret Legislatiu 1/2010), modificat pel DL 3/2023. La suspensió opera ex lege i no requereix acte administratiu addicional.
Durada: Indefinida fins a l'aprovació definitiva de l'adaptació del POUM per la Comissió Territorial d'Urbanisme de Girona. La norma no fixa termini màxim per a l'adaptació del planejament.
Règim transitori dels HUTs existents: Els HUTs amb títol habilitant vigent a 9/11/2023 operen emparat pel règim transitori de 5 anys (fins al novembre de 2028), prorrogable per 5 anys addicionals per raons de pèrdues patrimonials acreditades.
Acció operativa: Aprovar un acord de Ple que formalitzi la posició municipal sobre la moratòria, informi el sector i estableixi el calendari previst d'adaptació del planejament, dotant de seguretat jurídica el procés.
Comunicació als titulars: Notificar formalment als titulars d'HUTs en règim transitori l'existència del termini de novembre de 2028 i els requisits que hauran de complir per obtenir la nova llicència urbanística en el marc del planejament adaptat.

Actuació 2: Obtenció i anàlisi del registre d'HUTs actius reals a través de les dades de l'IEET

Un dels principals dèficits informatius del sector dels HUTs a L'Escala és la distància entre els **3.241 HUTs registrats administrativament** i els que exerceixen activitat turística real i efectiva. Tal com s'ha exposat en l'anàlisi, entre el 50 i el 66 % del parc registrat no apareix actiu en cap moment de l'any a les plataformes digitals principals. Disposar d'una **fotografia fidedigna dels HUTs realment actius** és el prerequisit indispensable per a qualsevol política de regulació eficaç.

La via més sòlida per obtenir aquesta informació és la **sol·licitud formal a l'Agència Tributària de Catalunya (ATC)** —que és l'organisme que gestiona, recapta i inspecciona l'IEET— del llistat individualitzat per número de registre de tots els HUTs del terme municipal que hagin presentat autoliquidació de l'Impost sobre les Estades en Establiments Turístics durant els darrers dos exercicis (2023 i 2024). Creuant aquest llistat amb el Registre de Turisme de Catalunya s'obté la distinció operativa entre **HUTs actius** (que han liquidat l'impost, que és prova directa d'activitat real) i **HUTs latents** (registrats però sense activitat turística declarada).

Aspectes normatius i operatius clau
Qui recapta l'IEET: L'Agència Tributària de Catalunya (ATC), organisme adscrit al Departament d'Economia i Finances de la Generalitat. No és el Departament d'Empresa i Treball (competent en turisme), sinó l'ATC la que gestiona la declaració i recaptació (model 950, semestral).
Fonament de la sol·licitud: Art. 4 de la Llei 19/2014, de 29 de desembre, de transparència, accés a la informació pública i bon govern; i el dret de col·laboració interadministrativa (art. 140 de la Llei 40/2015 de règim jurídic del sector públic). Les dades sol·licitades han de ser agregades per número de registre RTC, sense incloure dades personals, per complir amb el RGPD.
Canal de sol·licitud: Escrit formal de l'Alcaldia o de la Secretaria Municipal adreçat a la Direcció de l'ATC, amb indicació del codi municipal i del número d'identificació dels establiments del RTC. Es recomana articular la petició també via Diputació de Girona o l'ACM (Associació Catalana de Municipis) per reforçar-ne el recorregut administratiu.
Dades a sol·licitar: Per a cada HUT: número de registre RTC, indicació de si ha presentat autoliquidació (model 950) en cadascun dels 4 semestres dels exercicis 2023 i 2024, i el nombre d'unitats d'estada declarades. No cal sol·licitar l'import liquidat per preservar la confidencialitat fiscal del titular.
Ús de les dades: Un cop obtingudes, creuar amb el registre municipal per classificar el parc en tres categories: (A) HUTs actius regulars (2 o més semestres amb declaració), (B) HUTs actius ocasionals (1 semestre amb declaració), (C) HUTs latents (0 declaracions en 2 anys consecutius). Aquesta classificació és la base per a l'Actuació 3.
Termini estimat: La sol·licitud pot formular-se immediatament. El termini de resposta de l'ATC és, en principi, de 3 mesos, tot i que la complexitat de la petició pot allargar-lo.

Actuació 3. Depuració del registre: revocació d'habilitacions d'HUTs inactius

Un cop identificats els HUTs de la categoria C —registrats sense cap activitat turística declarada en els darrers dos anys—, l'Ajuntament ha d'iniciar un **procés sistemàtic de depuració del registre** que permeti reduir la distorsió entre el parc formal i el parc real d'HUTs al municipi. Aquesta depuració té un triple efecte positiu: **clarifica les dades** per a la planificació municipal, **allibera espai en les ràtios** quan s'adapti el planejament a favor dels HUTs efectivament actius, i **elimina la posició especulativa** de qui té registrada una llicència sense exercir-ne l'activitat.

El marc jurídic vigent permet articular aquesta depuració a través d'un **sistema combinat de tres instruments complementaris**, que s'han d'activar de manera seqüencial:

Instrument 3.1 — Creuament de dades IEET i comunicació formal als titulars latents

Amb la informació obtinguda a l'Actuació 2, l'Ajuntament identifica els HUTs de la categoria C i els comunica formalment que, **d'acord amb l'article 131-1 del Decret 75/2020**, l'Ajuntament és el canal de comunicació de les baixes al Registre de Turisme de Catalunya, i que iniciarà el procediment de baixa d'ofici si en el termini de **tres mesos** no s'acredita activitat turística recent o no es presenta declaració de l'IEET pendent. Aquesta comunicació actua com a requeriment previ d'audiència i obre el tràmit.

Instrument 3.2 — Ordenança municipal d'obligació de comunicació anual d'activitat

L'Ajuntament ha d'aprovar una **ordenança municipal específica** que estableixi les obligacions formals dels titulars d'HUTs al terme de L'Escala. El contingut essencial d'aquesta ordenança ha d'incloure:

- **Obligació anual de comunicació d'activitat:** tots els titulars d'HUT han de comunicar anualment a l'Ajuntament si l'habitatge ha exercit activitat turística durant l'any anterior, com a màxim el 28 de febrer de cada any.
- **Prova d'activitat admesa:** la presentació de la declaració del model 950 (IEET) per almenys un dels dos semestres de l'any anterior constitueix prova suficient i automàtica d'activitat. En cas de no haver liquidat l'IEET però haver exercit activitat (p. ex., lloguer directe sense plataformes), el titular pot acreditar-ho per via alternativa (contractes, justificants bancaris).
- **Conseqüència de la inactivitat acreditada:** si en dos anys naturals consecutius no s'acredita cap activitat, l'Ajuntament inicia d'ofici el procediment de baixa del número de registre RTC i ho comunica a la Direcció General de Turisme de la Generalitat, amb audiència prèvia al titular de 15 dies hàbils.
- **Advertència expressa:** la baixa no comporta indemnització ni dret de reversió; si el titular vol tornar a exercir l'activitat, haurà de sol·licitar una nova llicència urbanística en el marc del planejament adaptat, subjecta a les ràtios i condicions que s'estableixin.

Instrument 3.3 — Clàusula d'inactivitat en les noves llicències urbanístiques

Un cop adaptat el POUM, **totes les noves llicències urbanístiques d'HUT tindran una vigència de 5 anys renovables**, d'acord amb el DL 3/2023. La resolució d'atorgament de la llicència ha d'incloure expressament la **clàusula d'inactivitat**: la no-exercida de l'activitat durant 2 anys consecutius sense causa justificada constituirà motiu de no-renovació i d'extinció de la llicència. Aquesta clàusula és plenament ajustada a dret i dotarà al sistema de llicències d'un mecanisme de depuració periòdica estructural, sense necessitat d'obrir expedients individuals excepcionals.

Nota jurídica
Validesa jurídica de l'ordenança: El Tribunal Suprem ha confirmat que la inactivitat acreditada és causa legítima de baixa d'ofici en registres d'activitats. El requisit imprescindible és que la baixa es formalitzi sempre per acte administratiu exprés amb audiència prèvia al titular, i no mai de manera automàtica per simple transcurs del temps sense acte administratiu. L'ordenança no pot establir caducitat automàtica, però sí l'obligació de comunicació i la inactivitat com a detonant del procediment de baixa.
Risc de litigiositat: Baix, si s'articula correctament el procediment d'audiència. Alt, si s'intenta aplicar la baixa automàtica sense acte exprés.
Instrument complementari: El creuament de dades IEET reforça extraordinàriament la posició de l'Ajuntament en qualsevol contenciós, ja que les declaracions fiscals del propi titular constitueixen prova directa i vinculant de l'activitat exercida.

Actuació 4. Col·laboració estructural amb els operadors de comercialització d'HUTs

L'anàlisi del mercat ha posat de manifest que el sector dels HUTs a L'Escala es troba en un procés accelerat de **professionalització**: els 10 principals operadors gestionen al voltant del 39 % del mercat actiu, que operen com a **agents estructurats amb capacitat organitzativa**. Aquesta realitat ha de ser vista no com un problema, sinó com una **oportunitat de governança**: treballar directament amb els principals operadors permet multiplicar l'impacte de les polítiques municipals amb un cost administratiu molt inferior al d'actuar sobre cada propietari individual.

Es proposa crear una **Taula de col·laboració entre l'Ajuntament de L'Escala i els operadors de comercialització d'HUTs,** amb reunions periòdiques de caràcter semestral i un protocol de compromisos voluntaris que els operadors assumeixin com a condició d'accés preferent als instruments de suport municipal.

Àmbits de treball de la taula de col·laboració
Sostenibilitat social i convivència: Protocol de gestió de queixes i incidències veïnals: temps màxim de resposta, sistema de comunicació directa amb l'Ajuntament i compromís de resolució en 24 hores. Informació obligatòria als hostes sobre normes de convivència, gestió de residus, soroll nocturn i comportament en espais públics, en les quatre idiomes principals de la demanda (català, castellà, anglès, francès).

Àmbits de treball de la taula de col·laboració
Gestió de residus: Adhesió al protocol municipal de separació de residus per a allotjaments turístics. Compromís de dotar cada HUT de sistema de separació de fraccions i d'incloure instruccions als hostes en la documentació d'entrada. Col·laboració en la campanya municipal de conscienciació turística en matèria de residus.
Respecte amb l'entorn natural i cultural: Difusió activa entre els hostes de les normes d'accés als espais naturals protegits (Parc Natural dels Aiguamolls de l'Empordà, Parc Natural del Montgrí). Incorporació d'informació sobre el jaciment arqueològic d'Empúries i el patrimoni cultural del municipi als paquets de benvinguda dels HUTs gestionats.
Desestacionalització: Exploració conjunta d'estratègies de dinamització de temporada baixa i mitja (primavera, tardor), que és precisament la debilitat competitiva identificada a l'estudi (ocupació 57 %, inferior a la mitjana del top-10 català). Els operadors professionals tenen capacitat i incentius per treballar en la desestacionalització si compten amb suport municipal.
Transparència i dades: Compromís dels operadors de compartir dades agregades i anonimitzades sobre ocupació, tarifes i perfil de la demanda amb caràcter semestral, per alimentar el sistema de seguiment municipal i reduir la dependència de fonts externes.

Actuació 5: Adaptació del planejament urbanístic: sistema de màxims zonificats per HUT/habitatge

Aquesta és, des del punt de vista de la planificació municipal, l'actuació de major transcendència estratègica i la que dona coherència a tot el model de gestió activa proposat. L'adaptació del POUM als requeriments del Decret Llei 3/2023 ha de produir un **sistema de regulació territorial dels HUTs que sigui alhora sòlid jurídicament, operatiu administrativament i just territorialment**.

5.1. La unitat de mesura: HUTs per habitatge, no per habitant

Una de les aportacions conceptuals rellevants d'aquest estudi és la proposta de **canviar la unitat de mesura** per a la regulació dels HUTs. El Decret Llei 3/2023 utilitza la ràtio de **HUTs per 100 habitants** com a criteri d'inclusió en l'Annex, però aquesta unitat de mesura perd el seu sentit operatiu un cop s'aplica la zonificació diferenciada per àmbits urbans. En zones on pràcticament no hi ha residents permanents —com algunes urbanitzacions turístiques consolidades— la ràtio per habitant seria artificialment infinita, sense que això reflecteixi cap disfunció real.

La proposta és que el planejament municipal reguli, per a cada zona, la ràtio de **HUTs sobre el total d'habitatges de la zona**. Aquesta unitat reflecteix millor la **concentració real de l'ús turístic** sobre el teixit residencial de cada àmbit, permet comparar zones amb estructura de mercat diferent, i és coherent amb l'objectiu de la norma: garantir la suficiència d'habitatge per a ús permanent.

El topall de 10 HUTs per 100 habitants del DL 3/2023 opera en tot cas com a **límit absolut supralocal** que el planejament municipal no pot superar, però sí limitar per sota.
Indicar també que des de l'Escala, en cas de continuar existint aquest topall màxim de HUTS legal des de la Generalitat, s'ha de complir amb la normativa vigent. Amb tot, es considera que és **rellevant que siguin els criteris objectius de l'Escala** els que marquin la redacció del POUM, essent capada en aquells casos en que la normativa supralocal la condicioni. Aquest treball permetrà també que si es derogués el topall de HUTs actual, l'Escala pogués tenir el seu propi topall zonificat en funció de les seves pròpies voluntats i necessitats. El POUM haurà també d'indicar que en cas de superar el topall i continuar el marc normatiu actual, com es distribueix aquesta limitació en les diferents zonificacions.

5.2. Zonificació en tres categories

Es proposa una zonificació del terme municipal en, com a mínim, **tres categories de regulació**, cadascuna amb una ràtio màxima de HUTs sobre habitatges diferenciada. Els valors exactes de les ràtios s'hauran d'ajustar en el marc del diagnòstic territorial que s'elabori específicament per a l'adaptació del POUM, però els paràmetres orientatius proposats són els següents:

Zona	Descripció / Àmbits	Ràtio màx. orientativa	Criteri regulador
ZONA A Permissivitat alta	Urbanitzacions turístiques consolidades (Riells, Montgó, sectors de crescuda turística)	**Fins a 60-70 % dels habitatges**	L'ús turístic és estructural. Regulació de qualitat, no de nombre.
ZONA B Permissivitat condicionada	Zones de contacte residencial-turístic (zona Sant Martí d'Empúries), barris de creixement mixt, entorn del nucli urbà	**Fins a 30-40 % dels habitatges**	Equilibri entre usos. Condicions de qualitat i compatibilitat veïnal.
ZONA C Restricció	Nucli Antic, zones de concentració d'habitatge permanent, àmbits vulnerables	**Fins a 10 % dels habitatges (o suspensió)**	Prioritat de l'habitatge permanent. Contenció màxima de nous HUTs.

Nota: els valors de ràtio indicats són orientatius. Els valors definitius han de fixar-se en el marc del diagnòstic territorial de l'adaptació del POUM, sobre la base de les dades d'HUTs actius per zona obtingudes a l'Actuació 2 i del nombre d'habitatges del Cens de Població i Habitatges per secció censal.

5.3. Condicions de qualitat per a l'obtenció de la nova llicència

Aquests termes, estarien orientats no a les llicències existents, sinó a les noves llicencies que es poguessin arribar a concedir. Paral·lelament a les ràtios màximes, el planejament ha d'introduir **condicions mínimes de qualitat** que elevin el nivell dels HUTs del municipi i el diferenciïn

competitivament:

- **Certificat d'eficiència energètica:** nivell mínim D per als HUTs en habitatges unifamiliars i E per als plurifamiliars, amb un termini de transició de 3 anys per als HUTs existents que renovin la llicència.
- **Requisits d'aïllament acústic:** acreditació del compliment de la normativa de soroll (NBE-CA-88 o equivalent) en els HUTs ubicats en edificis plurifamiliars. Condició especialment rellevant per a les zones B i C.
- **Gestió professional acreditada en plurifamiliars:** en els casos d'HUTs ubicats en comunitats de propietaris, exigència d'acreditació d'un gestor professional responsable, amb telèfon d'atenció 24 hores i capacitat de resposta immediata a incidències. L'objectiu és garantir que les comunitats de veïns no pateixen el pes de la coexistència amb HUTs sense interlocutor.
- **Compatibilitat amb la comunitat de propietaris:** en edificis plurifamiliars, la llicència s'atorgarà condicionada a l'existència d'autorització o, com a mínim, de no-oposició expressa de la comunitat de propietaris, d'acord amb la doctrina del Tribunal Suprem en la matèria. Des de l'equip redactor del present estudi no considerem que sigui una condició a incorporar, a no ser que sigui per marc normatiu supralocal que obligui a la seva incorporació.
- **Criteris mínims d'accessibilitat:** incorporació de condicions bàsiques d'accessibilitat en els nous HUTs, eliminació de barreres arquitectòniques i disponibilitat d'informació clara sobre les condicions d'accessibilitat de l'habitatge. Aquesta condició busca avançar cap a un model d'allotjament més inclusiu i alineat amb els principis del turisme per a tothom.

Actuació 6. Reorientació cap al lloguer residencial i política d'habitatge vinculada

La sisena actuació aborda la **interfície entre la política d'HUTs i la política d'habitatge**. Tot i que l'estudi se centra específicament en els HUTs, és impossible abordar la seva regulació sense considerar l'impacte que qualsevol reducció del parc actiu podria tenir sobre el mercat d'habitatge, i les oportunitats que existeixen per orientar els habitatges que surtin de l'ús turístic cap al **lloguer residencial de llarga durada**. La línia de treball s'estén també, com a context necessari, a les **segones residències no explotades i a l'habitatge buit**, que representen el segment de major potencial per ampliar l'oferta d'habitatge resident al municipi.

6.1. Incentius per a la reconversió voluntària d'HUTs en lloguer residencial

Es proposa dissenyar un **paquet d'incentius municipals específics** per als propietaris d'HUTs que voluntàriament decideixin destinar el seu habitatge al mercat de lloguer residencial de llarga durada, condicionats a un compromís mínim de 5 anys en règim de lloguer a preu de mercat o per sota del preu de referència del municipi. Els incentius proposats són:

- **Bonificació de fins al 50 % de la quota de l'IBI:** durant els 5 anys de compromís de lloguer residencial, condicionada a la presentació anual del contracte de lloguer vigent i del rebut de pagament. Fonament: art. 74.2 del Text Refós de la Llei Reguladora de les Hisendes Locals (TRLHL), que permet als ajuntaments establir bonificacions potestatives de l'IBI.

- **Subvenció a la rehabilitació:** línia d'ajuts municipals per a la rehabilitació d'habitatges que es destinin a lloguer residencial, que pot ser cofinançada amb els fons del Programa de Rehabilitació d'Habitatge de l'Agència de l'Habitatge de Catalunya i amb fons Europeus.
- **Assegurança de cobertura de riscos del propietari:** adhesió al programa de mediació de lloguer social de la Generalitat o creació d'un programa municipal equivalent, que ofereixi als propietaris garanties de cobrament i de reparació de danys, reduint el risc percebut del lloguer residencial respecte al lloguer turístic.

6.2. Finançament del paquet d'incentius: IEET

La **Llei 2/2026, de 10 de març**, ha establert que **qualsevol municipi català pot aprovar, per ordenança fiscal, un recàrrec municipal sobre la tarifa base de l'IEET de fins a 4 € per persona i nit**. La Llei estableix que els fons gestionats per les administracions locals s'han de destinar específicament a **polítiques d'habitatge, promoció econòmica i millora de la competitivitat turística.**

En un moment inicial es considera que degut a l'increment actual en el IEET, **no es recomana incorporar un nou recàrrec**. Amb tot, encara que no hi hagi recàrrec, si que es **produeix un increment en la recaptació**, i és aquí -en aquest increment- on es considera que **es poden destinar aquests nous fons de finançament per a poder destinar-los a les mesures anteriorment proposades.**

En cas de generar un recàrrec municipal, es considera que s'hauria d'establir un model que no impliqués una pressió en el preu fora de temporada alta, i per tant, caldria estudiar com s'articula.

6.3. Extensió a habitatge buit i segones residències

Complementàriament als HUTs, l'Ajuntament hauria d'explorar l'ús dels instruments disponibles per mobilitzar l'**habitatge buit i les segones residències no explotades cap al mercat de lloguer residencial. La Llei 12/2023, de 24 de maig, pel dret a l'habitatge** i la normativa tributària vigent permeten als ajuntaments:

- **Recàrrec de l'IBI per habitatge buit:** d'acord amb la normativa vigent, els ajuntaments poden aplicar recàrrecs sobre la quota de l'IBI de fins al 50 % per a habitatges buits d'entre 1 i 2 anys, fins al 100 % per a desocupacions de més de 3 anys, i fins al 150 % quan el propietari té 2 o més habitatges buits. Aquest instrument, correctament aplicat, pot generar un incentiu significatiu per mobilitzar habitatge inactiu.
- **Registre municipal d'habitatge buit:** creació d'un registre que permeti identificar i quantificar el parc d'habitatge desocupat al municipi, com a base per a polítiques actives de mobilització.
- **Programa de captació d'habitatge:** establiment d'un programa municipal de mediació per a propietaris de segones residències disposats a llogar el seu habitatge fora de la temporada turística, oferint-los les mateixes garanties que el programa de reconversió d'HUTs.

En conjunt, les sis actuacions configuren un **model de gestió activa dels HUTs que és alhora realista, ambiciós i fonamentat.** No pretén eliminar una activitat econòmica que és estructuralment necessària per al municipi, però sí **reconduir-la cap a un marc d'ordre, qualitat i equitat territorial** que permeti a L'Escala mantenir el seu potencial turístic sense sacrificar la qualitat de vida de la seva població resident ni la integritat del seu teixit urbà.

L'Escala no pot permetre's el luxe de no decidir. La suspensió de llicències és una realitat jurídica vigent des del novembre de 2023 i el rellotge del règim transitori avança. Però més enllà de la urgència normativa, hi ha una **qüestió de fons que aquest estudi pretén posar sobre la taula** amb tota la seva complexitat: la gestió dels habitatges d'ús turístic a L'Escala és una **política pública d'interès general**, no un problema de sectors enfrontats.

Els propietaris d'HUTs han invertit en habitatges que, en molts casos, han contribuït a configurar el model turístic del municipi. Els residents de llarga durada tenen dret a un entorn urbà on la vida quotidiana sigui possible i assequible. L'economia local depèn d'un model turístic que, sense els HUTs, no pot funcionar. I el municipi té l'obligació legal i moral de planificar el seu territori amb visió de futur.

Conciliar tots aquests interessos legítims és possible, però requereix **decisions clares, instruments adequats i voluntat política sostinguda.** Aquest estudi ha aportat la base de dades, l'anàlisi comparativa i el marc normatiu necessaris per fonamentar aquelles decisions en un element transcendental per a un model que definirà **l'Escala dels propers 15-20 anys.**

Estudi d'HUTs capacitat municipal

Ajuntament de l'Escala

Ajuntament de L'Escala



@jaumemarin

Finançat per la Unió Europea NextGenerationEU

Pla de Recuperació, Transformació i Resiliència

Next Generation Catalunya

Generalitat de Catalunya