

LA SITUACION DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA

El análisis que **Francisco Alvira Martín, José García López y Katherine Horter Walter (*)** hacen de los resultados de la encuesta de Necesidades de Vivienda de 1980 del MOPU pretende presentar las condiciones más destacadas del parque nacional de viviendas en ese año, examinar los deseos, necesidades y posibilidades de demanda por parte del público, para tratar de delimitar la oferta que el mercado sería capaz de absorber.

La adivinación del presente por falta, vejez o escasa fiabilidad de los datos ha sido una constante causa de queja por parte de los profesionales y de los empresarios, obligados a planear sus estudios o su producción contando casi exclusivamente con su experiencia; por ello, disponer de una fuente de información reciente como la encuesta que se analiza, avalada por la amplitud de su muestra y la seriedad de los distintos organismos intervinientes, constituye motivo para congratularse. El lector preocupado por el sector e, incluso, por el bienestar de sus conciudadanos podrá también comparar los resultados de esta investigación con los datos de encuestas similares, pero más alejadas en el tiempo, como la de «Equipamiento y condiciones de las viviendas familiares» del INE, comprobará la tendencia observada en las pautas de régimen de tenencia, de formas de financiación, de tamaño de la vivienda y de mejora del equipamiento y podrá deducir las pautas comunes con otros países y las peculiaridades de nuestro sistema de viviendas.

En la última parte del artículo, los autores exponen los resultados de un análisis de segmentación referido a las necesidades e intenciones subjetivas de cambiar de vivienda. En esta parte se detectan los grupos en que esas necesidades y esos deseos son más amplios, así como las características sociodemográficas de los mismos. Es manifiesta la importancia de conocer estos datos para configurar una oferta adecuada a cada uno de esos grupos y **PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA** se alegraría de que su información sirviera de base para los costosos trabajos de investigación de este mercado.

I. INTRODUCCION

AL aproximarse al complejo mercado de la vivienda, el primer rasgo que se descubre en él es que existen motivos fundados para prever que el proceso de formación de grandes aglomeraciones urbanas no va a continuar en el futuro y, por tanto, no es razonable persistir en una oferta similar a la de los años 1964-75. Extrapolar las cifras del reciente pasado hacia los próximos años, conduciría con seguridad a un fracaso. El segundo factor que se aprecia es que, básicamente, el sector ha entrado en crisis por el desequilibrio entre la oferta y la demanda solvente (1). En el lado de la oferta, la causa principal está en unos precios para los cuales no existe esa demanda. Del lado de la demanda, se asocian varios factores: escasez de recursos económicos, incertidumbre, instrumentos financieros inadecuados y una disminución real de la misma que presumiblemente se irá acentuando de aquí al final del siglo.

Se ha visto que uno de los factores esenciales de la crisis del sector era el crecimiento excesivo de los precios de la vivienda. Esta inflación de precios está en relación con la falta de productividad de la industria de la construcción de viviendas y se debe, en buena parte —aunque no debe olvidarse el papel que ha jugado el aumento de los costes salariales— a la inadecuada estructura de las empresas del ramo (2): la industrialización a gran escala no ha entrado en el sector de la construcción de viviendas, o al menos no se ha generalizado, ni se ha conseguido economías de escala (3),

y el mundo de la construcción de viviendas sigue siendo eminentemente artesanal, lo que implica un largo período de maduración de la obra, más de dos años.

En el lado de la demanda, aparte de la falta de financiación a largo plazo por una desequilibrada relación entre el precio de la vivienda y la parte de ingresos disponibles para la misma, se ha señalado ya en distintas fuentes que se va atenuando poco a poco la tendencia al alza de la demanda porque las «necesidades objetivas» se reducen. Muchas son las razones aducidas para justificar este cambio en la evolución de las necesidades objetivas de vivienda, que a continuación y esquemáticamente se señalan:

- Reducción de las emigraciones del campo a la ciudad.
- Desaceleración del crecimiento de las ciudades.
- Menores tasas de crecimiento vegetativo de la población.
- Una crisis que ha significado un cambio estructural duradero de las anteriores relaciones económicas.
- Cambio de hábitos de consumo.
- El grave déficit de viviendas y las situaciones de subarriendo, y chabolismo, se han reducido sustancialmente.

Dejando para más adelante clarificar el concepto de «necesidades objetivas», tres grandes dimensiones engloban prácticamente todas las causas de la reducción presente y futura de dichas necesidades:

1. La dimensión demográfica (migraciones, crecimiento vegetativo, etc.).

2. La dimensión socio-cultural de cambio de pautas de consumo.

3. La dimensión económica (caída de la demanda solvente).

Dentro de la dimensión socio-cultural, cuatro son los aspectos más interesantes:

- a) Modos de tenencia de vivienda: propiedad/alquiler.
- b) Ciclo vital (hijos emancipados).
- c) Renovación del patrimonio/viviendas nuevas.
- d) La segunda vivienda.

España presenta, hoy en día, una estructura de tenencia de vivienda muy peculiar, pues el predominio de la vivienda en propiedad es absoluto (70 por 100) y en cambio el arrendamiento es muy bajo (25 por 100).

La congelación de los alquileres después de la guerra civil (4), por razones políticas, y la promoción masiva de la construcción de viviendas para su venta en régimen de propiedad por motivos, ante todo, especulativos, consiguió que la oferta de viviendas en alquiler prácticamente desapareciera y, algo todavía más importante, que los españoles consideraran natural que la vivienda debería de tenerse en propiedad. Por otra parte, el mercado financiero español ha sido muy estrecho y la inversión en viviendas ha constituido una de las formas más usuales de ahorro y de defensa ante la inflación. Es decir, la *vivienda en propiedad* se ha convertido en un hábito socio-cultural de consumo del español medio.

Este estado de cosas tiene que cambiar necesariamente por varias razones, pero sobre todo por motivos que tienen que ver

con la idea de ciclo vital y de cambio de valores sociales. Las necesidades sociales y las pautas de consumo de vivienda dependen, en buena medida, de las fases del ciclo vital por las que atraviesa una familia. Cuando una persona se emancipa de la familia de origen, creando simultáneamente un nuevo hogar, no necesita una vivienda grande, ni posiblemente puede permitirse los pagos para amortizar su compra. Conforme el número de hijos aumenta, la dimensión del piso debe hacerlo también, cosa que no sucede, como se comprobará con los datos de la encuesta, y este hecho se traduce en un alto grado de hacinamiento en los hogares de más de cuatro hijos.

En la etapa en que estos hijos se emancipan a su vez, todavía puede ser necesaria una vivienda grande; pero cuando se produce la situación de «nido vacío» lo normal sería que la familia pasara a un piso más reducido. Tampoco esto sucede.

Si el mercado español fuera un mercado flexible de viviendas en venta o en alquiler, las diferentes etapas del ciclo vital no sólo marcarían las pautas en cuanto a tamaño de la vivienda —y probablemente la situación de la misma dentro de la ciudad—, sino también en cuanto a propiedad o alquiler.

Por otra parte, en relación con el ciclo vital, ha aparecido un cambio cualitativo importante, al irse España acercando a las costumbres de los países occidentales. Los hijos ya no se emancipan al casarse, sino cuando pueden hacerlo económicamente y buscan una vivienda para sí mismos que normalmente debe ser alquilada y relativamente pequeña.

Relacionado con este cambio de valores se encuentra la distinción entre piso antiguo (usado) y piso nuevo. La política de vivienda de los últimos años impuso la infravaloración de los pisos antiguos y la supervaloración de los nuevos. Hoy en día, existe una cierta moda en recuperar viviendas usadas o antiguas por la zona en que se encuentren ubicadas, por lo fácil que resulta resolver hoy económicamente problemas de calefacción y de agua caliente, y porque estas viviendas suelen ser más baratas. Ello debería contribuir al mantenimiento y rehabilitación del patrimonio de viviendas, por lo que, obviamente, resulta positivo en el plano urbanístico, aun cuando produzca una disminución de las necesidades de viviendas nuevas, que no de las necesidades objetivas de viviendas.

Por último, conviene destacar el tema de la segunda vivienda, muy relacionado con la cuestión de la vivienda unifamiliar. La crisis de la energía y del transporte privado, así como la crisis económica, ha llevado a una paralización de la expansión de la vivienda secundaria y, por tanto, a la reducción de las «necesidades objetivas». Esto parece cierto, pero también lo es que la vivienda unifamiliar se valora más que la vivienda en grandes edificios. También aquí ha tenido lugar un cambio de valores hacia valores liberales individualistas.

Déficit, necesidades y demanda de vivienda

La comprensión adecuada de la situación de la vivienda en España requiere una informa-

ción fiable y amplia sobre los siguientes aspectos:

- La política desarrollada por el Gobierno en los últimos años y en la actualidad.
- El censo actual del parque de viviendas, su conservación y su distribución geográfica y entre las distintas categorías de familias.

Este artículo pretende avanzar en esta dirección en base a la presentación de datos empíricos recogidos en una encuesta del MOPU que se realizó en 1980 (5).

Previo a cualquier conocimiento de la realidad, conviene delimitar, de un modo exacto y preciso, las conceptualizaciones teóricas utilizadas en este trabajo, pues si no resultaría difícil no sólo la comprensión del fenómeno sino también el entendimiento entre perspectivas y autores diferentes.

En las líneas de la introducción ha aparecido ya un concepto importante: el de «*necesidades objetivas*». En éste y otros artículos aparecen otros conceptos necesarios para el análisis del problema de la vivienda. Así, el de *necesidades sentidas o subjetivas*, el de *intención de compra o demanda potencial* y el de *déficit de viviendas*.

El término aparentemente más claro es el de *déficit de vivienda*, definido como *diferencia entre el parque de viviendas existente en un año determinado en un país y el número de hogares independientes* en dicho país (realmente son núcleos familiares independientes) (6). Esta diferencia daría el déficit real de viviendas que coincidiría con el término de necesidades objetivas de vivienda si se añade una

estimación de las variaciones temporales. Habría también que valorar la cuantía del incremento neto de hogares previsto para el futuro en base a las correspondientes proyecciones demográficas.

El término «objetivo» entendido como real y exacto, aplicado a las necesidades induce, en cierta manera, a error. Desde el momento en que uno de los términos de la diferencia es el «*número de hogares independientes*», resulta problemático hablar de objetividad. ¿Qué es un hogar independiente? En la encuesta que analizamos en este artículo el concepto utilizado fue el de *núcleo familiar* y se siguió la definición utilizada por el INE (7). Un núcleo familiar independiente es, por tanto, aquel que cumple un requisito de edad del individuo y tiene autonomía económica.

Cada núcleo familiar, así definido, debería poder aspirar a una vivienda independiente; pero si aspira o no a ella dependerá de las pautas culturales existentes. En España, tradicionalmente, el hijo económicamente autónomo sólo abandonaba la vivienda familiar al fundar un nuevo hogar y, en algunos casos, ni aun entonces. Se admitía que el varón pudiera dejar la vivienda familiar aún sin casarse, pero las mujeres se quedaban en casa de los padres si no contraían matrimonio, entre otras razones, por carecer de independencia económica.

En esta situación cultural, hogar independiente era el que vivía en una vivienda y además aquellos que se formaban por nuevos matrimonios. La tasa de matrimonios era el mejor indicador del déficit de vivienda.

Las pautas socioculturales han cambiado y cambiarán aún más. La independencia de un hogar o núcleo no se produce ya exclusivamente por matrimonio, sino que cada vez más la tendencia se encamina hacia que la independencia de vivienda coincida con la independencia económica, sin discriminar en razón del sexo. Por tanto, hablar de núcleos familiares independientes es problemático y, desde luego, resulta muy difícil de delimitar.

Cuando se introduce la idea de «*vivienda adecuada*» o de «estándares de vivienda», tanto en equipamiento como en tamaño, aparece una ampliación del fenómeno del déficit o necesidades objetivas de vivienda. Pueden establecerse unos criterios objetivos uniformes de equipamiento, tamaño y estado de la construcción y simplemente analizar el parque de viviendas existentes, de modo que se pueda cuantificar la parte del parque que no cumple estos baremos y hablar de *necesidades sociales de vivienda*. La realidad que abarca este concepto será siempre más amplia que la de déficit numérico de viviendas.

Una posibilidad alternativa consiste en no establecer estándares, o criterios externos al público, sino basarse en las manifestaciones verbales de éste para estimar las *necesidades subjetivas o sentidas*. En este caso, estaremos presuponiendo que la gente sabe lo que quiere y que tiene sus propios baremos y además sabe decir lo que quiere.

Hasta aquí no se ha hablado para nada del mercado, es decir, *ni de precios, ni de oferta, ni de demanda* de vivienda, sólo del número de viviendas necesario para cubrir un déficit (un

hogar = una vivienda) o para llegar a unos estándares (objetivos apriorísticos o subjetivos, sentidos por las propias familias).

Dado el tipo de oferta que se haga (cantidad, calidad, precio y tipo determinado), este número de viviendas necesario (déficit o necesidades) se cubrirá mediante el mecanismo del mercado o no se cubrirá. Por otra parte, la oferta está en función, entre otras cosas, de la demanda y sobre todo de la demanda potencial. A las empresas constructoras les interesa, ante todo, saber el número de viviendas que potencialmente se van a demandar, que es función tanto de las necesidades como de las condiciones económicas de la oferta.

La encuesta proporciona una estimación de la demanda potencial en base a los intereses de compra expresados verbalmente por el entrevistado en una escala de probabilidad. Sería posible llegar a otro indicador de la variable demanda, en función del estado de las viviendas y de las disponibilidades económicas del entrevistado, pero no parece que este segundo indicador sea mucho mejor que el primero.

En resumen:

1. Una descripción del estado actual del parque y del número de núcleos familiares puede indicarnos el *déficit* y las *necesidades objetivas* de vivienda.
2. Las *necesidades subjetivas o sentidas* vendrán medidas en función de las respuestas de los propios interesados.
3. La *demanda potencial* vendrá indicada exclusivamente por los intereses de compra manifestados.

II. CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS VIVIENDAS Y DE LOS EDIFICIOS EN ESPAÑA

El presente capítulo pretende describir la situación del patrimonio de viviendas en el momento de realizarse la encuesta, junio/julio de 1980, y simultáneamente qué tipo de vivienda tienen los distintos grupos de la sociedad española.

Utilización de la vivienda

El primer dato importante de nuestro parque de viviendas es la existencia de un 8,5 por 100 de viviendas sin utilizar (8), porcentaje nada despreciable que se distribuye entre un 2,5 por 100 de viviendas en oferta de alquiler o venta —prácticamente en partes iguales— y un 6 por 100 en reserva. Buena parte de estas últimas corresponden a edificios rurales que se encuentran en muy malas condiciones de habitabilidad, son casas abandonadas en los pueblos por el éxodo de sus dueños a la ciudad. Por su parte, las viviendas utilizadas se distribuyen tal como se presenta en el cuadro n.º 1.

A la vista de estos porcentajes, importa señalar que, entre viviendas secundarias y sin utilizar, un 17 por 100 de viviendas del parque nacional se sustraen de su función principal: servir de ámbito físico permanente de un hogar. En los núcleos de población de menos de 20.000 habitantes ese porcentaje asciende a un 22 por 100, debido a que son las áreas turísticas y las rurales las que tienen mayor proporción de casas abandonadas.

CUADRO N.º 1

DISTRIBUCION DE LAS VIVIENDAS UTILIZADAS

	Media	Capital de provincia	Población de más de 100.000 habitantes	Población de 20.000 a 100.000 habitantes	Población de menos de 20.000 habitantes
Vivienda principal (36.321)	91	95	97	92	86
Vivienda secundaria (2.268)	8	4	3	7	12
En alquiler por temporada (366)	1	1	—	1	2

Fuente: Los datos de todos los cuadros del trabajo se basan en la encuesta de «Necesidades de vivienda».

CUADRO N.º 2

REGIMEN DE TENENCIA DE LA VIVIENDA PRINCIPAL

	EN PROPIEDAD		GRATUITA		ALQUILER
	Pagada	Pendiente	Por trabajo	Cedida	
MEDIA	54	13	2	5	25
TAMAÑO DEL HABITAT					
Capital de provincia (20.491)	41	16	2	4	36
Más de 100.000 habitantes (3.617)	44	18	1	4	32
De 20.000 a 100.000 habitantes (5.813)	52	16	1	6	24
Menos de 20.000 habitantes (6.325)	70	6	2	7	15
INGRESOS					
Menos de 21.000 ptas/mes (6.400)	60	7	2	8	25
De 21.000 a 52.000 ptas/mes (14.323)	48	17	2	4	28
De 53.000 a 90.000 ptas/mes (4.520)	48	16	1	3	33
Más de 90.000 ptas/mes (1.918)	52	15	1	5	27
DESEA CAMBIAR					
Sí (7.326)	28	9	3	8	51
No (27.717)	60	13	2	5	20

Este dato es importante cuando se pretende establecer el déficit de vivienda como una cantidad global, obtenida por diferencia entre parque de viviendas y el número de hogares, pues obviamente al existir un 17 por 100 de familias con más de una vivienda, porque disponen de una segunda casa para sus vacaciones, para arrendar o vender, o abandonada, *un equilibrio significaría realmente un déficit de ese 17 por 100*. Desde

el punto de vista de la oferta, la encuesta muestra que en el mercado está pesando un 2,5 por 100 de viviendas usadas más una reserva de parte del 6 por 100 restante que puede salir al mercado si las condiciones del mismo o las personales fueran favorables.

Régimen de tenencia de la vivienda principal

Se ha dicho en la introducción de este artículo que una característica del régimen de tenencia en España es la gran proporción de viviendas en propiedad, muy superior a la de otros países de nuestro entorno cultural. Los datos de la encuesta confirman esa opinión, según puede observarse en el cuadro número 2.

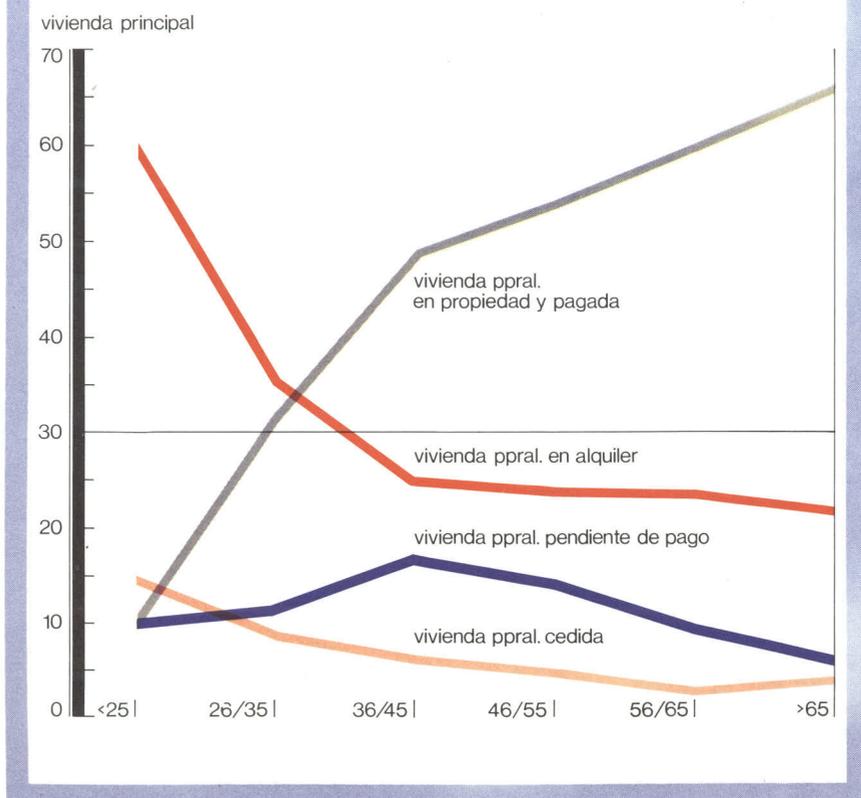
Sólo el 25 por 100 de las viviendas principales están en régimen de alquiler, frente a un 67 por 100 en propiedad; a este último porcentaje habría que añadir la parte del parque que no constituyen viviendas principales (secundarias y sin utilizar) y que no es aventurado inferir que se tienen en propiedad. El predominio de la propiedad sobre el alquiler se ha venido consolidando en los últimos años. En 1968, un 39 por 100 de las familias estaban arrendadas, en 1975 esa proporción bajaba al 29 por 100 (INE) y, como muestra el cuadro n.º 2, en 1980 vuelve a caer al 25 por 100.

La proporción en alquiler aumenta hasta un 36 por 100 en las grandes poblaciones y desciende a un 17 por 100 en los núcleos de menos de 20.000 habitantes. Esta relación entre alquiler y tamaño de población resulta lógico en cuanto en el estrato más pequeño se incluyen las áreas rurales donde la vivienda es tradicionalmente patrimonio familiar y, en buena parte, heredado. No resulta tan fácil explicar la escasa influencia de los ingresos pues, según los datos de la encuesta, el acceso a la propiedad ha sido general y muy igual en todos los estratos de renta. Las diferencias de régimen de tenencia son pequeñas en toda la pirámide de rentas y el elevado porcentaje de los de menores ingresos está, sin duda, influido por la población agrícola que forma parte de este grupo.

Dos notas del cuadro n.º 2 importa señalar:

1.ª El elevado número de familias españolas que están endeudadas porque están pagando su vivienda principal (13 por 100), proporción que pasa al

**GRAFICO 1.
REGIMEN DE TENENCIA
DE LA VIVIENDA PRINCIPAL**



17 por 100 entre las familias de ingresos medios y en las grandes poblaciones; y

2.ª Las diferencias ante la necesidad *sentida* de cambio entre quienes tienen la vivienda en propiedad y quienes la tienen en alquiler; prácticamente la mitad de quienes desearían cambiar tienen la vivienda en alquiler; aunque en una distribución proporcional les correspondería la mitad de ese porcentaje.

Este dato vuelve a señalar la tendencia de los españoles a disponer de su vivienda en propiedad, ya que una mayoría no creen que hayan conseguido una estabilidad hasta ser propietarios de la misma.

En el gráfico 1 se recoge la proporción de viviendas principales en alquiler y cedidas según edad del cabeza de familia.

La relación entre las etapas del «ciclo vital» y el régimen de tenencia de la vivienda es notable. Al comienzo de la vida económicamente autónoma, el español no dispone de recursos para comprar su vivienda, o no considera su situación como estable y la tiene en alquiler o cedida. Hacia los 35 años se igualan las viviendas en régimen de propiedad y arrendadas y a partir de esa edad estabiliza su situación con un neto predominio de la vivienda en propiedad y los porcentajes de vivien-

CUADRO N.º 3

FORMA DE ACCEDER A LA PROPIEDAD

	COMPRA		Herencia o regalo	Auto construcción
	Contado	Plazos		
MEDIA	20	48	21	11
TAMAÑO DEL HABITAT				
Capital de provincia (20.500)	22	67	6	5
Más de 100.000 habitantes (3.617)	16	65	8	11
De 20.000 a 100.000 habitantes (5.813)	17	56	15	12
Menos de 20.000 habitantes (6.325)	20	27	38	15
INGRESOS				
Menos de 20.000 ptas/mes (6.400)	22	33	30	14
De 21.000 a 52.000 ptas/mes (14.333)	17	58	14	11
De 53.000 a 90.000 ptas/mes (4.520)	21	56	12	9
Más de 90.000 ptas/mes (1.918)	28	53	13	6
EDAD				
De 21 a 25 años (908)	28	58	8	6
De 26 a 35 años (5.035)	16	65	12	7
De 36 a 45 años (6.681)	17	58	14	10
De 46 a 55 años (8.617)	18	52	19	11
De 56 a 65 años (7.093)	20	42	26	11
Más de 65 años (7.155)	25	31	31	12
SEXO				
Varón (29.712)	19	49	19	11
Mujer (5.704)	23	37	30	11

das cedidas gratuitamente se reducen a menos del 5 por 100. El endeudamiento sigue una pauta parecida; pero con el desfase de un escalón en los estratos de edad y así resulta que entre los 36 y 45 años aparece la mayor proporción de familias (17 por 100) amortizando su vivienda.

La vivienda principal en propiedad

Conocer el modo como la familia española llega a ser propietaria de su vivienda ofrece un claro interés social, y mayor aún desde el punto de vista financiero.

En el detalle del cuadro n.º 3, el predominio de la compra sobre los otros modos de acceso a la propiedad en las zonas urbanas es abrumador. En cambio, la herencia tiene un peso notable en las zonas rurales, donde, como más adelante se comprobará, la vivienda tiene unas funciones más amplias, pues forma parte importante de la empresa agrícola y, con la tierra, constituye frecuentemente la fuente de producción familiar que se transmite de generación en generación. Además, los porcentajes anteriores reflejan dos formas de vida distintas: la urbana, con un fuerte crecimiento demográfico en los últimos treinta años y que ha

supuesto, por tanto, que el acceso por primera vez a la propiedad de una determinada vivienda se haya realizado por sus actuales ocupantes, no ha habido tiempo para la transmisión de la propiedad a los descendientes, y la rural, en recesión y con arraigo mucho más alto de la población que desde hace varias generaciones viven en el mismo lugar.

Las mayores diferencias por ingresos se encuentran en el primer escalón, con la influencia de la población agrícola en el mismo. Los restantes estratos de ingresos siguen pautas parecidas para la adquisición de su vivienda: pequeño peso de

la herencia y dependencia de una fuente de financiación ajena para acceder a la propiedad.

La financiación de la vivienda

Un 79 por 100 de quienes tienen vivienda principal propia la han obtenido por su esfuerzo personal, es decir, pagándola con un ahorro previo, amortizando unos créditos concedidos para adquirirla o, lo que es frecuente, por una combinación de ambos métodos.

En el cuadro n.º 4 se recogen las fórmulas más utilizadas para financiar la compra de la vivienda principal. En primer lugar figuran los recursos propios y, entre las entidades que han dado crédito o préstamos al compra-

dor, las Cajas de Ahorros —incluida la Postal— figuran en un puesto muy destacado. Es interesante subrayar que un 21 por 100 de los españoles con vivienda principal propia mencionan a las Cajas como sus prestamistas, y sólo un 3 por 100 a la Banca privada.

La financiación por recursos propios domina en los núcleos de menor tamaño y en el grupo de menores ingresos. El alejamiento de las fórmulas más modernas de financiación en el ámbito rural tiene aquí un claro ejemplo. Por otra parte, en las zonas urbanas no hay diferencias importantes en el comportamiento financiero de los compradores, con excepción de una mayor apelación a los recursos

propios en los individuos de más edad.

Prácticamente la mitad de las viviendas adquiridas en propiedad (compra, herencia...) son usadas. Como las heredadas, 21 por 100, puede estimarse con gran aproximación que todas son usadas, resulta un 27 por 100 de compra de viviendas usadas; en otras palabras, de cada tres viviendas compradas, dos son nuevas y una usada. Coherentemente con estos porcentajes, la mayoría (58 por 100) de las viviendas se han adquirido a empresas inmobiliarias y un 24 por 100 a particulares. Las diferencias observadas en la adquisición de viviendas nuevas o usadas son aparentemente importantes según el tamaño del há-

CUADRO N.º 4

FORMULAS DE FINANCIACION UTILIZADAS

	Financiación vendedor	Préstamos INV	Banca oficial	Banca privada	Cajas de Ahorros (*)	Donación part.	Otras entidades	Recursos propios
MEDIA	11	4	3	3	21	5	5	54
TAMAÑO HABITAT								
Capital de provincia (20.491)	14	5	5	3	23	4	7	45
Más de 100.000 habitantes (3.617).	11	3	2	2	25	4	5	51
De 20.000 a 100.000 habit. (5.813).	9	4	2	3	24	5	5	54
Menos de 20.000 habit. (6.325) ...	9	2	1	2	15	6	3	65
EDAD								
De 21 a 25 años (908)	11	5	3	1	31	10	4	37
De 26 a 35 años (5.035)	11	3	3	3	36	5	4	42
De 36 a 45 años (6.681)	11	3	3	3	27	5	5	47
De 46 a 55 años (8.617)	12	4	3	3	21	5	6	52
De 56 a 65 años (7.093)	11	4	3	2	15	4	6	58
Más de 65 años (7.155)	10	4	2	1	10	5	4	67
INGRESOS								
Menos de 21.000 ptas/mes (6.400).	10	4	2	2	10	5	4	65
De 21.000 a 52.000 ptas/mes (14.333).	11	4	3	4	25	9	6	48
De 53.000 a 90.000 ptas/mes (4.520).	12	1	5	5	27	6	6	46
Más de 90.000 ptas/mes (1.918) ...	14	4	6	5	26	10	7	53

(*) Incluye la Caja Postal de Ahorros.

CUADRO N.º 5

	TIPO DE VIVIENDA ADQUIRIDA		EN LAS VIVIENDAS COMPRADAS. LA COMPRA A:				
	Nueva	Usada	Inmobiliaria	Particular	Cooperativa	Auto construcción	Otros
MEDIA	52	48	58	24	1	7	6
TAMAÑO HABITAT							
Capital de provincia (20.500)	65	35	55	25	2	3	11
Más de 100.000 habitantes (3.617)	69	31	56	23	2	8	7
De 20.000 a 100.000 habitantes (5.813)	57	43	56	26	1	8	6
Menos de 20.000 habitantes (6.325)	37	63	62	23	1	9	4
EDAD							
Menos de 25 años (908)	44	56	36	43	1	6	12
De 26 a 35 años (5.035)	58	42	46	36	2	6	9
De 36 a 45 años (6.681)	58	42	45	33	2	9	7
De 46 a 55 años (8.617)	55	45	42	32	2	10	9
De 56 a 65 años (7.093)	51	49	43	32	2	10	9
Más de 65 años (7.155)	42	58	43	33	1	10	3
INGRESOS							
Menos de 20.000 ptas/mes (6.400)	40	60	41	35	1	12	8
De 20.000 a 32.000 ptas/mes (5.992)	49	51	40	34	1	11	9
De 33.000 a 52.000 ptas/mes (8.380)	60	40	44	32	2	8	10
De 53.000 a 70.000 ptas/mes (3.195)	62	39	45	30	3	8	8
De 71.000 a 90.000 ptas/mes (1.174)	65	35	49	32	3	6	9
De 91.000 a 110.000 ptas/mes (1.489)	63	38	47	29	4	9	9
De 111.000 a 130.000 ptas/mes (222)	73	27	35	40	2	8	4
Más 130.000 ptas/mes (207)	47	53	51	34	2	5	5

bitat; pero la causa de este hecho está en un porcentaje mucho más alto de adquisición por herencia en las zonas rurales. Si se separa esta parte, el comportamiento en la compra hacia la vivienda nueva o usada es muy parecido en todos los grupos.

Desde el lado de la construcción de viviendas, los datos comentados implican que en el mercado de viviendas la construcción nueva participa en un 66 por 100 aproximadamente y que la demanda total —si sigue el comportamiento histórico— debe ser un 33 por 100 superior al volumen de viviendas nuevas. Y los datos de la encuesta

CUADRO N.º 6

ADQUISICION DE VIVIENDA

	NUEVA	USADA	
		Compra	Herencia
MEDIA	52	27	21
TAMAÑO HABITAT			
Capital de provincia (20.500)	65	29	6
Más de 100.000 habitantes (3.617)	69	23	8
De 20.000 a 100.000 habit. (5.813)	57	28	15
Menos de 20.000 habitantes (6.325)	37	25	38

no señalan una preferencia mayor de los jóvenes hacia la compra de viviendas nuevas y, por tanto, un cambio de pauta a favor de estas últimas.

La práctica coincidencia del porcentaje de adquisición de viviendas nuevas con el de compra a inmobiliarias y el de compra de usadas con el de compra

CUADRO N.º 7

AÑO DE ADQUISICION DE LA VIVIENDA

	<i>Año medio</i>	<i>Antes de 1940</i>	1941-1950	1951-1960	1961-1965	1966-1970	1971-1974	1975-1979
MEDIA	1962	10	9	18	16	21	24	12
TAMAÑO HABITAT								
Capital de provincia (20.500).....	1965	4	4	15	17	21	24	14
Más de 100.000 habitantes (3.617) ...	1966	4	4	12	14	21	31	13
De 20.000 100.000 habit. (5.813) ...	1964	6	6	17	13	21	25	12
Menos de 20.000 habitantes (6.325).	1954	15	12	19	12	16	17	9

a particulares, refuerzan la validez de las cifras de distribución de demanda entre viviendas nuevas y usadas.

Fecha de compra de la vivienda principal

La adquisición de la vivienda principal por sus actuales usuarios es relativamente reciente, situándose en el año 1962 como media. Esta fecha es distinta de la de construcción del edificio, justamente veinte años más antigua, pues la edad media de los mismos se establece en 1942.

Cerca de la mitad de las viviendas actualmente en propiedad de las familias españolas se adquirieron en una década, 1966-1975. En los cuatro años siguientes, 1975-79, la compra ha descendido, como consecuencia de la crisis, ya que el otro componente, la tasa de viviendas adquiridas por herencia, evoluciona lentamente; pero, incluso en estos últimos años, la tasa de adquisición por compra, 3 por 100 media anual, es sensiblemente igual a la de 1961-65.

Los datos del cuadro n.º 7 muestran una clara diferencia entre los núcleos de menos de

20.000 habitantes y el resto de España. En los primeros, las viviendas fueron adquiridas doce años antes que en las zonas urbanas, correspondiéndose también con una antigüedad mayor de los edificios (1932 de media frente a 1949 en las capitales).

Viviendas en alquiler

La Ley de Arrendamientos Urbanos, claramente favorable al inquilino, y la congelación de los alquileres, se consideran como los motivos fundamentales de la escasa oferta de viviendas principales en alquiler. Pero no

todos los arrendatarios se encuentran en iguales condiciones. La interpretación legal de los contratos, la búsqueda de fórmulas para salvar el rígido planteamiento de la Ley, ha conducido a notables diferencias entre quienes disfrutaban de viviendas sin actualización de renta y quienes pagan el precio de mercado.

La encuesta permite discriminar quiénes se encuentran con un alquiler económicamente favorable o desfavorable (cuadro número 8). Y revela también que los ingresos no influyen tanto como la edad —o la fecha

CUADRO N.º 8

CLASE DE CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

	<i>Renta sin actualizar</i>	<i>Renta libre con actualización</i>
MEDIA	75	25
EDAD		
Menos de 25 años (908)	44	55
De 26 a 35 años (5.035)	56	44
De 36 a 45 años (6.681)	70	30
De 46 a 55 años (8.617)	79	21
De 56 a 65 años (7.093)	84	16
Más de 65 años (7.155)	88	12

en que se ha acudido al mercado de alquiler (tabla A).

Dos variables discriminan respecto a la actualidad de la renta: la edad y los más bajos ingresos, aunque en este último factor más que de la variable de ingresos se trata de la edad (jubilados) y población rural (agricultores). Prácticamente la mitad de cabezas de familia arrendados con menos de 35 años viven en casas de renta actualizada, porque, seguramente, han alquilado su vivienda cuando una interpretación más

laxa de la normativa permite introducir cláusulas de actualización. Por otra parte, es importante señalar que una amplia mayoría de arrendatarios con más de 65 años (los jubilados) viven en casas de renta congelada según detalla la tabla B.

Esta distribución de los jubilados con alquileres congelados en la mayoría de los casos, da idea del problema social que plantearía una actualización de los alquileres y la necesidad de compatibilizar la *ineludible* necesidad de flexibilizar el alquiler

de viviendas con los escasos recursos económicos de este colectivo.

Otra característica de las viviendas arrendadas, según la encuesta, es el bajo porcentaje de viviendas alquiladas por empresas (inmobiliarias o de cualquier otro tipo). El «negocio» del arrendamiento está en manos de particulares.

Las diferencias son muy pequeñas entre los distintos grupos de inquilinos, incluso según el tamaño de la población. El dominio de los particulares en este campo es total y revela el nulo interés que el alquiler ha tenido como actividad mercantil.

Además de las condiciones del alquiler contratadas; la encuesta proporciona datos respecto a otros temas: existencia o no de contrato escrito, pago del alquiler con recibo y arrendamiento con o sin muebles.

El diferente comportamiento que sigue la población en núcleos de menos de 20.000 habitantes respecto a las grandes poblaciones se repite en este apartado. Consecuencia, sin duda, de unas relaciones más informales, ya que prácticamente en la mitad de los casos no existe contrato de arrendamiento, y en una quinta parte ni siquiera recibo por el pago de alquiler en los núcleos más pe-

TABLA A
INGRESOS

Menos de 20.000 ptas/mes (6.400)	84	16
De 21.000 a 50.000 ptas/mes (14.333)	75	25
De 51.000 a 90.000 ptas/mes (4.520)	71	29
Más de 90.000 ptas/mes (1.918)	62	38

TABLA B

REGIMEN DE ALQUILER	% de jubilados
	(8.515)
Renta antigua	60
Renta antigua con subrogación	3
Renta antigua cesión	1
Renta limitada	14
Renta libre sin actualizar	10
Renta libre con actualización	12
TOTAL	100

CUADRO N.º 9

CLASE DE ARRENDADORES

	EMPRESA			INV	Familia, amigo	Particular	Otros
	Inmobiliaria	Otras	Donde trabaja				
Media	4	2	1	3	5	76	8

queños. La modalidad del alquiler con muebles, que permite el cobro de una renta superior, es más alta entre los jóvenes, que resultan así el grupo más perjudicado. Estos últimos tienen contratos con renta actualizada y han tenido que alquilar viviendas con muebles en mayor proporción que los de más edad.

La familia y la vivienda

La vivienda principal debe cumplir unas funciones en relación a la familia y al individuo (9) para lo cual necesita reunir unas condiciones mínimas en cuanto al tamaño, sanidad, equipamiento, conservación. El incumplimiento de unos baremos mínimos para desarrollar sus funciones constituye un factor importante de desorganización social y genera múltiples disfunciones a las que la sociedad se ve obligada a hacer frente con recursos que podían dedicarse a otros fines. Un gasto menor en sanidad o prevención de la delincuencia exige un urbanismo y una calidad de la vivienda adecuados. Por ello, interesa conocer cómo las viviendas del país responden a esas exigencias.

Hacinamiento

Por grado de hacinamiento se entiende el número de personas que viven en cada vivienda en relación a los metros cuadrados o al número de habitaciones de la misma, y es uno de los indicadores más utilizados para valorar la adecuación de la vivienda con las necesidades de la familia que la habita.

Como muestran los datos del cuadro n.º 11, aunque hay una

CUADRO N.º 10

MODALIDADES DE ALQUILER

	<i>Sin contrato escrito (*)</i>	<i>Pago sin recibo (*)</i>	<i>Alquiler con muebles (*)</i>
MEDIA	24	12	8
TAMAÑO MUNICIPIO			
Capital de provincia (20.500)	13	9	9
Más de 100.000 habitantes (3.617) ...	16	9	6
De 20.000 a 100.000 habit. (5.813) ...	29	12	9
Menos de 20.000 habitantes (6.325) ...	53	21	5
EDAD			
Menos de 25 años (908)	33	18	29
De 26 a 35 años (5.035)	27	17	17
De 36 a 45 años (6.681)	23	12	7
De 46 a 55 años (8.617)	21	11	4
De 56 a 65 años (7.093)	20	9	3
Más de 65 años (7.155)	25	10	9
INGRESOS			
Menos de 20.000 ptas/mes (6.400) ...	31	14	5
De 21.000 a 52.000 ptas/mes (14.333).	25	12	7
De 53.000 a 90.000 ptas/mes (4.520).	16	12	13
Más de 90.000 ptas/mes (1.918)	10	7	14

(*) El resto hasta 100 es con:

- 1) Contrato de alquiler escrito.
- 2) Pago con recibo.
- 3) Alquiler sin muebles.

relación directa entre el número de miembros y los metros cuadrados de la vivienda, el aumento de estos últimos es muy inferior al de los miembros. Este hecho conduce a que la media de familias de más de seis personas dispongan de un dormitorio o menos para cada dos, mientras que las de dos o menos individuos tengan más de dos habitaciones. Si se toman los metros cuadrados, se observa que el tamaño medio de la vivienda en cada estrato varía poco, de 77 m² construidos (65 metros cuadrados útiles) a 102 metros cuadrados (90 m² útiles). Una de las causas de este fenómeno posiblemente se encuentre en la rigidez del mer-

cado. El comprador o arrendatario adquiere generalmente su vivienda principal cuando inicia su vida autónoma o cuando se casa, entonces sus necesidades de espacio son pequeñas y al aumentar éstas no puede o le resulta difícil cambiar a otra vivienda más grande. Por otra parte, la oferta se adapta a un estándar excesivamente homogéneo, el que corresponde a una familia de hasta 4 personas: tres dormitorios, salón-comedor y servicios, con una media de 20 m² útiles por persona (10).

El cuadro n.º 13, que toma como índice el número de personas por dormitorio, muestra la proporción de familias en cada

CUADRO N.º 11

GRADO DE HACINAMIENTO DE LA FAMILIA SEGUN SU TAMAÑO

NUMERO DE MIEMBROS	m ² útiles por vivienda (media)	m ² construidos por vivienda (media)	m ² por persona (media)	Dormitorios por vivienda (media)	Dormitorios por persona (media)
1 (2.639)	65	77	65	2,3	2,3
2 (7.498)	70	82	35	2,5	2,2
3 (6.788)	72	85	24	2,7	0,9
4 (8.051)	76	86	19	2,8	0,7
5 (5.278)	80	89	16	3,0	0,6
6/7 (4.227)	88	95	11	3,2	0,5
8/9 (1.008)	90	100	10	3,9	0,4
10 o más (236)	90	102	9	3,9	0,4

CUADRO N.º 12

VALORES MEDIOS DE HACINAMIENTO

	% viviendas		% viviendas
Menos de 16 m ² /persona...	33	Menos de 3 dormitorios ...	34
De 16 a 20 m ² /persona ...	33	De 3 dormitorios	50
Más de 20 m ² /persona ...	34	Más de 3 dormitorios	16

CUADRO N.º 13

PROPORCION DE FAMILIAS QUE VIVEN EN HACINAMIENTO

MIEMBROS POR VIVIENDA	NUMERO DE DORMITORIOS POR VIVIENDA				
	1	2	3	4	Más de 4
1 (2.639)	17	43	32	7	1
2 (7.498)	10	40	39	8	1
3 (6.788)	3	37	49	9	1
4 (8.051)	2	28	57	11	1
5 (5.278)	1	17	61	17	2
6/7 (4.227)	1	12	55	24	5
8/9 (1.008)	—	9	42	32	12
10 o más (236)	—	14	32	23	21

estrato que puede considerarse que viven hacinadas a partir de más de dos personas por dormitorio.

El hacinamiento empieza prácticamente con las familias de 5 miembros (18 por 100), en las de 6/7 personas pasa al 68

por 100, para ser una amplia mayoría (88 y 79 por 100, respectivamente) en los dos últimos escalones. Según esta relación entre hacinamiento y tamaño de la familia, la política de vivienda poco o nada ha hecho por proteger a la familia numerosa española y abunda en los deseos repetidamente expuestos por los españoles de un número *ideal* de hijos menor de tres.

Servicios y equipamiento de la vivienda

En el cuadro n.º 14 se han recogido algunos de los servicios más usuales, pero que aún no se han extendido a todas las viviendas. Otros servicios básicos, como acometida de electricidad (96 por 100), agua corriente (98 por 100) y evacuación de aguas residuales (91 por 100) no se han considerado en el análisis porque prácticamente todas las viviendas disponen de ellos. Sólo un 12 por 100 de viviendas en municipios de menos de 20.000 habitantes carecen del servicio de evacuación de aguas residuales. Estos datos son claramente positivos y señalan un avance importante desde el in-

CUADRO N.º 14

SERVICIOS Y EQUIPAMIENTO DE LA VIVIENDA

	AGUA CALIENTE		CALEFACCION INSTALADA		GAS	ASCENSOR
	Central	Individual	Central	Individual	Ciudad	
MEDIA	5	58	7	12	8	15
TAMAÑO MUNICIPIO						
Capital de provincia (20.500)	8	66	14	19	19	30
Más de 100.000 habitantes (3.617)	3	66	5	10	6	12
De 20.000 a 100.000 habitantes (5.813)	4	61	4	10	5	13
Menos de 20.000 habitantes (6.325)	2	47	2	7	1	2
INGRESOS						
Menos de 20.000 ptas/mes (6.400)	2	47	2	7	5	6
De 21.000 a 52.000 ptas/mes (14.333)	3	64	4	14	6	11
De 53.000 a 90.000 ptas/mes (4.520)	8	75	16	23	18	30
Más de 90.000 ptas/mes (1.918).....	2	70	35	27	30	52

CUADRO N.º 14 (continuación)

SERVICIOS Y EQUIPAMIENTO DE LA VIVIENDA

	TELEFONO		GARAJE	PORTERO AUTOMATICO	ANTENA COLECTIVA TV
	Acometida	En vivienda			
MEDIA	62	38	9	24	30
TAMAÑO MUNICIPIO					
Capital de provincia (20.500)	87	59	7	43	48
Más de 100.000 habitantes (3.617)	80	46	6	40	50
De 20.000 a 100.000 habitantes (5.813)	62	34	7	23	32
Menos de 20.000 habitantes (6.325)	36	20	11	5	10
INGRESOS					
Menos de 20.000 ptas/mes (6.400)	45	27	4	11	17
De 21.000 a 52.000 ptas/mes (14.333)	65	39	7	23	31
De 53.000 a 90.000 ptas/mes (4.520)	82	64	15	42	48
Más de 90.000 ptas/mes (1.918).....	93	82	28	53	54

forme FOESSA de 1970, que establecía sólo un 62 por 100 de viviendas con agua corriente. La encuesta de «Equipamiento y condiciones de las viviendas familiares» del INE establecía un 34 por 100 de viviendas sin instalación de agua en 1968; en 1975 este porcentaje se re-

ducía al 13 por 100; el progreso logrado es indiscutible.

Para todos los servicios se observa una peor dotación en los municipios más pequeños y en las viviendas de las familias de menos ingresos. La única excepción es el mayor porcentaje

de garajes en los núcleos de menos de 20.000 habitantes; la explicación está en que el tipo de vivienda unifamiliar tiene mayor peso (70 por 100) en la zona rural y los edificios disponían tradicionalmente de espacio para cochera, caballeriza, etc.

En base a los datos del cuadro n.º 14, se han formulado unos índices de distanciamiento social (ver cuadro n.º 15) en relación al equipamiento de la vivienda entre las capitales de provincia y los municipios de menos de 20.000 habitantes y entre las familias de mayores y menores ingresos.

El gas ciudad y el ascensor son los dos servicios que más diferencian la vivienda de los pequeños núcleos respecto a los grandes, y este resultado sirve también para exponer un fallo en la propia encuesta: comparar dos productos —la vivienda en la ciudad y la vivienda rural— que no son homogéneos porque la segunda, además de la de servir de ámbito físico de la vida familiar, cumple una función en la producción agrícola que no se le exige a la vivienda de la ciudad y hablar de falta de portero automático, ascensor o gas ciudad, tiene tan poco sentido como comentar que la vivienda de la ciudad carece de corral. En definitiva, se pone de manifiesto el dualismo cultural entre ciudad y campo y la vivienda, producto importante de cada una de estas subculturas, tiene sus características propias en cada uno de sus ámbitos.

Distinta consideración merece el distinto equipamiento de las viviendas según la categoría económica de sus ocupantes. La menor distancia entre el estrato más rico y el más pobre se encuentra en los metros cuadrados de vivienda por persona, y la calefacción y agua caliente centrales son los dos servicios que más discriminan.

CUADRO N.º 15

INDICE DE DISTANCIAMIENTO SOCIAL

	SEGUN TAMAÑO DE MUNICIPIO		SEGUN INGRESOS	
	Valor índice	Puesto	Valor índice	Puesto
Agua caliente central	300	6.º	950	2.º
Agua caliente individual	40	9.º	49	10.º
Calefacción central	600	4.º	3.300	1.º
Calefacción individual	171	8.º	286	7.º
Gas ciudad	1.700	1.º	500	5.º
Ascensor	1.400	2.º	767	3.º
Teléfono	195	7.º	204	9.º
Garaje	36	10.º	600	4.º
Portero automático	760	3.º	382	6.º
Antena colectiva	380	5.º	218	8.º

$$\text{Indice} = \frac{X_i - X_j}{X_j} \times 100$$

Conservación del edificio

La conservación general del edificio donde se ubica la vivienda es el tercer factor para establecer el grado en que la vivienda española cumple sus funciones. Se utilizan dos índices para este análisis. El primero es subjetivo y responde a la valoración que el entrevistador hace del edificio; el segundo índice es objetivo y se basa en estimar que existe una relación entre la vejez del edificio y su conservación.

En España, según cifras del cuadro n.º 16, hay un 23 por 100 de viviendas (4 por 100 en ruina) que necesitan profundos arreglos para que reúnan las condiciones de habitabilidad que el público exige actualmente. Por otra parte, un porcentaje parecido, 20 por 100, tiene más de 80 años. En consecuencia, no parece aventurado mantener que alrededor de una cuarta a quinta parte del parque de viviendas precisarán de inmediato

fuertes gastos para repararlas o, en poco tiempo, pasarán a incrementar el 4 por 100 en ruinas.

Sin embargo, el parque, en su conjunto, es bastante moderno, cuarenta años de media. Pero este valor aclara poco la situación real, por una fuerte dispersión debida, sin duda, al ritmo tan diferente que ha seguido la construcción en España. En la primera mitad del siglo XX sólo se ha construido el 25 por 100 del parque de viviendas, algo menos que entre 1960 y 1970, 26 por 100. El segundo rasgo es la profunda diferencia en la situación de las viviendas en las grandes ciudades y la de las poblaciones de menos de 20.000 habitantes.

En las grandes poblaciones, la mitad de las viviendas tienen menos de veinticinco años; pero en los núcleos de menos de 20.000 habitantes, la mitad de las viviendas tienen más de cincuenta años. El paso de una

CUADRO N.º 16

GRADO DE CONSERVACION DEL PARQUE DE VIVIENDAS

	SITUACION DE LA VIVIENDA			AÑO DE CONSTRUCCION DEL EDIFICIO							Media
	En ruina	Deteriorado	Buen estado	Antes 1900	1901-1930	1931-1950	1951-1960	1961-1970	1971-1975	1975-1979	
MEDIA	4	19	77	20	12	13	16	26	9	3	1942
TAMAÑO MUNICIPIO											
Capital de provincia (20.500)	3	15	82	9	11	13	22	33	9	3	1949
Más de 100.000 habitantes (3.617)	3	16	81	5	6	12	23	37	12	2	1954
De 20.000 a 100.000 habit. (5.813)	4	18	78	17	11	12	17	27	12	3	1945
Menos de 20.000 habitantes (6.325)	5	23	72	33	16	14	9	16	8	4	1932
INGRESOS											
Menos de 21.000 ptas/mes (6.400)	3	25	72	32	17	15	14	16	4	1	1931
De 22.000 a 50.000 ptas/mes (14.333)	2	18	80	16	11	10	17	33	10	3	1944
De 51.000 a 90.000 ptas/mes (4.520)	1	6	93	9	6	13	20	38	10	4	1951
Más de 90.000 ptas/mes (1.918)	—	4	96	7	8	15	16	36	14	4	1953

DIFERENCIA DE LA HABITABILIDAD EN LAS PEQUEÑAS Y GRANDES POBLACIONES

	Poblaciones con menos de 20.000 habitantes	Capitales de provincia
En mala situación	28	18
Edificadas antes de 1900	33	9

de las viviendas de los más ricos tiene menos de veinticinco años y sólo un 4 por 100 se encuentra en mal estado (ninguna en ruina).

Densidad

Otro factor importante para conocer cómo vive la población española es encontrar algún índice de su concentración urbana. La encuesta proporciona datos para formular dos indicadores sobre la misma en relación al tipo de vivienda que compone el parque nacional. La primera clase de información hace referencia a la altura de los edificios, la segunda al número de viviendas por edificio. La combinación de ambas revela, con una buena aproximación, la densidad física de nuestra población.

Según los datos del cuadro número 17, el español medio vive en un edificio de tres plantas y nueve viviendas en el edificio, es decir, con dos vecinos en su planta. Es obvio que es-

economía agrícola, con un asentamiento mayoritariamente rural de su población, a una economía industrial y de servicios —por tanto, urbana— se ha hecho en los últimos treinta años en España, y este proceso se refleja en la distinta antigüedad de las edificaciones: un área urbana con viviendas nuevas y una zona rural profundamente afectada por el paso del tiempo y el abandono de sus pueblos por olas sucesivas de emigrantes. En estas circunstancias, establecer el balance entre viviendas y hogares igualando ambas cifras a nivel global parece ina-

decuado, más cuando se considera que la vivienda es algo más complejo que un simple techo, por lo que se están sumando bienes heterogéneos al incluir viviendas rurales y urbanas.

También existe una relación entre los ingresos familiares y la vejez de la vivienda. Un 50 por 100 de los más pobres (ingresos familiares por debajo de 20.000 pesetas al mes) viven en casas de más de cincuenta años y un 28 por 100 de ellos en casas en mal estado. Frente a este estrato, más del 50 por 100

CUADRO N.º 17

DENSIDAD DE POBLACION

	PLANTAS POR EDIFICIO				MEDIA
	1/2	3/4	5/6	Más de 7	
MEDIA	49	23	16	12	3
TAMAÑO MUNICIPIO					
Capital de provincia (20.500)	19	28	28	25	5
Más de 100.000 habitantes (3.617)	28	30	32	11	4
De 20.000 a 100.000 habitantes (5.813)	49	27	16	10	3
Menos de 20.000 habitantes (6.325)	80	16	4	1	2
EDAD					
Hasta 35 años (5.943)	32	29	22	17	4
De 36 a 45 años (6.681)	41	24	21	15	4
De 46 a 55 años (8.617)	46	25	18	12	4
De 56 a 65 años (7.093)	52	22	15	11	3
Más de 65 años (7.155)	70	20	13	8	3
INGRESOS					
Menos de 21.000 ptas/mes (6.400)	63	20	11	5	2
De 21.000 a 52.000 ptas/mes (14.333)	43	27	19	10	3
De 53.000 a 90.000 ptas/mes (4.520)	26	25	25	24	5
Más de 90.000 ptas/mes (1.918)	18	20	20	42	6

	VIVIENDAS POR EDIFICIO					MEDIA	VIVIENDAS Por planta
	1	2/4	5/10	11/20	Más de 20		
MEDIA	24	26	19	17	15	9	3,0
TAMAÑO MUNICIPIO							
Capital de provincia (20.500)	7	12	26	27	28	16	3,2
Más de 100.000 habitantes (3.617)	14	17	27	26	16	11	2,8
De 20.000 a 100.000 habitantes (5.813)	25	24	22	16	12	9	3,0
Menos de 20.000 habitantes (6.325)	42	41	10	5	1	3	1,5
EDAD							
Hasta 35 años (5.943)	13	18	24	22	23	14	3,5
De 36 a 45 años (6.681)	21	19	20	21	19	13	3,3
De 46 a 55 años (8.617)	21	24	22	18	15	10	2,5
De 56 a 65 años (7.093)	25	25	20	17	13	9	3,0
Más de 65 años (7.155)	31	28	18	14	9	7	2,3
INGRESOS							
Menos de 21.000 ptas/mes (6.400)	35	28	17	12	8	6	3,0
De 21.000 a 52.000 ptas/mes (14.333)	23	21	22	20	14	8	2,7
De 53.000 a 90.000 ptas/mes (4.520)	12	16	23	23	26	14	2,8
Más de 90.000 ptas/mes (1.918)	7	14	19	26	34	18	3,0

tos valores medios no recogen la realidad de la mayoría, porque, como en otras ocasiones de este trabajo, la dispersión de los valores es muy amplia para que ese valor medio represente una forma general de vida. España, evidentemente, es muy heterogénea también en cuanto al tipo de vivienda de su población. El tamaño del municipio donde se vive, la edad, el *status* económico de la familia, condicionan, entre otras variables, el modelo de urbanismo.

Los datos del cuadro n.º 17 son absolutamente claros respecto a la distinción entre el tipo de vivienda urbana (grandes poblaciones): más de cinco plantas y de 16 vecinos en el edificio, y la vivienda en núcleos pequeños con una media de dos plantas y tres viviendas en el edificio. Un 19 por 100 de los edificios con una o dos plantas frente a un 25 por 100 con más de siete y sólo un 7 por 100 de viviendas unifamiliares al lado de un 28 por 100 con más de 20 vecinos en el edificio, demuestran con claridad y cuantificadamente el modelo que ha seguido nuestro urbanismo en las grandes poblaciones: el crecimiento vertical.

Las cifras del cuadro n.º 17

muestran además otras pautas interesantes de la población en relación con su vivienda. Los más jóvenes y los más ricos viven en casas más altas y con más vecinos, existiendo una relación directa entre edad e ingresos y el tamaño del edificio.

Este desarrollo vertical y la elevada densidad de las grandes ciudades exige un equipamiento particular de la vivienda: ascensor, garaje, portero, antena colectiva. ¿Ha habido una respuesta adecuada a esa necesidad?

Unos porcentajes de ascensores, antena colectiva y portero automático bastante superiores a los porcentajes de viviendas en edificios de más de siete plantas apunta a que, muy probablemente, una notable proporción de los mismos disponga de esos servicios, que son mucho más necesarios en ellos que en otros más pequeños. Sin embargo, la dotación total de viviendas con garaje no cubre apenas el 28 por 100 de las viviendas en edificios de más de siete plantas en las capitales de provincia. (Cuadro n.º 18.)

Vivienda secundaria

Aunque la vivienda secundaria no tiene igual valor social

que la principal, parece interesante exponer algunas conclusiones sobre esta realidad de la sociedad española, pues un porcentaje —no despreciable— de familias dispone de ella, y además sus características especiales y la función de este tipo de vivienda implica el nacimiento de un modo nuevo de vida.

El primer dato notable es el porcentaje relativamente alto, 6 por 100, de familias con vivienda secundaria, al compararlo con otros equipamientos como plazas de garaje, con un 7 por 100. Incluso el estrato con mayores ingresos (más de 130.000 pesetas al mes) de la muestra tiene más viviendas secundarias (39 por 100) que plazas de garaje (30 por 100). La posibilidad de usar la calle como cochera y no poder disfrutar privadamente de una porción de playa o campo, puede haber conducido a esta situación.

Cuatro resultados importantes recoge el cuadro n.º 19:

1.º La extensión, 6 por 100, de viviendas secundarias.

2.º La propiedad es el régimen de tenencia habitual, incluso con más intensidad que en la vivienda principal: 10 por 100 alquilada frente al 24 por

CUADRO N.º 18

	Plantas por edificio: más de 7 plantas	SERVICIOS EN EL EDIFICIO			
		Ascensor	Antena colectiva	Portero automático	Garaje
TAMAÑO HABITAT					
Capital de provincia (20.500)	25	30	48	43	7
Más de 100.000 habitantes (3.617)	11	12	50	40	6
INGRESOS					
De 52.000 a 90.000 ptas/mes (4.520)	24	28	48	42	14
Más de 90.000 ptas/mes (1.918)	42	50	56	53	25

CUADRO N.º 19

VIVIENDA SECUNDARIA

	TENENCIA 2.ª VIVIENDA				LOCALIDAD EN R/PRINCIPAL			
	<i>Sí tiene</i>	<i>Propiedad</i>	<i>Alquilada</i>	<i>Cedida</i>	<i>Mismo municipio</i>	<i>Misma provincia</i>	<i>Misma región</i>	<i>Distinta región</i>
MEDIA	6	84	10	6	30	39	8	23
TAMAÑO MUNICIPIO								
Capital de provincia (20.500).....	9	85	9	6	14	46	10	30
Más de 100.000 habitantes (3.617) ...	6	73	12	5	19	37	18	27
De 20.000 a 100.000 habit. (5.813) ...	6	88	4	8	31	43	5	21
Menos de 20.000 habitantes (6.325).	4	85	10	4	46	32	5	18
EDAD								
Hasta 35 años (5.943)	4	65	7	28	26	40	9	25
De 36 a 45 años (6.681)	7	78	12	10	28	40	9	25
De 46 a 55 años (8.617)	8	85	10	5	30	41	8	25
De 56 a 65 años (7.093)	7	87	8	3	33	38	7	24
Más de 65 años (7.155)	5	90	3	4	34	37	8	25
INGRESOS								
Menos de 21.000 ptas/mes (6.400)...	3	75	5	13	36	35	7	23
De 21/ 52.000 ptas/mes (14.333)...	6	75	8	8	23	39	9	29
De 53/ 90.000 ptas/mes (4.520)...	13	82	9	5	20	41	8	31
De 91/110.000 ptas/mes (1.489)...	19	80	12	4	16	44	9	31
De 111/130.000 ptas/mes (322)...	25	89	4	2	15	52	6	28
Más de 130.000 ptas/mes (207)...	39	89	5	2	14	45	8	32

100 en la principal. Sólo en los jóvenes, menores de 35 años, la vivienda cedida (28 por 100), tiene cierta importancia.

3.º La mayoría de las viviendas secundarias están a poca distancia, en la misma provincia, que la vivienda principal, lo cual plantea una pregunta: ¿No habría sido más económico una sola vivienda unifamiliar para todo el año? Parte de los motivos de la compra de una vivienda secundaria se encuentra en la excesiva densidad y hacinamiento que se ha manifestado en otros apartados; un crecimiento más horizontal habría, sin duda, desmotivado la

compra de vivienda secundaria próxima a la principal.

4.º Hay una clara relación directa entre los ingresos y la tenencia de una vivienda secundaria; sólo un 3 por 100 de personas con menos de 21.000 pesetas al mes tienen una vivienda secundaria (puede ser en el pueblo de origen), frente a un 39 por 100 de las familias con más de 130.000 pesetas al mes; aunque no varían las pautas de tenencia, en propiedad, o de localización en la misma provincia donde tienen la vivienda principal.

III. NECESIDADES SUBJETIVAS E INTENCIONES DE COMPRA

La necesidad sentida de compra

Las respuestas a una pregunta directa a los entrevistados de si necesitan cambiar de vivienda sirven para una primera aproximación al problema de la demanda de vivienda. Las respuestas indicarán una necesidad *subjetiva* que no constituirá necesariamente una demanda efectiva.

¿Necesita Vd. cambiar de vivienda?

	%
Sí (7.330)	18
No (27.658)	78
NS/NC (1.263)	4
TOTAL	100

De acuerdo con estos resultados, un 18 por 100 de los cabezas de familia dicen necesitar cambiar.

Naturalmente, hay variaciones importantes en el porcentaje afirmativo según las categorías socioeconómicas de los entrevistados. Las más amplias se dan según la edad del cabeza de familia entrevistado, lo que parece confirmar la hipótesis antes enunciada sobre el cambio de pautas de consumo según el ciclo vital. La proporción de respuestas afirmativas, por edades, se recoge en el cuadro número 20, en el que vemos que cuanto más jóvenes son los entrevistados, mayor es la necesidad subjetiva de cambiar de vivienda.

El segundo factor discriminante es el régimen de tenencia de la vivienda actual. Contestan afirmativamente a la pregunta, con distintos porcentajes según vivan en:

- Vivienda propia, pagada: 10 %
- Vivienda propia, pago aplazado: 14 %
- Vivienda alquilada: 36 %

Quienes tienen vivienda *en alquiler* responden 3,6 veces más frecuentemente que desearían

CUADRO N.º 20
CAMBIO DE VIVIENDA

	NECESIDAD DE CAMBIO	
	Sí	No
MEDIA	18	78
TAMAÑO MUNICIPIO		
Capital de provincia (20.500)	22	75
Más de 100.000 habitantes (3.617)	20	76
De 20.000 a 100.000 habitantes (5.813)	20	75
Menos de 20.000 habitantes (6.325)	14	81
ACTIVIDAD ECONOMICA		
Con empleo (22.664)	21	77
Busca empleo (1.587)	30	69
Estudiante (172)	27	70
Sus labores (2.154)	14	84
Clases pasivas (8.515)	11	86
PROFESION		
Director empresa (1.057)	20	78
Funcionario (2.086)	25	73
Jefes, oficiales, sub. (395)	33	64
Vendedores, agentes (1.651)	21	77
Capataces (503)	23	76
Obreros cualificados (8.467)	24	74
Peones sin cualificar (4.876)	25	74
Jornaleros temporeros (799)	20	78
Empresario agrícola (1.239)	10	89
Empresario industrial (2.596)	18	80
No activos (11.961)	13	84
REGIMEN TENENCIA DE LA VIVIENDA PRINCIPAL		
Propia pagada (17.259)	10	88
Pago aplazado (5.291)	14	84
Alquiler (10.264)	36	61
MIEMBROS POR VIVIENDA		
1 persona (2.639)	10	87
2 personas (7.498)	12	86
3 personas (6.788)	17	81
4 personas (8.051)	21	77
5 personas (5.278)	24	75
6-7 personas (4.227)	28	70
8-10 personas (1.008)	35	62
Más de 10 personas (236)	46	52
EDAD CABEZA DE FAMILIA		
Menos de 25 años (908)	42	56
De 26 a 35 años (5.035)	30	68
De 36 a 45 años (6.681)	24	74
De 46 a 55 años (8.617)	20	78
De 56 a 65 años (7.093)	14	84
Mayor de 65 años (7.155)	9	89

cambiar que los que viven en viviendas propias.

El tercer factor importante para la necesidad sentida, lo constituye el número de miembros que viven en el hogar. Los porcentajes recogidos en el cuadro n.º 20 muestran una relación clara y directa entre el tamaño de la familia y la expresión de su deseo de cambio. Importa señalar que existe una relación inversa entre los metros cuadrados de vivienda por persona y el tamaño de la familia y, por tanto, la variable que está influyendo es el grado de hacinamiento.

Otras diferencias importantes aparecen cuando se examinan la actividad económica y la profesión de los entrevistados. La población activa, tanto los que tienen empleo como los parados, lo necesitan en mayor medida (21 y 31 por 100, respectivamente) que las clases pasivas (11 por 100) y las amas de casa (13 por 100), en buena parte viudas. En cuanto a las profesiones, los jefes y oficiales (33 por 100) y los funcionarios (25 por 100) son los que más manifiestan la necesidad de cambio,

mientras que los empresarios agrícolas proporcionan el menor porcentaje (10 por 100). (Ver cuadro n.º 20.)

Por tamaño de municipio, se observa que la proporción de necesidades de vivienda crece en la medida en que lo hace el tamaño de la población. La proporción de necesidad sentida es casi el doble en capitales de provincia respecto a los municipios de menos de 20.000 habitantes.

Según estos primeros resultados, la necesidad sentida de cambio se manifiesta con mayor intensidad por los cabezas de familia jóvenes, las familias numerosas, y las personas que viven en régimen de alquiler y en grandes poblaciones.

Motivos para cambiar

A continuación, los entrevistados que deseaban cambiar fueron preguntados por los motivos de la necesidad sentida y manifestada en la encuesta, pudiendo indicar hasta tres razones en su respuesta. Entre las contestaciones, destacan las re-

cogidas en el cuadro n.º 21, ordenadas por la frecuencia de las respuestas.

En resumen, las razones aducidas para el cambio pueden agruparse en:

1.º *Tamaño insuficiente*: más de la mitad de las contestaciones afirmativas responden a este motivo, que destaca entre todos.

2.º *Malas condiciones de habitabilidad*: la vejez del edificio puede reconducirse a la anterior condición de la vivienda.

3.º La expresión de una *pauta de utilización de la vivienda* —la propiedad— incorporada a las costumbres de la sociedad española, y que es congruente con el análisis explicativo ofrecido en el apartado IV.

Más de la mitad de quienes necesitan otra vivienda afirman que la actual es demasiado *pequeña*; se quejan de ello, en mayor medida, las familias numerosas, los cabezas de familia entre 36 y 55 años y, en general, la población activa. El problema afecta especialmente a obreros y capataces, quienes siguen pagando su vivienda a plazos; lo acusan más quienes las tienen alquiladas o en propiedad totalmente pagada. En general, se trata de un sector de la población que hace tiempo formó una familia, con hijos todavía no emancipados y con niveles de renta modestos, por lo que sólo han podido acceder a la propiedad pagándola a plazos y adquiriendo una vivienda de tamaño muy justo para el número de miembros de su familia cuando la compró; con el paso del tiempo la familia creció, la vivienda no. Según los niveles de renta e instrucción, la falta de espacio molesta especialmente a los de nivel medio y medio-alto. Obviamente,

CUADRO N.º 21

RAZONES PARA DESEAR CAMBIAR DE VIVIENDA

	%
La vivienda actual es pequeña	56
No reúne condiciones de habitabilidad	30
Es demasiado vieja	29
Prefiero una vivienda en propiedad	26
La actual vivienda está en ruina	8
El alquiler es demasiado caro	6
La vivienda es demasiado fría o calurosa	6
Está alejada del trabajo	5
Expira el contrato	5
Quiero una vivienda más lujosa	5
Hay mucho ruido o contaminación	5

las personas de renta y educación superiores han tenido mayor ocasión de procurarse una vivienda adecuada a sus necesidades. Por otro lado, la falta de espacio suficiente se observa más en las grandes ciudades que en las zonas rurales. El cuadro n.º 22 ilustra cómo el tamaño de la vivienda adaptada a las necesidades aumenta y se reduce sucesivamente con el ciclo vital.

La *falta de habitabilidad* y la *vejez* de las viviendas parecen afectar a los mismos subgrupos (ver cuadro n.º 23).

Los mismos estratos de la población aducen en mayor grado el estado de ruina de sus viviendas. Cabe concluir que el problema de mal estado de la vivienda afecta sobre todo a la población rural y a las personas mayores. Las viviendas en alquiler suelen también encontrarse en peores condiciones, como lo indica el cuadro n.º 24.

El relativo peor estado de las viviendas en alquiler, en cierta medida consecuencia de la política de congelación de alquileres, parece ser una de las causas más importantes para desear acceder a una vivienda en propiedad. Efectivamente, la cuarta parte de los entrevistados que necesitan cambiarse, indican como razón el deseo de adquirir una vivienda propia. Los grupos socio-económicos más a favor del cambio son los más jóvenes. En la medida en que aumenta la edad, disminuye la necesidad de adquirir una vivienda propia —probablemente por haber sido adquirida ya.

En segundo lugar, el número de personas que dicen tener necesidad de una vivienda propia está en relación con el régi-

CUADRO N.º 22

NECESIDAD DE CAMBIO POR TENER UNA VIVIENDA DEMASIADO PEQUEÑA, SEGUN LA EDAD

	%
Menos de 25 años	37
De 26 a 35 años	54
De 36 a 45 años	68
De 46 a 55 años	65
De 56 a 65 años	48
Mayor de 65 años	37
MEDIA	56

CUADRO N.º 23

NECESIDAD DE CAMBIARSE DE VIVIENDA POR MALAS CONDICIONES

	<i>Falta de habitabilidad (%)</i>	<i>Vejez (%)</i>
Hogares con 10 o más personas	47	49
Empresarios agrícolas	41	43
Jornaleros del campo	40	45
Clases pasivas	41	41
Mayores de 65 años	38	42
Hogares unipersonales	37	41
Habitantes en municipios menores de 10.000 habitantes	34	39
Viudos	34	41
MEDIA	30	29

CUADRO N.º 24

NECESIDAD DE CAMBIO DE VIVIENDA POR TIPO DE TENENCIA Y LAS SIGUIENTES RAZONES

<i>REGIMEN DE TENENCIA</i>	<i>Falta de habitabilidad</i>	<i>Vejez</i>	<i>Estado de ruina</i>
Propiedad pagada	26	26	8
Propiedad, pagos aplazados	18	12	6
Alquiler	34	33	9
MEDIA	30	29	8

CUADRO N.º 25

NECESIDAD DE CAMBIO DE VIVIENDA POR QUERER ADQUIRIR UNA VIVIENDA PROPIA, SEGUN LA EDAD

	%
Menos de 25 años	44
De 26 a 35 años	37
De 36 a 45 años	23
De 46 a 55 años	23
De 56 a 65 años	20
Mayores de 65 años	19
MEDIA	26

CUADRO N.º 26

NECESIDAD DE CAMBIO DE VIVIENDA POR QUERER ADQUIRIR UNA VIVIENDA PROPIA, SEGUN REGIMEN DE TENENCIA

	%
Vivienda propia pagada	6
Vivienda propia, pagada a plazos	7
Gratuita por razón de trabajo	28
Alquilada	37
Realquilada	25
Cedida gratuitamente	42
En opción de compra	17
MEDIA	26

men de tenencia de su vivienda actual.

Quizás la característica más destacable de los entrevistados que quieren cambiarse para adquirir una vivienda propia es —aparte de las características de edad y de tenencia de alquiler comentadas— la falta total de pautas diferenciales según las categorías socioeconómicas. Ni el tamaño de municipio, ni el número de miembros o núcleos que conviven en el hogar, ni actividad económica ni profesión, nivel de ingresos y/o educación, influyen de modo destacado en esta preferencia.

Las demás razones expuestas por los encuestados tienen una incidencia mucho menor. Se ha mencionado ya la necesidad de cambio por *estado de ruina* del edificio (8 por 100). El grupo afectado por este problema no puede ser más nítido. Son mayoritariamente personas que viven solas, de sexo femenino, viudas y solteras, mayores de 65 años, muchas de ellas analfabetas, con un nivel de ingresos mínimos. El problema es más frecuente en los municipios pequeños, y en las zonas rurales porque allí hay una proporción mayor de viviendas en ese estado.

De la *carestía del alquiler*, se quejan un 6 por 100, sobre todo los estudiantes y, en general, los más jóvenes, solteros, habitantes de las grandes ciudades a los que ha alcanzado el derecho de aumentar los alquileres que la reforma de 1964 reconoce a los propietarios, bajo ciertas condiciones. Otro grupo social que menciona con frecuencia este motivo son los directores de empresa y, en general, el grupo con los niveles de ingresos y estudios más altos. Cabe sospechar que se trata de un estamento con un alto grado de movilidad profesional, y por tanto, geográfica.

Otros entrevistados mencionan la incomodidad de la vivienda —un 6 por 100 dicen que es demasiado *fría o calurosa*— y la del entorno, por *ruido y contaminación*. El primer caso debe ser un problema estricto de la misma vivienda, ya que no se detectan pautas por grupos socio-económicos.

El ruido y la contaminación son problemas propios de las capitales de provincia y molestan en mayor medida a los profesionales de mayor *status*, a los universitarios y a las personas de niveles altos de ingresos para quienes la «contaminación», en sentido amplio, produce un cierto malestar, ya que han superado las necesidades mínimas.

Otra razón relativamente importante para querer cambiarse de vivienda es su *distancia del lugar de trabajo*. Lo menciona un 5 por 100 de quienes necesitan cambiarse. Los más afectados por este problema parecen ser los habitantes de las ciudades medias, y la gente joven. Por otro lado, acusan esta situación también los profesionales de mayor prestigio, ele-

vado nivel de ingresos y de educación superior. Cabe suponer que se trata aquí de quienes viven preferentemente en las llamadas urbanizaciones, alejadas de los centros urbanos.

Los estudiantes, solteros, y, en general, quienes habitan en viviendas alquiladas o realquiladas son los que más necesitan cambiarse porque les expira el contrato de alquiler. Un 5 por 100 de los que quieren cambiar de vivienda lo hacen por esta razón.

A una vivienda más lujosa aspiran sobre todo empresarios y funcionarios, en general, esta aspiración se nota más en los grupos de ingresos y niveles de educación medios, y, por tamaño de hábitat, en las áreas rurales.

No se va a comentar aquí el resto de las razones alegadas ya que no sobrepasan el 3,5 por 100, únicamente cabe aludir al bajo porcentaje de quienes quieren cambiarse por habitar una vivienda *demasiado grande*: sólo el 3 por 100 indica esta razón.

Motivos para continuar en la vivienda

También se preguntó a los entrevistados que *no querían cambiarse* de vivienda por sus razones. Las respuestas más frecuentes, por orden de importancia, han sido las consignadas en el cuadro n.º 27.

El grupo de quienes no desean cambiar está integrado por un 87 por 100 de propietarios y un 9 por 100 de alquilados. Por tanto, un 40 por 100 de estos propietarios mencionan que no quieren cambiar por tener la vivienda en propiedad y el mismo porcentaje, 40 por 100, de

CUADRO N.º 27

RAZONES DE NO DESEAR CAMBIAR DE VIVIENDA

	%
La vivienda es suficientemente grande	59
La vivienda reúne buenas condiciones	34
La vivienda es de mi propiedad	34
La vivienda es cómoda	20
La vivienda es nueva	11
No cambiaría de sitio	9
El alquiler es barato	8
Está cerca del trabajo	7
No necesito más lujos	6
Tengo aquí mi trabajo	6
No necesito una vivienda propia (respuesta múltiple)	6

los alquilados porque su alquiler es barato, y así deben entenderse los porcentajes correspondientes del cuadro n.º 27.

A continuación se preguntó a los encuestados si querían la nueva vivienda en régimen de alquiler o de propiedad. El resultado fue que el régimen de tenencia preferido por la gran mayoría de los entrevistados es el de propiedad.

tan a favor del alquiler son, por orden de importancia:

	%
Estudiantes	32
Solteros	21
Hogares con 4 o más núcleos familiares ...	21
Universitarios	20
Hogares unipersonales ...	20
Directores de empresa ...	17

PREFERENCIA DE TENENCIA DE LA NUEVA VIVIENDA

	%
Alquilar	12
Comprar	67
NS/NC	21
TOTAL	100

Analizando las respuestas por categorías socio-económicas, ningún grupo —ni siquiera los estudiantes— prefiere la opción de alquiler a la de adquisición. Dentro de ser minoría quienes prefieren el arriendo en cada grupo, los que más se decan-

Se trata evidentemente de grupos caracterizados por un alto grado de movilidad y/o por la insuficiencia de capacidad patrimonial.

La financiación de la vivienda nueva

La vivienda es un bien de alto precio y larga vida, para cuya adquisición el comprador necesita generalmente un crédito para completar sus recursos propios, en mayor o menor proporción. En consecuencia, el tema de cómo se financia la compra resulta ser central cuando se trata de configurar la demanda de vivienda, y la encuesta no

podía olvidarlo. A la pregunta de la forma de financiación que utilizaría el entrevistado para adquirir a plazos una vivienda, las respuestas se han distribuido como muestra el cuadro n.º 28.

Hay que destacar algunos aspectos de la forma preferida de financiación. En primer lugar, el porcentaje de financiación por recursos exclusivamente propios parece demasiado alto (25 por 100), aún más cuando se examina quiénes piensan financiar de este modo una nueva vivienda. Los porcentajes mayores se encuentran precisamente entre los

CUADRO N.º 28

FINANCIACION PREFERIDA PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA

	%
Financiación por el vendedor	6
Préstamo y/o anticipo del INV	14
Préstamo del Banco de Crédito a la Construcción	4
Préstamo del Banco Hipotecario	2
Préstamo hipotecario de la Banca privada	1
Préstamo hipotecario de las Cajas de Ahorros	20
Préstamo personal de la Banca privada	3
Préstamo personal de las Cajas de Ahorros	22
Préstamo o donación particular	3
Recursos exclusivamente propios	25
TOTAL	100

	%
Jornaleros del campo	33
Analfabetos	32
Mayores de 65 años	31
Clases pasivas	29

CUADRO N.º 29

PREFERENCIA POR LOS CREDITOS DE LAS CAJAS DE AHORROS

	<i>Préstamo personal</i>	<i>Préstamo hipotecario</i>
Peones, obreros sin calificar	25	23
Empresarios agrícolas	25	19
No activos	24	18
Jornaleros	23	19
Empresarios industriales	23	18
Obreros cualificados	22	21
Jefes, oficiales, suboficiales	21	17
Vendedores, agentes comerciales	19	26
Capataces	17	24
Funcionarios	16	23
Directores de empresa	15	22
MEDIA	22	20

Cabe atribuir este resultado a la falta de información de estos entrevistados.

La segunda opción preferida es acudir al préstamo, personal (22 por 100) o hipotecario (20 por 100), de las Cajas de Ahorros, actitud que coincide con los resultados de cómo se han financiado las viviendas, según los encuestados. Debe de resaltarse aquí la notable homogeneidad de los resultados para todos los grupos sociales, aunque sí se observa una mayor incidencia en las zonas rurales, así como un mayor conocimiento por la clase obrera. Por grupos profesionales, acudirían a las Cajas de Ahorros en demanda de un préstamo de vivienda, en la proporción recogida en el cuadro n.º 29.

El préstamo hipotecario pare-

ce ser menos conocido entre la población con menor *status* profesional. Lo mismo ocurre con el préstamo hipotecario de la Banca privada. A él acudirían, en primer lugar, los directores de empresa y los funcionarios.

Un préstamo del Instituto Nacional de la Vivienda es la preferencia puesta en cuarto lugar por los entrevistados. No deja de ser significativo que quienes

lo mencionan en mayor proporción sean los funcionarios y los militares, aparte de los capataces.

La Banca oficial (Banco Hipotecario y Banco de Crédito a la Construcción) parecen ser las fuentes de financiación menos conocidas; acudirían a ellas, en primer lugar, los directores de empresa (17 por 100) y los funcionarios (11 por 100).

En resumen, las previsiones para financiar una vivienda vienen a coincidir con los resultados *a posteriori* y la preferencia por unas u otras instituciones con el papel histórico que las mismas han jugado en el campo del crédito para la compra de viviendas.

Condiciones de pago

Tratándose de una necesidad subjetiva y no de una demanda efectiva, las condiciones de pago preferidas por los entrevistados son, evidentemente, las más ventajosas posibles, incluso se puede decir utópicas, ya que se sitúan muy por debajo de las condiciones posibles de oferta del mercado financiero. Los valores modales se centran en las siguientes categorías:

- Entrada para una nueva vivienda: hasta 250.000 pesetas.
- Plazos de pago: los máximos posibles.
- Plazos mensuales que están dispuestos a pagar: hasta 5.000 pesetas.

En cuanto al alquiler, el valor modal se encuentra entre las 2.000 y las 5.000 pesetas. Refiriéndose a supuestos puramente hipotéticos, las disposiciones económicas para financiar la futura vivienda en caso de una demanda efectiva deberían ser bastante más realistas para que las necesidades sentidas de cambio se tradujeran en una demanda solvente y efectiva.

La demanda potencial de vivienda

Hasta ahora se han analizado las necesidades sentidas de una nueva vivienda por las respuestas de los propios interesados.

CUADRO N.º 30

CAMBIO DE VIVIENDA EN LOS PROXIMOS CINCO AÑOS

	%
Sí	5
Probablemente sí	7
Probablemente no	15
No	68
NS/NC	5
TOTAL	100

Se ha visto que un 18 por 100 de los entrevistados sienten esta necesidad subjetiva. Los motivos más frecuentes para ese cambio son la falta de espacio, el mal estado de la vivienda actual y el deseo de acceder a la propiedad de un piso. Sin embargo, estas respuestas no nos proporcionan la demanda efectiva de viviendas. Hay muchas razones económicas, familiares, profesionales, que impiden que este deseo se haga realidad.

Una forma alternativa de acercarse a la demanda efectiva es medir la demanda de viviendas por las intenciones de cambio manifestadas por los entrevistados. Las respuestas a la pregunta: ¿Tiene Vd. intención de cambiarse de vivienda en los próximos cinco años?, miden *la demanda potencial* de la población encuestada que tiene mayores posibilidades de hacerse efectiva. El cuadro n.º 30 muestra la distribución de respuestas. Como era de esperar, la demanda potencial es más reducida que la demanda sentida. Frente a un 18 por 100 de necesidad subjetiva se encuentra un 5 por 100 de demandas ya decididas y un 7 por 100 de probables.

El cuadro n.º 31 proporciona la relación entre la necesidad sentida y la demanda potencial, según las respuestas de la encuesta, y permite su comparación.

De acuerdo con estos resultados, sólo el 54 por 100 de la

CUADRO N.º 31

DEMANDA POTENCIAL DE VIVIENDAS SEGUN LA NECESIDAD SUBJETIVA

	NECESIDAD SUBJETIVA		
	Sí (%)	No (%)	NS/NC (%)
	(Base = 100)		
Demanda potencial en los próximos cinco años:	(18)	(78)	(4) ¹
Sí	24	1	1
Probablemente sí	30	2	3
Probablemente no	18	14	10
No	26	80	34
NS/NC	2	3	52
TOTAL	100	100	100

demanda subjetiva se transformará *probablemente* en demanda efectiva durante los próximos cinco años. No hay información sobre los motivos de esta diferencia, pero sí la hay sobre las razones de cambio de vivienda de la demanda potencial que muestran diferencias, aunque poco acusadas, con la demanda sentida (ver cuadro número 32, donde se enumeran las razones del próximo cambio, por orden de importancia, comparándolas con la necesidad sentida).

Un 9 por 100 menciona además motivos personales. La comparación entre los dos conjuntos de razones no es del todo factible, ya que la formulación de las respuestas varía en parte. Coinciden, sin embargo, las tres causas principales: falta de espacio, mal estado de la vivienda y deseo de acceder a la propiedad.

Vale la pena detenerse en algunas diferencias entre las respuestas, por una parte, y las disposiciones efectivas a realizar el cambio, por otra. Por categorías socio-económicas, la distribución de las razones para cambiar es muy parecida en cada una de ellas. Pero, para su conjunto, y globalmente, la disposición efectiva al cambio en los próximos cinco años varía significativamente en función de las razones aducidas.

En el cuadro n.º 33 se han agrupado las razones más importantes y se comparan la demanda subjetiva con la correspondiente demanda potencial en cada caso.

Es interesante constatar que, en la práctica, la demanda potencial originada por los motivos de:

CUADRO N.º 32

RAZONES PARA EL CAMBIO DE VIVIENDA EN LOS PROXIMOS CINCO AÑOS

	Demanda potencial (%)	Necesidad sentida (%)
La vivienda actual es pequeña	32	56
La vivienda actual está en mal estado. No reúne condiciones de higiene (vieja, en ruina, falta de habitabilidad)	30	(67)
Está alejada del trabajo	8	5
Es cara (el alquiler)	8	(6)
Quiero una vivienda más confortable o lujosa	7	(5)
La vivienda es muy grande	6	3
Me desalojan (expira el contrato)	5	(5)
Prefiero una vivienda propia	19	26

CUADRO N.º 33

PROPORCION DE LA DEMANDA POTENCIAL Y DE LA NECESIDAD SENTIDA DE CAMBIO POR LAS RAZONES MAS CITADAS

RAZON	Necesidad sentida (%)	Demanda potencial (%)
Vivienda pequeña	100	38
Vivienda en mal estado (vieja, en ruina, falta de higiene y de habitabilidad)	100	31
Vivienda en propiedad	100	50
Vivienda alejada del trabajo	100	107
Vivienda demasiado cara	100	85
Vivienda más lujosa/confortable	100	88

- estar alejada del trabajo,
- desear una vivienda más lujosa,
- la carestía del alquiler de la vivienda,

parece ser la demanda más efectiva. Pero también es cierto —por las características de los demandantes— que se trata de una demanda más solvente en los dos primeros casos. A la inversa, la carestía de la vivienda actual transforma el deseo puesto de relieve en necesidad más o menos ineludible.

Las razones principales para *no* cambiar de vivienda en los próximos cinco años, son, por orden de importancia, las que se relacionan en el cuadro número 34.

La gran importancia de los dos primeros motivos ratifica la opinión habitual según la cual la estrechez y mal funcionamiento del mercado de viviendas en alquiler constituye un impedimento mayor al cambio de vivienda y a la movilidad socio-profesional, en general. De ello ha de resultar una mala asig-

CUADRO N.º 34

**RAZONES PARA NO CAMBIAR DE VIVIENDA
EN LOS PROXIMOS CINCO AÑOS**

	%
La vivienda es de mi propiedad	28
La vivienda es barata	25
La vivienda es suficiente	22
La vivienda está en buen estado	14
Estoy adaptado al contorno	13
La vivienda es confortable	12
La vivienda está próxima al trabajo	8
Me gusta la zona	8
Tengo demasiada edad para cambiar	8

nación del espacio habitable de que se dispone.

Sorprende que entre estas razones no figure, con peso significativo, el motivo específicamente económico, es decir, el coste excesivo del cambio de vivienda en relación con los recursos de que dispone el entrevistado, motivo que por simple sentido común habrá que considerar muy importante. Tal vez la misma obviedad de este motivo hace que no se mencione explícitamente. Por otra parte, cabe entender que en varias de las respuestas —así en las dos primeras— los encuestados están indicando de manera implícita que el coste del cambio les resulta excesivo o simplemente inabordable.

IV. LA SEGMENTACION DE LA DEMANDA

Los dos temas que centran nuestros esfuerzos en este sentido son las necesidades subjetivas y las intenciones de compra. En el apartado anterior se ha descrito *grosso modo* la situación actual a nivel nacional según revelan los resultados de

la encuesta, esbozándose interpretaciones de relaciones entre variables. En este último apartado queremos ahondar en la vía explicativa utilizando las técnicas de segmentación binarias y de un modo más específico el algoritmo A.I.D. (*Automatic Interaction Detector*), elaborado en la Universidad de Michigan dentro del programa de *Economic Behavior*.

El algoritmo es simplemente la aplicación del análisis de varianza de un solo factor, llevando a cabo sucesivas particiones del universo objeto de estudio bajo el criterio de maximizar en cada partición de la suma de cuadrados explicada. Las *variables dependientes* en cada análisis son las necesidades subjetivas y las intenciones de compra, respectivamente, y las *variables independientes* utilizadas han sido las siguientes: edad del entrevistado, ingresos del hogar, ocupación, nivel de estudios, tipo de tenencia de la vivienda, metros cuadrados por persona de dicha vivienda y tamaño del municipio de residencia.

El resultado último del análisis es la división de la muestra

—y, por generalización, del universo de hogares— en un número de grupos que no se solapan y queden definidos por:

1. El valor de la variable dependiente. En un caso será porcentaje de personas que componen el grupo y que tienen necesidad de cambio y en otro que tienen intención de compra.
2. El tamaño del grupo y su peso respecto al total.
3. La descripción del universo en base a las variables independientes utilizadas.

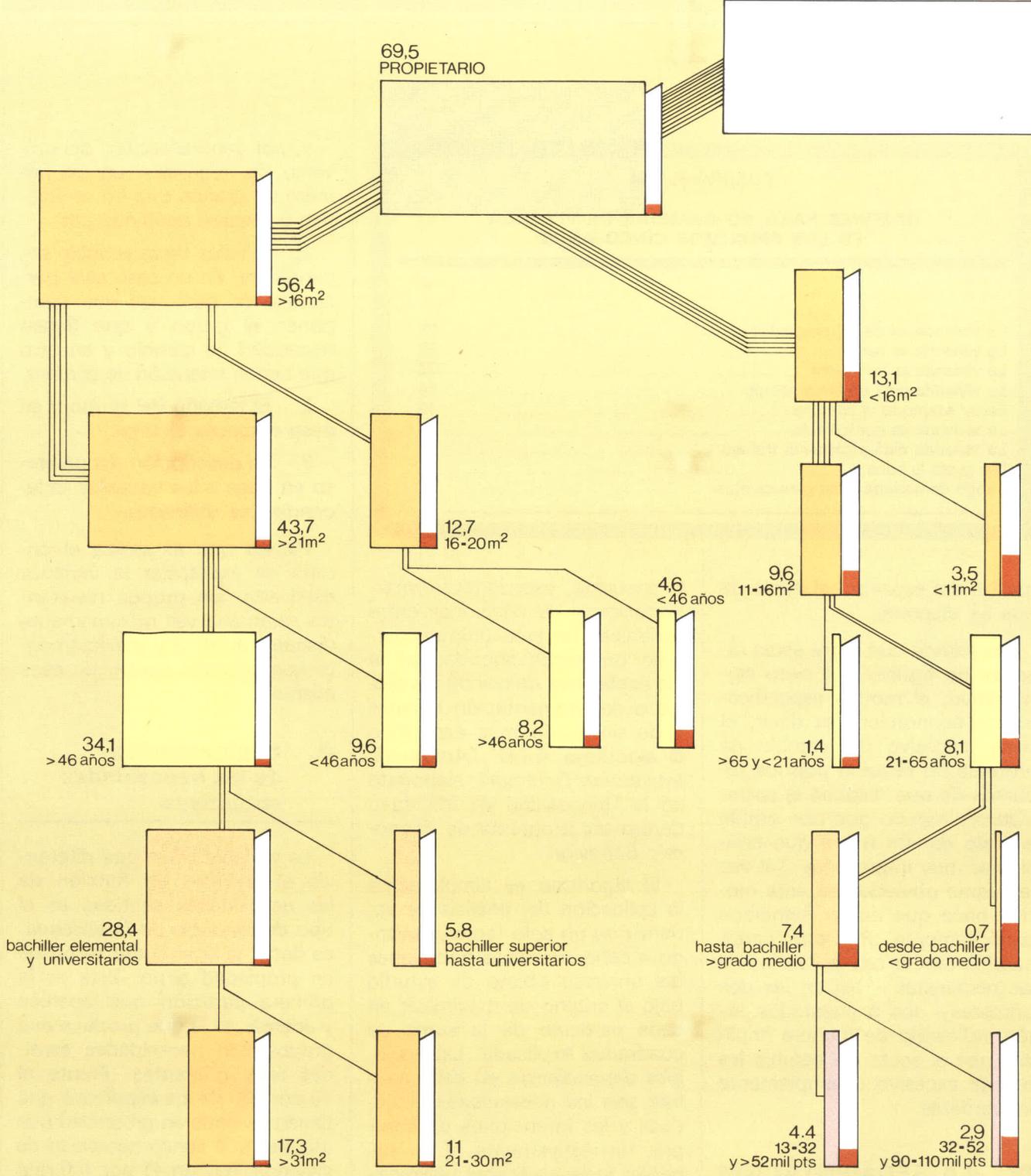
Puesto que se utiliza el criterio de maximizar la varianza explicada, los grupos resultantes serán a la vez máximamente dispares entre sí y máximamente homogéneos dentro de ellos mismos.

A. Segmentación de las necesidades subjetivas

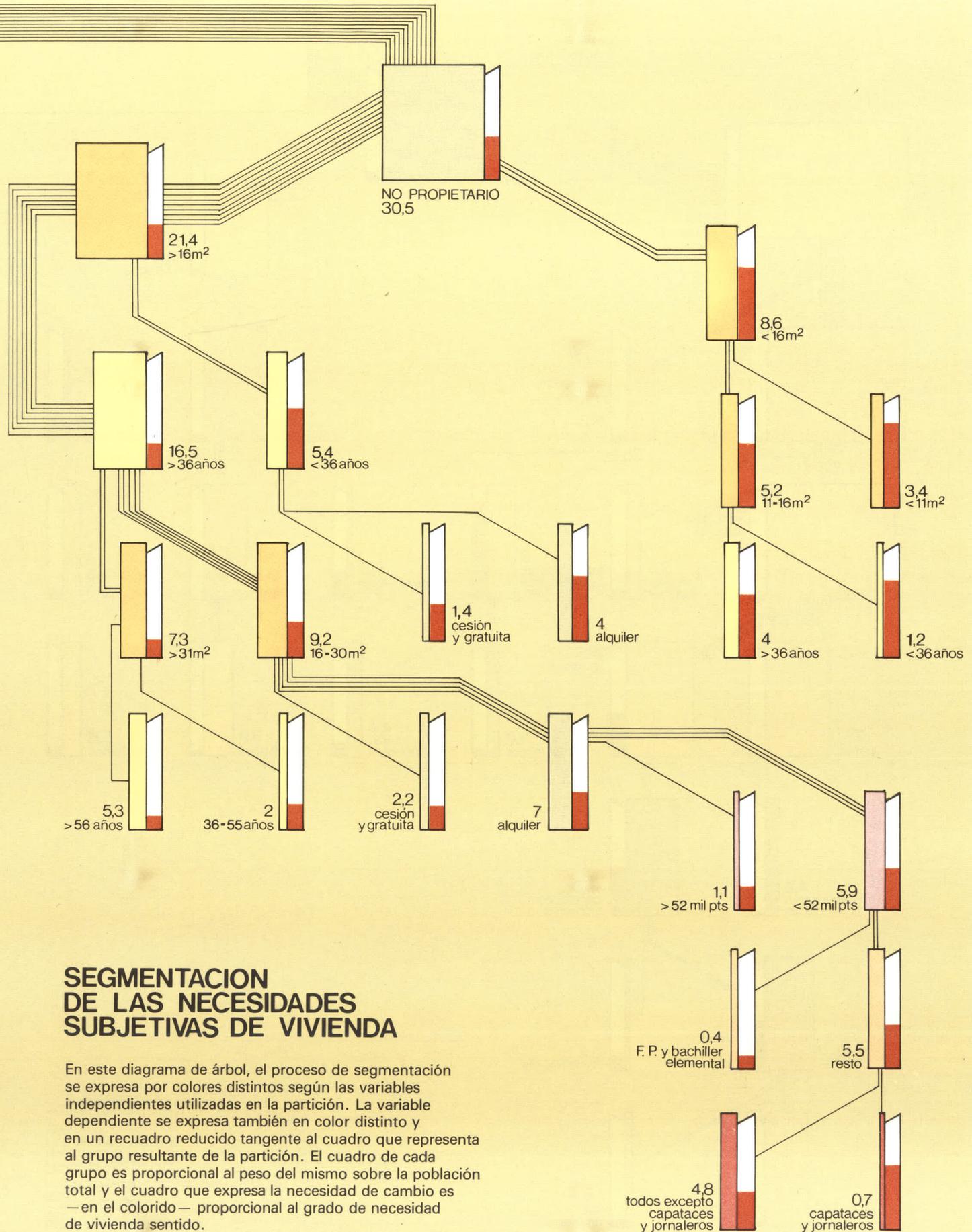
La variable clave que diferencia el universo en función de las necesidades sentidas es el tipo de *tenencia de la vivienda*, es decir, si la vivienda se posee en propiedad o no. Esta es la primera partición que aparece y además es la que produce dos grupos con necesidades sentidas muy diferentes. Frente al 10 por 100 de los españoles que tienen vivienda en propiedad que afirman que tienen necesidad de vivienda, hay un 41 por 100 que afirman lo mismo entre los que tienen vivienda alquilada, cedida o gratuita. Existe, por tanto, en el mercado de la vivienda en España un factor socio-cultural que es la necesidad sentida de tener la vivienda en propiedad.

A este factor socio-cultural debe añadirse un factor objetivo

POBLACION TOTAL: 4.545.976



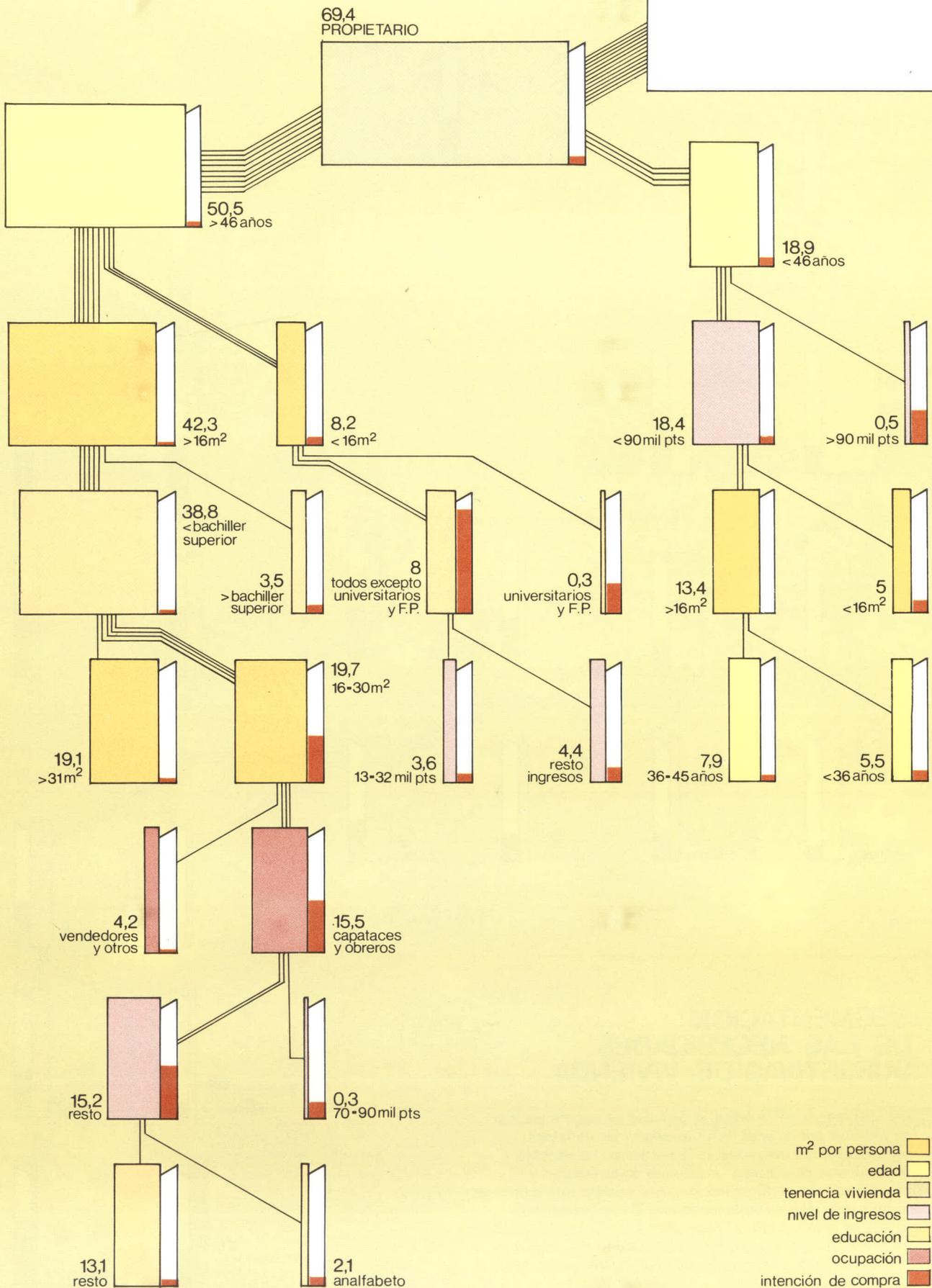
- m² por persona
- edad
- tenencia vivienda
- nivel de ingresos
- educación
- ocupación
- necesidad de cambio

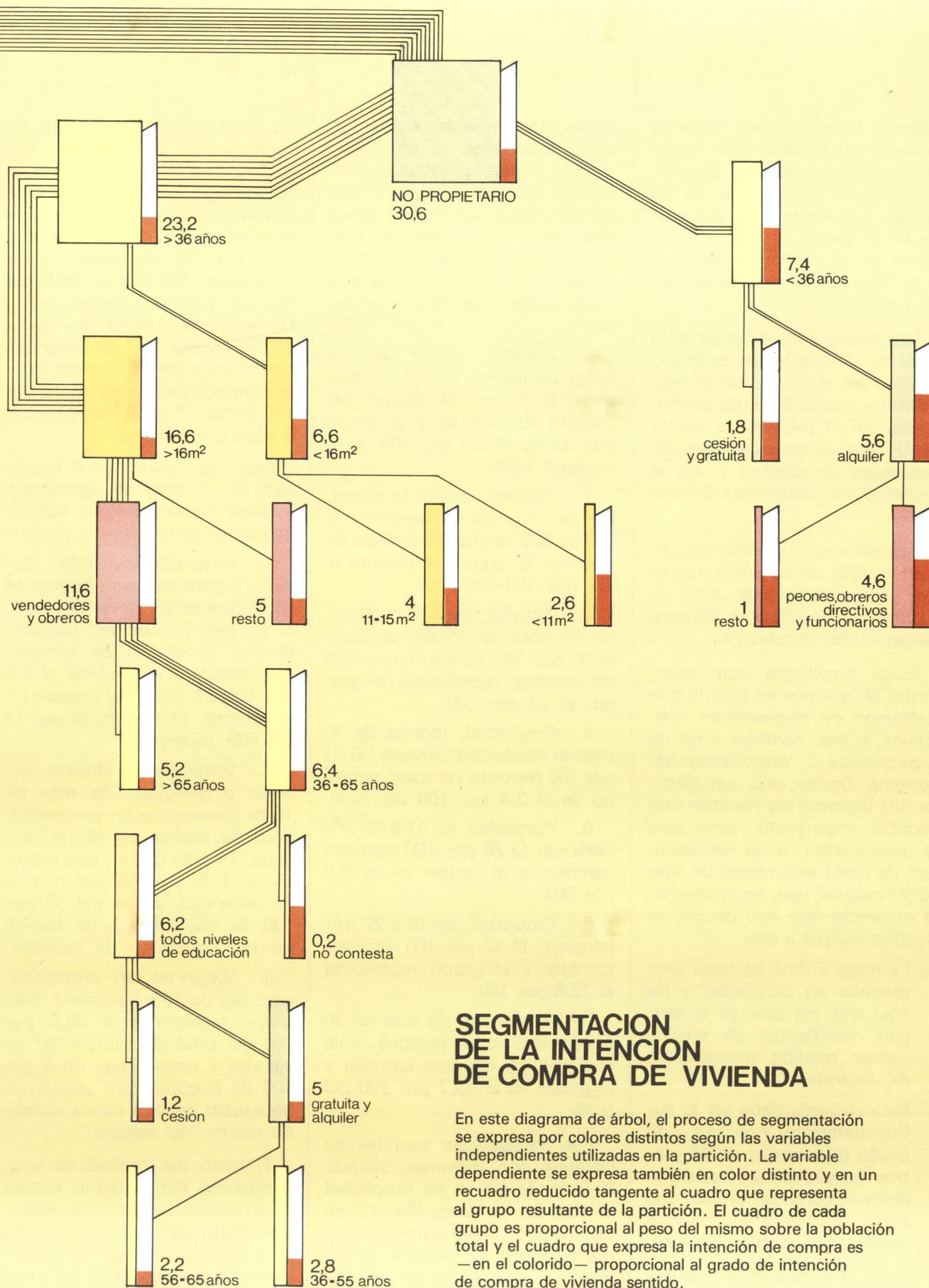


SEGMENTACION DE LAS NECESIDADES SUBJETIVAS DE VIVIENDA

En este diagrama de árbol, el proceso de segmentación se expresa por colores distintos según las variables independientes utilizadas en la partición. La variable dependiente se expresa también en color distinto y en un recuadro reducido tangente al cuadro que representa al grupo resultante de la partición. El cuadro de cada grupo es proporcional al peso del mismo sobre la población total y el cuadro que expresa la necesidad de cambio es —en el colorido— proporcional al grado de necesidad de vivienda sentido.

POBLACION TOTAL: 4.632.596





SEGMENTACION DE LA INTENCION DE COMPRA DE VIVIENDA

En este diagrama de árbol, el proceso de segmentación se expresa por colores distintos según las variables independientes utilizadas en la partición. La variable dependiente se expresa también en color distinto y en un recuadro reducido tangente al cuadro que representa al grupo resultante de la partición. El cuadro de cada grupo es proporcional al peso del mismo sobre la población total y el cuadro que expresa la intención de compra es —en el colorido— proporcional al grado de intención de compra de vivienda sentido.

material de adecuación física de la vivienda, medido este factor como *metros cuadrados por persona* de la vivienda donde se reside. Este factor aparece tanto en el grupo de propietarios como en el de no propietarios y lo hace en diferentes niveles de partición.

Un tercer factor importante es *la edad*, que actúa de modo distinto en el subgrupo de propietarios que en el de no propietarios. En el primero, a mayor edad, normalmente mayores necesidades de cambio y, en el segundo, es justamente lo contrario.

Las variables *ingresos/ocupación y nivel de estudios* aparecen en las particiones, pero ya en los últimos niveles y siempre de un modo secundario.

Estos resultados son coherentes si tenemos en cuenta que *hablamos de necesidades subjetivas, o sea, sentidas y no de expectativas o intenciones de compra*. Desde esta perspectiva, los ingresos no resultan una variable importante, sino sólo la adecuación a la situación real de unos estándares de tipo socio/cultural que, en el caso de la encuesta que nos ocupa, se pueden reducir a dos:

- La meta última es *tener una vivienda en propiedad* y de aquí que los que ya la tengan manifiestan en mucha menor medida necesidades de vivienda.
- Esta vivienda debe ser lo suficientemente holgada, de modo que *menos de 16 metros cuadrados por persona* aparece como un umbral que suele segmentar grupos más necesitados subjetivamente.

Estos dos procesos básicos son matizados por el impacto

de las otras variables señaladas, edad, educación y, en menor medida, ingresos. Veamos el resultado en grupos finales si sólo se contemplan los dos procesos esenciales. Resultarían un total de siete grupos que tendrían las siguientes medias de la variable dependiente (de mayor a menor):

1. Alquiler, cesión (o gratuita) de menos de 10 m²/persona. El 73 por 100 sienten necesidad de cambio y el grupo representa el 3,3 por 100 de la muestra total.

2. Alquiler, cesión (o gratuita) de 11 a 15 m²/persona. El 56 por 100 sienten necesidad de cambio. El grupo representa el 5,2 por 100 del total.

3. Alquiler, cesión (o gratuita) de más de 16 m²/persona. El 33 por 100 sienten necesidad de cambio; representa, el grupo, el 22 por 100.

4. Propiedad, menos de 10 metros cuadrados/persona. El 31 por 100 necesita cambiar; el grupo es el 3,4 por 100 del total.

5. Propiedad, de 11 a 15 m²/persona. El 20 por 100 necesita cambiar y el grupo es el 9,6 por 100.

6. Propiedad, de 16 a 20 m²/persona. El 12 por 100 necesita cambiar y el grupo representa el 12,8 por 100.

7. Propiedad, de más de 20 metros cuadrados/persona. Sólo el 5 por 100 necesita cambiar y el grupo es el 43,7 por 100 del total.

Las necesidades sentidas de vivienda son máximas cuando la vivienda no es en propiedad y además es pequeña y van poco a poco disminuyendo cuando aumenta el tamaño de vivienda o ésta es en propiedad. La participación de cada uno

de estos grupos en el total de hogares está condicionada por la distribución del parque español de viviendas según metros cuadrados y según régimen de tenencia de las mismas. Hay un 69,5 por 100 de viviendas en propiedad, frente a un 30,5 por 100 en alquiler, cesión, etc... De la misma manera, hay cerca de un 70 por 100 de viviendas con menos de 10 metros cuadrados por persona y un 15 por 100 entre 11 y 15 metros cuadrados por persona.

Los siete grupos que aparecen en la anterior agrupación pueden claramente ser reducidos a tres grupos:

1. Viviendas alquiladas, cedidas o gratuitas, con menos de 16 m²/persona. En este grupo, el 62 por 100 de los hogares sienten necesidad de cambiar de vivienda y representa el 8,5 por 100 del total del parque de viviendas (aproximadamente 386.539 viviendas).

2. Viviendas en alquiler, cedidas o gratuitas, de más de 16 m²/persona o en propiedad, pero de menos de 16 m²/persona. En este grupo, que representa el 35 por 100 del parque de viviendas, cerca del 30 por 100 de los cabezas de familia sienten necesidad de cambiar.

3. Viviendas en propiedad, con más de 16 m²/persona. Este grupo representa el 56,5 por 100 del total del parque de viviendas y apenas hay un 5 por 100 de hogares que sientan la necesidad de una nueva vivienda dentro del mismo.

El resto del análisis de segmentación simplemente matiza esta conclusión genérica, elaborando las relaciones de un modo más complejo y llegando a grupos más diferenciados, pero que representan menos porcentaje

de la población total. En la tabla n.º 1 aparecen los 23 grupos finales resultantes ordenados de mayor a menor medida, es decir, de mayores necesidades sentidas a menores. En el gráfico 2 aparece todo el proceso de segmentación —el árbol resultante— y en la tabla n.º 2 la descripción de los grupos resultantes, de acuerdo con las variables independientes que realmente entran en las sucesivas particiones.

Tal y como puede verse en la tabla n.º 1, de los 13 grupos cuya media es superior a la media de la muestra total, sólo tres son grupos en los que la vivienda está en propiedad (grupos 8. 001011; 9. 0011 y 11. 0010101). Los tres parten de viviendas en propiedad de pequeño tamaño, con menos de 16 m²/persona. En el caso del grupo 8, esta escasez de espacio viene agravada por el hecho de que los residentes son gente menor de 65 años y con un nivel de estudios superior o igual a bachiller elemental: en el grupo 9, lo determinante es la estrechez de espacio (menos de 10 m²/persona) y en el grupo 11 es la estrechez, más la edad y la falta de dinero.

Por debajo de la media se encuentran grupos en los que el común denominador es tener la vivienda en propiedad, excepto en dos casos: el grupo 15. 010000 y el grupo 16. 01001110.

El primero lo forman aquellos que tienen la vivienda en alquiler o cedida, con más de 55 años de edad y de 31 a 100 m²/persona; el segundo, los que tienen la vivienda en alquiler, con ingresos inferiores a 52.000 pesetas/mes o más de 90.000, de más de 46 años de edad y de 16 a 30 m²/persona. Parece cla-

TABLA N.º 1
GRUPOS FINALES «NECESIDADES DE CAMBIO».
MEDIAS Y PESO DE CADA GRUPO SOBRE EL TOTAL

GRUPOS (1)	Medias (2)	N (3)	% sobre total
1. 0111	0,73	149.134	3,3
2. 01101	0,67	53.796	1,2
3. 01011	0,57	182.528	4,0
4. 010011111	0,54	33.887	0,7
5. 01100	0,52	183.610	4,0
6. 010011110	0,37	220.768	4,9
7. 01010	0,35	62.794	1,4
8. 001011	0,33	33.810	0,7
9. 0011	0,31	156.270	3,4
10. 010001	0,27	92.814	2,0
11. 0010101	0,25	133.833	2,9
12. 010010	0,23	99.102	2,2
13. 0100110	0,23	49.855	1,1
14. 0010100	0,18	202.199	4,4
15. 010000	0,17	239.618	5,3
16. 01001110	0,17	17.554	0,4
17. 00011	0,15	208.180	4,6
18. 00010	0,098	373.629	8,2
19. 00100	0,097	66.172	1,5
20. 00001	0,08	435.063	10,0
21. 000001	0,065	262.744	5,8
22. 0000001	0,05	502.164	11,0
23. 0000000	0,034	786.655	17,3

(1) El número binario de cada grupo se corresponde con el que tiene en el árbol.
(2) Son tantos por uno de personas en cada grupo que sienten necesidad de cambiar. Así, para el primer grupo, el 73 por 100 del mismo expresa este sentimiento.
(3) Es el número total de hogares en el grupo.

ro que, en ambos casos, lo determinante es la edad y el alquiler de la vivienda; se trata de pisos de renta antigua que, por tanto, pagan muy escaso alquiler, pero están suficientemente acondicionados (al menos tienen unas dimensiones aceptables —más de 16 m²/persona) y, por tanto, sus residentes no sienten necesidad de nueva vivienda.

Las necesidades sentidas de vivienda dependen del tipo de tenencia y de la dimensión de la vivienda, pero además dependen de la edad (véase en el gráfico 2, el diagrama de árbol). Si el número de m²/persona es pequeño sienten más necesidad

los más jóvenes (grupo 2 frente al grupo 5); si el tamaño es mayor, pasa exactamente igual. Es evidente que los residentes de menor edad tienen a la vez expectativas de incrementar el número de miembros del núcleo familiar y además unos estándares subjetivos mayores que los de más edad.

En el lado del grupo propietario, aparte de los tres grupos desviados ya señalados, cabe señalar que también la edad juega un papel importante en todas las particiones; en todos los casos, los más jóvenes tienen mayores necesidades subjetivas, lo que apunta claramente a un cambio de estándares culturales

TABLA N.º 2

DESCRIPCION GRUPOS FINALES «NECESIDADES DE CAMBIO» (*)

1. Alquiler + cesión + gratuita y menos de 10 m²/persona.
2. Alquiler + cesión + gratuita de 11-15 m²/persona y menos de 35 años.
3. Alquiler, de 16 a 100 m²/persona y menos de 35 años.
4. Alquiler, de 16 a 30 m²/persona + de 36 años de edad, menos de 52.000 ptas/mes de ingresos, bachiller superior o más o primarios o menos, funcionarios o directivos o empresarios o capataces o jornaleros.
5. Alquiler o cesión gratuita, de 11 a 15 m²/persona y más de 36 años.
6. Alquiler, de 16 a 30 m²/persona, + de 36 años de edad, menos de 52.000 ptas/mes de renta, bachiller superior o más o primarios o menos, peones u obreros cualificados; no activos y empleados.
7. Cesión o gratuita por trabajo, más de 16 m²/persona y menos de 35 años.
8. En propiedad, 11 a 15 m²/persona, 21 a 65 años; bachiller elemental o más.
9. En propiedad, de 5 a 10 m²/persona.
10. Alquiler y cesión, 31-100 m²/persona y 36-55 años de edad.
11. En propiedad, 11-15 m²/persona, 21-65 años de edad, menos de grado medio en estudios y con ingresos de 90.000 a 110.000 ó 32.000 a 52.000 o menos de 13.000 ptas/mes.
12. Cesión, o gratuita por el trabajo, de 16 a 30 m²/persona.
13. Alquiler, de 16 a 30 m²/persona y con renta de 52.000 a 90.000 pesetas/mes.
14. En propiedad, de 11 a 15 m²/persona, 21 a 65 años, nivel de educación primarios o menos, de 13.000 a 32.000 ó 52.000 a 90.000 pesetas/mes.
15. Personas de más de 56 años, de 31 a 100 m²/persona y en alquiler, cesión o gratuita.
16. En alquiler, 16 a 30 m²/persona, 13.000 a 52.000 o más de 90.000 pesetas/mes, bachiller elemental o formación profesional.
17. En propiedad, 16 a 20 m²/persona, 20 a 45 años de edad.
18. En propiedad, 16 a 20 m²/persona, más de 46 años.
19. En propiedad, 11-15 m²/persona, más de 65 años o menos de 20 años.
20. En propiedad, 21 a 100 m²/persona, hasta 45 años de edad.
21. En propiedad, 21 a 100 m²/persona, más de 46 años, analfabeto o instrucción media (bachiller, formación profesional y grado medio).
22. En propiedad, 21 a 30 m²/persona, más de 46 años, universitarios o hasta bachiller elemental.
23. En propiedad, más de 31 m²/persona, más de 46 años de edad, universitarios o hasta bachiller elemental.

(*) El número de orden del grupo se corresponde con el de la tabla n.º 1.

o quizás a una mezcla de necesidad (deseo) con expectativas reales.

El grupo de menores necesidades es el propietario, con dimensiones espaciales adecuadas (más de 31 m²/persona), de más de 46 años de edad, es decir, el grupo que tiene una vivienda *en propiedad* —satisfecho por tanto el hábito cultural— y además ésta tiene unas dimensiones adecuadas —más de 31 m²/persona.

B. Segmentación de las intenciones de compra

Al igual que en el análisis de las necesidades subjetivas o sentidas de vivienda, se realizó un análisis de segmentación cuyo resultado se presenta en el diagrama de árbol (gráfico 3) y en las tablas núms. 3 y 4, que describen los grupos finales (descripción y ordenación de los grupos en función de la media y del tamaño del mismo).

Puesto que se trata de intenciones de compra en los próximos cinco años, la necesidad sentida de cambio de vivienda deberá aparecer matizada o condicionada por las posibilidades económicas. O dicho de otro modo, era de esperar, como así sucede, que la variable renta u ocupación destacasen como importantes dentro de la segmentación.

Al igual que sucede en el caso de las necesidades subjetivas, el tener o no en propiedad la vivienda es la variable clave en la formación de subgrupos: los hogares que no tienen la vivienda en propiedad manifiestan en mayor medida

la intención de comprar una vivienda en los próximos años (30 por 100 frente al 60 por 100). Las particiones sucesivas ya no dependen, al contrario que en las necesidades subjetivas, de los metros cuadrados por persona, sino que se introducen muchos otros factores dispares. De hecho, lo determinante en propietarios y no propietarios, en el segundo nivel de partición, es la edad.

En ambos casos, son los más jóvenes (menores de 35 años o de 45 años) los que manifiestan en mayor medida intención de adquirir una vivienda. Sin embargo, la fuerza de la relación entre edad e intención de compra depende de la propiedad o no propiedad de la vivienda.

1. No propietarios de menos de 35 años. El 49 por 100 de este grupo manifiestan intención de comprar una vivienda.

2. No propietarios de más de 35 años. El 24 por 100 de las personas de este grupo aseguran que comprarán una vivienda en los próximos años.

3. Propietarios de menos de 45 años. Sólo existe un 10 por 100 de demanda potencial de vivienda.

4. Propietarios de más de 45 años. El porcentaje se reduce al 4 por 100.

Es evidente que el grupo de no propietarios de menos de 35 años difiere claramente del grupo de propietarios jóvenes. Entre estos últimos realmente la demanda potencial se manifiesta en los que tienen más altos ingresos. Así se particiona en un tercer nivel por ingresos y los que ingresan más de 90.000 pesetas al mes arrojan una demanda potencial del 29 por 100.

TABLA N.º 3

GRUPOS FINALES DE «INTENCION DE COMPRA»

GRUPOS (1)	X (2)	N (3)	%
1. 01111	0,56	212.192	4,6
2. 0100011	0,47	8.135	0,2
3. 01011	0,45	114.804	2,5
4. 01110	0,42	46.085	1,0
5. 0110	0,33	83.963	1,8
6. 01010	0,32	187.103	4,0
7. 0011	0,29	24.514	0,5 (*)
8. 01001	0,27	230.432	5,0
9. 00011	0,26	11.668	0,3 (*)
10. 010001011	0,23	130.815	2,8
11. 010001010	0,17	104.051	2,2 (*)
12. 00000111	0,16	13.168	0,3
13. 00101	0,13	230.575	5,0
14. 01000100	0,12	57.583	1,2
15. 001001	0,11	254.859	5,5
16. 010000	0,11	240.721	5,2
17. 000101	0,11	200.010	4,3
18. 00001	0,08	162.611	3,5
19. 000001101	0,08	97.931	2,1
20. 001000	0,06	367.309	7,9
21. 000100	0,05	166.086	3,6
22. 000001100	0,04	609.086	13,1
23. 000000	0,02	883.085	19,1
24. 0000010	0,015	196.025	4,2

(1) El número binario de cada grupo se corresponde con el que tiene en el árbol.
 (2) Son tantos por uno de personas en cada grupo que tienen intención de compra.
 (3) Es el número total de hogares en el grupo.
 (*) Grupos de propietarios con un porcentaje superior a la media.

En el caso de no propietarios, la variable ingresos no aparece porque se trata ante todo de lograr una vivienda en propiedad como pauta cultural generalizada, mientras que en el caso anterior es una mejora de la propiedad o reposición. Un horizonte de cinco años para comprar una vivienda en hogares con cabezas de familia menores de 35 años, parece un horizonte razonable para el 29 por 100 de miembros de este grupo, que aseguran su intención de comprar una vivienda.

En el caso del grupo no propietario de más de 36 años, lo determinante en una primera

fase es la amplitud de la vivienda en que se reside. Si ésta es pequeña (menos de 16 metros cuadrados por persona), la intención de compra de vivienda se acerca a los niveles porcentuales existentes entre los no propietarios de menos de 36 años. Cuando, dentro de este mismo grupo, el tamaño de la vivienda es suficiente (más de 16 metros cuadrados por persona), las intenciones de compra bajan a sólo el 19 por 100 del grupo. Luego, este subgrupo —no propietarios de más de 35 años de edad y con más de 16 metros cuadrados por persona— se subdivide por otras variables relacionadas con la ren-

ta —ocupación y nivel de estudios— y la propia edad. De estas divisiones siempre se deduce que son los grupos de menor edad relativa —36 a 55 años— y ciertas posibilidades económicas, los que arrojan un mayor porcentaje de intención de compra.

Centrando el análisis en los propietarios, el porcentaje de personas de cada grupo formado con intención de compra es muy bajo, excepto en dos casos:

1. Los jóvenes (hasta 45 años) con nivel de ingresos alto (más de 90.000 pesetas).

2. Los mayores (más de 45 años) que viven en casas pequeñas (menos de 16 metros cuadrados por persona) y disponen de un nivel de educación elevado, o lo que es similar, tienen ingresos suficientes.

El resto de los grupos que se forman tienen un porcentaje de intención de compra muy pequeño, por debajo del 16 por 100. En la tabla n.º 3, en que aparecen los grupos finales, se aprecia perfectamente el peso del tipo de tenencia en las intenciones de compra, puesto que la línea trazada es la línea de la media total, y los asteriscos los grupos de propietarios con un porcentaje superior a la media.

Desde el punto de vista conjunto de intenciones de compra altas y peso sobre la población total también alto, los grupos que conviene destacar son:

1. El grupo formado por los que viven en pisos en alquiler, de menos de 35 años de edad, de distintas profesiones (funcionarios, obreros cualificados, jornaleros, directivos). Representan el 4,6 por 100 del total de hogares, y en este grupo el 56

TABLA N.º 4

**DESCRIPCION DE LOS GRUPOS FINALES.
INTENCION DE CAMBIO**

1. Vivienda en alquiler, menores de 35 años, obreros cualificados, o directivos, o funcionarios, o no activos, o peones.
2. En alquiler, o cesión, o gratuita, de 36 a 75 años de edad, más de 16 m²/persona, empleados agrícolas, u obreros cualificados, o vendedores que no especifican el nivel de estudios.
3. En alquiler, cesión o gratuita, menos de 10 m²/persona y más de 36 años.
4. En alquiler, menos de 38 años, empleados agrícolas, empresarios industriales, capataces, vendedores y jefes y oficiales.
5. Menos de 36 años, gratuita o cedida.
6. De 11 a 15 m²/persona, más de 36 años y alquiler, cedida o gratuita.
7. En propiedad, menos de 45 años y más de 90.000 ptas/mes.
8. Alquiler, cedida o gratuita, más de 36 años, más de 16 m²/persona, directivos/empresarios, industriales/funcionarios, jefes y oficiales, capataces, jornaleros y peones.
9. En propiedad, más de 46 años, menos de 16 m²/persona, universitarios, bachiller, formación profesional.
10. Alquiler o gratuita, 36 a 55 años, cualquier nivel de estudios, más de 16 m²/persona, empleados agrícolas, vendedores, obreros cualificados.
11. Alquiler o gratuita, 56 a 65 años, cualquier nivel de estudios, más de 16 m²/persona, empleados agrícolas, vendedores, obreros cualificados.
12. En propiedad, más de 46 años, 16 a 30 m²/persona, de capataces para abajo, con 70.000 a 90.000 ptas/mes.
13. Propiedad, menos de 45 años, menos de 15 m²/persona o más de 100, menos de 90.000 ptas/mes.
14. Cedida, 36 a 65 años, cualquier nivel de estudios, más de 16 m²/persona, vendedores, obreros cualificados, empleados agrícolas.
15. Propiedad, menos de 35 años, de 16 a 100 m²/persona, menos de 90.000 ptas/mes.
16. Alquiler, cedida o gratuita, más de 65 años, más de 16 m²/persona, empleados agrícolas, obreros cualificados o vendedores.
17. Propiedad, más de 46 años, menos de 16 m²/persona, hasta bachiller superior, más de 32.000 ptas. o menos de 13.000.
18. Propiedad, más de 46 años, más de 16 m²/persona, más de bachiller superior.
19. Propiedad, analfabeto, más de 46 años, 16-20 m²/persona, menos de 70.000 ptas/mes o más de 90.000, jornaleros, capataces, obreros cualificados.
20. Propiedad, 36 a 45 años, 16 a 100 m²/persona, menos de 90.000 pesetas/mes.
21. Propiedad, menos de 32.000 ptas/mes, menos de 16 m²/persona, más de 46 años, hasta bachiller superior.
22. Sabe leer, hasta bachiller elemental, propiedad, más de 46 años, más de 16 y menos de 30 m²/persona, hasta capataces, menos de 70.000 pesetas/mes y más de 90.000.

TABLA N.º 4 (continuación)

DESCRIPCION DE LOS GRUPOS FINALES.
INTENCION DE CAMBIO

- | | |
|-----|---|
| 23. | Propiedad, más de 31 m ² /persona, más de 46 años, menos de grado medio. |
| 24. | Propiedad, más de 46 años, 16 a 30 m ² /persona, menos de grado medio, menos de capataces. |

por 100 afirman su intención de adquirir una vivienda en los próximos años.

2. Los no propietarios de más de 36 años, que viven en casas de menos de 10 metros cuadrados por persona. El 45 por 100 de los miembros de este grupo tienen intención de comprar una vivienda, y el grupo representa el 2,5 por 100 del total de hogares.

3. Los no propietarios de más de 35 años de edad, y viviendas de más de 16 metros cuadrados por persona, con ocupaciones altas o bajas, pero no intermedias. Representan el 5 por 100 del total y el 27 por 100 del grupo tienen intención de comprar una vivienda.

Como grupos que claramente no tienen ninguna demanda potencial de vivienda y además son especialmente numerosos, deben destacarse:

1. Los propietarios, de más de 46 años de edad con 16 a 30 metros cuadrados por persona por vivienda, ocupaciones medias o bajas y rentas correspondientes. Representan el 13,1 por 100 del total y entre ellos sólo el 4 por 100 manifiestan intención de compra de vivienda.

2. Los propietarios de más de 45 años de edad, más de 31 metros cuadrados por persona y nivel de estudios medios

y/o bajos. Representan el 19,1 por 100, y el 2 por 100 manifiestan tener intención de comprar una nueva vivienda.

De todo lo dicho se deduce que las variables claves son de nuevo el *tipo de tenencia*, la *edad*, el *tamaño de la vivienda* y la *renta* (o variables muy relacionadas con la renta, como la ocupación) y el nivel de estudios, pudiéndose resumir las relaciones halladas del modo siguiente:

1. Si una persona es propietaria, sólo si es joven y tiene dinero o viejo y con dinero y vivienda pequeña se tiene una cierta probabilidad de comprar vivienda.

2. Si no se es propietario, la probabilidad es mucho mayor y ésta aumenta si se es joven y si se es viejo si además el tamaño de la vivienda es pequeño.

NOTAS

(*) Han colaborado en distintas fases del presente análisis: María Socorro Baeza

Ordóñez, Ludgerio Espinosa Gil, Elena Illera Díaz y Santiago Sanz-Pastor Palomeque de Céspedes.

(1) *Demanda solvente*. Demanda de la parte de población que es capaz de pagar o hacer frente a los plazos del precio de la vivienda porque se le supone una capacidad económica suficiente.

(2) «Los trazos dominantes en la construcción son los de un artesanado penetrado por juntas de industrialización, algo parecido a la agricultura y, en gran parte, por las mismas razones inherentes tanto a su naturaleza como a su historia.» Informe para las Comunidades Económicas Europeas. Bruselas, 1971.

(3) «*Heterogeneidad del producto*. A una producción así fraccionada y dispersa se une la heterogeneidad del producto acabado, en función del propio suelo, condiciones climáticas, normas urbanísticas, diseños de los proyectistas, etc. La gama de productos finales es extraordinariamente más diversa que en cualquier otro sector.» José Luis Carreras Yáñez en la revista *I.C.E.*, número 584, pág. 45.

(4) El Decreto de 29 de diciembre de 1931 extendió la congelación de alquileres a todos los contratos de arrendamiento y la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1946 supuso la consagración del bloqueo de alquileres y la prórroga forzosa del contrato por parte del arrendador. La Ley de 1956 y la de 1964 no supusieron una ruptura con el anterior régimen, aunque esta última establece la libertad en la fijación del alquiler para los contratos que se celebren a partir de su entrada en vigor.

(5) Véase la nota metodológica de la encuesta al final de este artículo.

(6) La unidad de análisis es el hogar privado formado por una persona o conjunto de ellas que habitan en la misma vivienda de carácter familiar y que consumen en común alimentos y otros bienes con cargo al mismo presupuesto. La relación entre los componentes del hogar puede ser de cualquier tipo, aunque generalmente estarán unidos por lazos de carácter familiar. Metodología establecida por el INE en 1968 para la Encuesta de Equipamiento y Nivel Cultural de las Familias.

(7) Idem.

(8) Para permitir el juego normal de la oferta y de la demanda de viviendas, la práctica recomendada por la ONU (ver bibliografía) sitúa el porcentaje de viviendas sin utilizar entre un 1 y 3 por 100.

(9) «La vivienda cumple importantes funciones vitales en relación a la familia y al individuo...: 1.º la de proporcionar defensa contra los ataques exteriores...; 2.º la de abrigar contra los elementos y mitigar los rigores del clima...; 3.º la de servir de ámbito a la vida familiar; 4.º la de local de trabajo familiar, a las que se deben añadir, entre otras, las de proporcionar reposo y calor a la persona y la de dar satisfacción a su necesidad de intimidad.» R. SIERRA BRAVO en «Análisis sociológico, funcional

y dinámico de la vivienda en España», revista *J.S.*, n.º 116, mayo-agosto 1971.

(10) La última Orden, de 26 de enero de 1982, para fijar los precios máximos de venta de las viviendas sociales y para el programa familiar número 8 establecía una superficie de 96 m² útiles. Posteriormente se ha permitido ampliar la superficie de estas viviendas hasta 120 m², pero limita la protección a los 96 m² primeros y los restantes quedan libres.

BIBLIOGRAFIA

CARRERAS YAÑEZ, José Luis, «La crisis de los 70 en el sector de la vivienda», en la revista *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, número 5, págs. 252 y ss.

Esquema de supuestos básicos y directrices de la política de vivienda. IV Plan de Desarrollo, documento n.º 1 de la Dirección General de la Vivienda, Instituto Nacional de la Vivienda, abril 1975.

Financiación de la Vivienda en España, Temas Económicos de la CECA. Madrid, marzo 1977.

INE, *Censo de viviendas 1970*, Madrid, 1972.

Información Comercial Española (ICE), número 548, abril 1979. Número monográfico dedicado a la política de la vivienda que incorpora colaboraciones de Pedro Maestre Yenes, Julio Rodríguez López, José L. Carreras Yáñez, Francisco García Valdecasas, Joan Rafols i Esteve, Rafael Romero, Jesús Gago, Eduardo Leira, Luis Sancho Mendizábal.

Informe sobre la situación de la vivienda y actuaciones realizadas por la Dirección General de la Vivienda en el período julio 1977 y abril 1978.

Informes Anuales sobre la Construcción de SEOPAN, años 1979 y 1980.

Informe Sociológico sobre la Situación Social de España 1970 (FOESSA 70) y *Estudios Sociológicos sobre la situación social de España 1975* (FOESSA 75).

NAVARRO ALVAREZ, Eduardo, «La política de la vivienda», y ROMAY BECCARIA, José Manuel, «La política urbanística», en *La España de los 70*, tomo II, págs. 757 y ss.

ONU, *La situation du logement et les perspectives á long terme des besoins de logements dans les pays européens*, Ginebra, 1968.

RULL SABATER, Alberto, *Demanda y oferta de viviendas, industria de la construcción y planeamiento urbano y territorial*, Ministerio de la Vivienda, Madrid, 1973.

SANTILLANA DEL BARRIO, Antonio, *Análisis económico del problema de la vivienda*, Barcelona, 1972.

SIERRA BRAVO, R., «Análisis sociológico y dinámico de la vivienda en España», revista *J.S.*, n.º 116, mayo-agosto 1971.

VELASCO, Enrique, *La programación de vivienda como proceso lógico*. Sus leyes, Ministerio de la Vivienda, Madrid, 1975.

NOTA METODOLOGICA

LA ENCUESTA DE NECESIDADES DE VIVIENDA

El planteamiento de la encuesta de «necesidades de vivienda» se inició por la Dirección General de Arquitectura y Vivienda del MOPU, bajo la dirección del entonces subdirector Pedro Maestre Yenes, y con la colaboración del CEOTMA y del INE, que intervino en la elaboración de la muestra. Posteriormente participaron en la investigación Juan Díez Nicolás, José Luis González Haba, Ignacio Gálvez Montes y Francisco Alvira Martín, a quien el Ministro de entonces, Jesús Sancho Rof, encarga la dirección del trabajo de campo en 1980 por parte del MOPU. A principios de 1981 se incorporaron Santiago Araúz de Robles y José Martín Crespo, concluyéndose la encuesta el citado año.

En diciembre de 1979, y después de un concurso entre empresas dedicadas a la obtención de datos mediante el procedimiento de encuestas, se adjudicaron los estudios encaminados a la realización de una encuesta nacional con una muestra de 44.000 elementos repartidos por zonas. Participaron en la tarea de aplicación del cuestionario facilitado por el MOPU un total de siete empresas: Obradoiro de Sociología, Gauss, Invéntica, CISE, EDIS, ICSA-GALLUP y EDEIC. Los trabajos de campo se llevaron a cabo antes del verano de 1980, después de obtener la muestra nacional de los servicios del Instituto Nacional de Estadística y construido y pretestado el cuestionario.

1. La muestra

El tamaño de la muestra, como se ha señalado, es de 44.000 elementos repartidos por todo el territorio mediante un sistema que mezcla la afijación proporcional con la afijación óptima y respetando un mínimo, de modo que los datos fueran representativos a nivel de región y, dentro de ellas, a nivel de diferentes tamaños de hábitat.

El tipo de muestra utilizado fue el nominal con secciones estadísticas como primeras unidades de muestreo. Se extrajeron, pues, secciones estadísticas al azar y luego viviendas en cada sección, de acuerdo con los listados de 1979 actualizados al 80 por 100 por el INE. Aparte del listado nominal por secciones, se proporcionó una lista de sustituciones en un porcentaje próximo al 20 por 100.

2. Cuestionario

El cuestionario aplicado consta de un total de 70 preguntas y toca sucesivamente los siguientes temas:

A. Descripción socio-demográfica de los residentes en la vivienda (sexo, estado civil, edad, actividad económica, ocupación, educación).

B. Necesidades y demanda real de vivienda (necesidades sentidas, demanda, razones, capacidad de financiación, tipo ideal de vivienda).

C. Cambios de residencia del núcleo familiar principal.

D. Características y distribución de la vivienda actual (número y tipo de habitaciones, metros cuadrados de cada una, ventilación...).

E. Aparcamiento en la vivienda o fuera.

F. Viviendas secundarias.

G. Régimen de tenencia de la vivienda (incluyendo año de ocupación, gastos, cómo la adquirió, etc...).

H. Equipamiento de servicios de la vivienda.

I. Datos y características del edificio y del entorno.

Aparte de las preguntas relacionadas con estos apartados, hay datos referidos a la localización espacial del entrevistado y al trabajo de campo para su control.

3. El proceso de los datos

La mecanización de los datos empezó en octubre de 1980, fue realizada por INFONET, y ha supuesto las siguientes etapas:

1. Recodificación y depuración de todos los cuestionarios para minimizar los errores y controlar el trabajo de las empresas consultoras que llevaron a cabo el trabajo de campo.

2. Grabación directa en cinta y verificación de la grabación.

3. Análisis de consistencia lógica de los cuestionarios y corrección de errores, incluyendo el tratamiento de la falta de información.

4. Tabulación básica y análisis multivariado al nivel de desagregación mínimo representativo.

El equipo que ha hecho el análisis de los datos de la encuesta solicitó y obtuvo el permiso correspondiente de José Martín Crespo, Director General del CEOTMA, a quien agradece, así como al Subsecretario de Ordenación del Territorio y Medio Ambiente, don Santiago Araúz de Robles, todas las facilidades concedidas.