

**CONSEJERÍA DE OBRAS PÚBLICAS
URBANISMO Y TRANSPORTES**

**Dirección General de Urbanismo
y Planificación Regional
Comunidad de Madrid**



**LA DEMANDA DE VIVIENDAS
EN LA COMUNIDAD DE MADRID
TOMO III**

**LA DEMANDA DE VIVIENDAS
EN LA COMUNIDAD DE MADRID**

TOMO III

ÍNDICE

1.- Introducción	4
2.- La situación residencial	9
2.1 Características del modelo residencial.....	9
Las tipologías residenciales y sus características	11
El estado de conservación y las necesidades de rehabilitación	18
2.2 Prácticas residenciales.	26
La vivienda y el ciclo familiar	28
Valoración de la vivienda.....	33
2.3 La población inmigrante y sus condiciones residenciales	35
Las condiciones residenciales.	39
2.4 La vivienda en alquiler	43
Las condiciones residenciales	46
3.- LA DEMANDA DE VIVIENDAS	49
3.1. Evaluación de los demandantes de vivienda	49
3.2 Demanda Familiar y Demanda Individual.....	54
Demanda y ciclo familiar	55
Demanda y condición social	55
3.3 Demanda activa, demanda resuelta y demanda fuera de mercado.....	56
Ciclo del hogar	58
Condición social.....	59
4. La Demanda Familiar activa.....	61
4.1. Los motivos del cambio.....	62
4. 2. Características del cambio residencial.....	64
El ciclo residencial de los demandantes por mejora o adecuación residencial.....	64
El ciclo residencial de los demandantes por cambio de régimen de tenencia.....	69
4.3 La vivienda demandada	72
Características físicas	73
Tipologías residenciales	77
Precios	79
4.4 Las estrategias de cambio residencial.....	81
La vivienda actual	81
El pago de la vivienda.....	83
El esfuerzo de accesibilidad	87
4.5 Localización de demanda en relación con la localización de la vivienda demandada.....	88
Localización de la vivienda demandada.....	89
5. La Demanda Individual activa en la Comunidad de Madrid	91
5.1 Los motivos del cambio.....	93
5.2 La vivienda demandada	94
Características físicas	95
Tipologías residenciales	99
Precios	101
5.3 Las estrategias del cambio residencial.....	103
El pago de la vivienda	103
El apoyo familiar.....	107
El esfuerzo de accesibilidad	108
5.4 Localización de la demanda y pautas de localización	109
Motivos y razones de la elección	110
6.- Pautas de localización generales	112

7.- La demanda resuelta en la Comunidad de Madrid	118
7.1 Los tipos de demanda resuelta.....	118
La Demanda Familiar resuelta	118
La Demanda Individual resuelta	124
7. 2 Rasgos diferenciales respecto a la demanda activa	129
8.- La demanda Fuera de Mercado en la Comunidad de Madrid.....	133
A MODO DE RESUMEN.....	137

1.- INTRODUCCIÓN

Para conocer las características y las dimensiones de la demanda de vivienda generada por los hogares que residen en la Comunidad de Madrid se ha realizado una Encuesta en los primeros meses del año 2003 para tratar de conocer algunos de los elementos más significativos que están caracterizando este componente del mercado residencial. Se ha partido del diseño de la Encuesta de Demanda realizada en los últimos meses de 1996 y primeros del año 1997, para así poder establecer las diferencias y las pautas que se mantienen entre estos dos períodos, en cuanto a los comportamientos de los hogares demandantes y las características de las viviendas demandadas. Es preciso señalar que ambos estudios corresponden a periodos determinados, por lo que los resultados deben generalizarse con extremo cuidado.

En este estudio el concepto de demanda es bastante complejo, con objeto de poder diferenciar los distintos tipos de demanda, su intensidad y su localización en el territorio. Se entiende por Demanda al conjunto de hogares o individuos que tienen decidido cambiar de vivienda en un plazo inferior a los dos años. Pero antes de definir las diferentes categorías que se han establecido dentro de la demanda es conveniente hacer algunas anotaciones.

En realidad, los grupos o individuos que se convierten actualmente en demandantes constituyen solamente una parte del colectivo global de hogares e individuos que tienen necesidades de vivienda. Ser un demandante con los criterios definidos en este estudio, implica un proyecto en marcha de cambio residencial, lo que supone una situación de

estabilidad suficiente para afrontar este proceso con ciertas garantías o la creencia de que esta situación se puede lograr en un plazo de tiempo relativamente corto. Por lo tanto, fuera de ese proyecto quedan sectores de necesidades reales que no pueden convertirse en demandantes. Esta precisión tiene gran importancia porque evita que se confunda necesidad con demanda. La Encuesta de Demanda no evalúa ni mide las necesidades de viviendas, cuestión que debe realizarse con otro tipo de Encuestas y metodologías de investigación.

De cualquier modo, el análisis de la demanda es de gran utilidad en tanto que nos ayuda a comprender cuestiones de gran importancia como son las características sociales de los grupos de población demandantes, las tendencias residenciales y territoriales y los mecanismos actuales de funcionamiento del mercado de la vivienda.

Con este fin se ha llevado a cabo la Encuesta, sobre una muestra de 30.056 hogares de la Comunidad de Madrid¹. A estos hogares se les ha pasado un primer cuestionario (hoja de contacto) para conocer si realmente podrían ser considerados como demandantes de vivienda. También se ha aprovechado este primer contacto para conocer otras cuestiones referidos a su composición interna y a su situación residencial. Los hogares demandantes son entrevistados con un segundo cuestionario dedicado especialmente a conocer todo el proceso de formación y resolución de su demanda residencial.

La clasificación de la demanda en sus diferentes categorías se ha establecido a partir de las características de los demandantes y la intensidad de la demanda expresada, al igual que se realizó en la Encuesta de 1997.

En cuanto a las características de los demandantes se diferencian, por una parte, las demandas que implican a la totalidad de los miembros de la familia que se ha definido como Demanda Familiar, y por otra, aquellas demandas que solamente conciernen a uno o varios miembros del hogar que sería la Demanda Individual. Esta clasificación ha resultado de mucha utilidad, ya que a través de ella se han detectado dos perfiles completamente diferentes de demanda residencial. El primero (Familiar) se corresponde con la demanda por mejora residencial o cambio de tenencia de la vivienda, y el segundo (Individual) con la formación de hogares. Así, podemos diferenciar entre la demanda que responde a la inserción por primera vez en el mercado residencial como aquella que resulta de la mejora

¹ Al final de este Documento se incluye la ficha técnica de la Encuesta de Demanda.

de las condiciones residenciales. Esto nos ayuda a comprender la lógica de funcionamiento del sistema residencial de la Comunidad de Madrid.

A la vez que se definían estas categorías en base al tipo de demandante, se ha establecido una clasificación de acuerdo a la situación en que se encuentra la demanda. Los criterios de categorización han sido, en primer lugar, el momento en que los demandantes tienen previsto iniciar el proceso de búsqueda de su vivienda, y en segundo lugar el grado de madurez de la demanda.

En primer lugar se ha considerado como adecuado diferenciar entre aquellos hogares que tienen decidido cambiar de vivienda en un plazo no superior a los dos años (Demanda Activa) de aquellos que manifiestan una demanda residencial, pero cuyo proyecto se emplazaba en un plazo superior a los dos años (Demanda Potencial) y aquellos que planteaban una demanda pero sin plazo definido (Demanda Paralizada).

Cuadro 1 Clasificación de hogares e individuos con respecto a su condición de demandantes de vivienda según el momento en que tienen previsto iniciar la búsqueda de la misma.

CONCEPTOS	DEFINICIÓN
Demanda Activa	Hogares e individuos que piensan cambiar de vivienda en los próximos dos años.
Demanda Potencial	Hogares e individuos que piensan cambiar pero dentro de más de dos años.
Demanda Paralizada	Hogares e individuos que piensan cambiar pero sin plazo fijo.
Sin Demanda	Hogares e individuos que no piensan cambiar de vivienda.

Dentro de la Demanda Activa se establecieron una serie de categorías con objeto de conocer el grado de madurez del proyecto. Por un lado tenemos aquellos demandantes que se van a otra vivienda pero no van a alquilarla ni a comprarla, pues se trata de la casa de un familiar, o de una residencia, etc. Este tipo de demanda se ha denominado Demanda Fuera de Mercado. En segundo lugar están aquellos demandantes que ya tienen comprada o

contratada la vivienda en el momento de la Encuesta y que están a la espera de su entrega para ocuparla. Esta sería la Demanda Resuelta. Y finalmente nos encontramos con aquellos que están buscando su vivienda o no han comenzado la búsqueda pero van a empezar antes de dos años. Esto es lo que se ha considerado Demanda Activa Real.

El análisis básico se centra en la Demanda Activa Real ya que es aquella que se ha incorporado o se va a incorporar próximamente al mercado residencial. Por otro lado la comparación de las dos últimas categorías nos va a servir para comprender mejor las diferencias entre las aspiraciones de los demandantes que comienzan a buscar una vivienda con las características de las viviendas que finalmente adquieren.

Cuadro 2 Definiciones y subgrupos de Demanda Activa.

SEGÚN EL DEMANDANTE	GRADO DE MADUREZ DE LA DEMANDA	DEFINICIÓN
FAMILIAR	Real	Todo el hogar está buscando o va a empezar a buscar una vivienda.
	Resuelta	Todo el hogar tiene una vivienda comprada o contratada y está a la espera de mudarse.
	Fuera de Mercado	Todo el hogar se va a la vivienda de un familiar o a una residencia, etc.
INDIVIDUAL SOLITARIA	Real	Un único individuo del hogar está buscando o va a empezar a buscar una vivienda.
	Resuelta	Un único individuo del hogar tiene una vivienda comprada o contratada y está a la espera de mudarse.
	Fuera de Mercado	Un único individuo del hogar se va a la vivienda de un familiar o a una residencia, etc.
INDIVIDUAL MÚLTIPLE	Real	Varios individuos del hogar están buscando o van a empezar a buscar una o varias viviendas diferentes a la del hogar de origen.
	Resuelta	Varios individuos del hogar tienen una o varias viviendas compradas o contratadas diferentes a la del hogar de origen y están a la espera de mudarse.
	Fuera de Mercado	Varios individuos del hogar se van a la vivienda de un familiar o a una residencia, etc. diferentes a la del hogar de origen.

Una vez aclarados los conceptos que se van a manejar resulta más fácil entender la lógica que se ha seguido en el análisis de la demanda. En primer lugar es necesaria una caracterización de las viviendas que habitan los hogares madrileños y su relación con las mismas así como el modelo residencial que vienen configurando. A continuación se pasará a cuantificar a los hogares demandantes en cuanto a su localización territorial, la etapa del ciclo del hogar en que se encuentran, su condición socioeconómica y el tipo de demanda.

La parte fundamental del informe, como señalábamos anteriormente, es el análisis de la Demanda Familiar Activa y la Demanda Individual Activa. Este análisis se centra sobre todo en los motivos y las características del cambio residencial de estos demandantes, el tipo de vivienda que demandan, las estrategias que piensan desarrollar para acceder a ellas, y la localización de estas viviendas en relación con la localización de la vivienda en la que residen en el momento de la Encuesta.

Y para completar la comprensión de este elemento del mercado de vivienda se pasa a contrastar las diferencias entre la Demanda Activa y de la Demanda Resuelta y a una breve caracterización de la demanda que se resuelve fuera del mercado.

2.- LA SITUACIÓN RESIDENCIAL

En la Hoja de Contacto de la Encuesta una parte de las preguntas van a dirigidas a caracterizar las viviendas que habitan los madrileños. Aunque esta información, en gran medida, la encontramos en el Censo de Población y Vivienda no está de más que hagamos una breve caracterización del parque residencial de la Comunidad de Madrid sobre los propios resultados de la Encuesta, en especial en aquellos aspectos que no quedan recogidos en los resultados del Censo.

2.1 Características del modelo residencial

El análisis de la tenencia constituye un aspecto de enorme relevancia pues nos muestra el sistema de acceso que los madrileños están utilizando y han utilizado históricamente para resolver sus necesidades de vivienda. En la Comunidad de Madrid, como sucede en toda España, la propiedad es el sistema de tenencia predominante, y el alquiler sigue siendo un sistema muy minoritario que mantiene una tenencia reductora desde los años cincuenta. Los resultados de la Encuesta reflejan también este hecho, aunque la fecha de referencia sea el año 2003.

Según la Encuesta el 81% de los hogares reside en viviendas en propiedad, bien tengan pagos pendientes o completamente pagadas y tan solo el 17% se encuentra en alquiler.

Estos datos difieren de los resultados censales, y posiblemente estén sobreestimando el porcentaje de hogares que residen actualmente en alquiler. Según el Censo únicamente el 13,5% de los hogares de la Comunidad de Madrid se encontraba viviendo bajo este régimen de tenencia. Esta sobre-representación de los alquilados puede deberse esencialmente a la existencia de un sesgo muy típico en todas las encuestas que hace que los hogares con personas de mayor edad tengan mayor representatividad que la que les correspondería por su peso demográfico. Estos hogares son más fáciles de localizar que los hogares en los que trabajan las dos cabezas de familia porque suelen estar en casa. La tasa de alquiler de muchos jubilados es mayor, por lo que es muy posible que la sobre-estimación de este grupo acabe haciendo que se eleve artificialmente la Tasa de Alquiler de la Encuesta. De todas formas es posible que pueda haber otras razones, que deberán ser estudiadas con mayor detalle en el análisis que se pudiera hacer posteriormente. En cualquier caso conviene señalar esta cuestión.

De cualquier manera los resultados de la Encuesta en cuanto al régimen de alquiler resultan más interesantes por la posibilidad de cruzar esta variable con otras que nos ayuden a detectar posibles diferencias tanto en las características de las viviendas según el régimen de tenencia en que se encuentren ocupadas como respecto a los grupos sociales que las habitan.

Tabla 1 Régimen de tenencia de la vivienda de los hogares de la Comunidad de Madrid.

Régimen de tenencia	Tasa
Propiedad Pagada	58
Propiedad con pagos pendientes	22
Alquiler	17
Cedida o prestada	1
Otras	0
NS/NC	1
Total	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Podemos encontrar un análisis más exhaustivo sobre este tema en el capítulo de vivienda en alquiler.

Las tipologías residenciales y sus características

La mayor parte de los hogares madrileños residen en viviendas de segunda mano que suelen encontrarse en buen estado de conservación (69% en buen estado y el 16% necesitan reformas), suelen ser pisos normales que se encuentran en manzanas cerradas (69%) con tres dormitorios (60%).

Esta tipología residencial de la Comunidad es mayor en el caso de las viviendas usadas que en el caso de las viviendas nuevas. Poco a poco las tipologías residenciales se han ido diversificando para dar respuesta a las nuevas necesidades que han ido surgiendo con las nuevas estructuras tradicionales familiares y con los cambios de usos que se han ido incorporando a las viviendas. En el caso de las viviendas nuevas, la mayor proporción se sitúa entre las que tienen más de tres dormitorios, situadas en viviendas unifamiliares o pisos en urbanización.

Tabla 2 Número de dormitorios de las viviendas según sean nuevas o de segunda mano en la Comunidad de Madrid.

Tipo de Vivienda	Uno	Dos	Tres	Cuatro	Cinco	Seis o más	Ns/Nc	Total
Nueva	4	17	53	23	2	1	0	100
Segunda mano en buen estado	3	18	62	14	2	1	0	100
Segunda mano para reformar	5	23	59	13	1	0	0	100
Otras situaciones	5	32	55	6	2	1	1	100
Ns/Nc	7	20	62	6	1	1	4	100
Total	3	19	60	15	2	1	0	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

De alguna manera estos datos recogen la transición que se produce a partir de los años ochenta en la Comunidad de Madrid de un sistema residencial en el que apenas había viviendas unifamiliares, a otro en el que estas se van haciendo cada vez más numerosas, sobre todo en las nuevas viviendas que cada año se van incorporando al parque residencial.

Por ello, se produce una cierta distorsión entre las características mayoritarias del parque antiguo y los nuevos rasgos de las viviendas que se van incorporando al parque residencial.

Tabla 3 Tipo de vivienda según sean nuevas o de segunda mano en la Comunidad de Madrid.

Tipo de Vivienda	Nueva	Segunda mano en buen estado	Segunda mano para reformar	Otras situaciones	Ns/Nc	Total
Unifamiliar aislado urbanización	4	1	2	1	1	2
Unifamiliar adosado urbanización	12	4	4	3	2	5
Piso dúplex bloque aislado	0	0	0	0	0	0
Piso normal bloque aislado	9	17	15	15	12	16
Piso dúplex urbanización	1	0	0	0	0	0
Piso normal urbanización	21	6	6	4	12	8
Piso dúplex manzana cerrada	1	0	0	1	0	0
P. normal manzana cerrada	53	71	73	76	73	69
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Las estructuras residenciales de los distintos territorios son heterogéneas. En primer lugar en la Almendra Central es donde hay una menor proporción de viviendas nuevas y una mayor proporción de viviendas de segunda mano para reformar. En general todo el Municipio de Madrid se caracteriza por tener una escasa proporción de viviendas nuevas, siendo más acusado en el caso de la Periferia Sureste que en el Noroeste. Por el contrario tienen tasas de viviendas de segunda mano para reformar por encima de la media de la Comunidad.

Tabla 4 Tipo de vivienda en cada uno de los territorios de la Comunidad de Madrid según sean nuevas o de segunda mano.

Tipo de vivienda	Nueva	Segunda mano en buen estado	Segunda mano para reformar	Otras situaciones	Ns/Nc	Total
Almendra	7	72	19	1	0	100
Perif NO	13	67	19	1	0	100
Perif SE	10	71	17	1	1	100
Corona SE	15	72	11	0	0	100
Corona NO	22	61	15	1	1	100
Área Tensión	23	59	16	1	1	100
Total	13	70	16	1	0	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

En cambio en la Corona Metropolitana y en el Área de Tensión sucede lo contrario, la proporción de vivienda nueva es superior a la media mientras que la de vivienda de segunda mano para reformar está por debajo. En realidad este modelo responde a la lógica del

crecimiento metropolitano que se ha desarrollado en la Comunidad de Madrid desde los años sesenta. La proporción de las viviendas nuevas avanzaba a la vez que nos alejábamos del centro del Municipio de Madrid.

Además existen diferencias en cuanto a las tipologías residenciales según estén siendo ocupadas por los distintos tipos de familia. Esta cuestión es de enorme importancia pues nos permite empezar a relacionar el ciclo familiar con el ciclo residencial.

En el caso de las parejas sin hijos, proceso que puede estar situado en un momento distinto del ciclo familiar, es claramente dominante la proporción de familias que residen en viviendas de segunda mano en buen estado, y por el contrario es más reducida en la vivienda nueva y en la vivienda de segunda mano que necesita reforma. Es difícil interpretar estos datos porque pueden tener significado distinto. En el caso de las parejas jóvenes esta correspondencia podría significar una tendencia a la incorporación al mercado de la vivienda a través del parque de vivienda usado, lo cual se correspondería con la mayor proporción de viviendas alquiladas que se mantienen dentro de este submercado.

Curiosamente el bloque mayoritario en las viviendas nuevas se corresponde con las parejas con hijos, cuestión que tendría que ver con la movilidad por mejora residencial que se suele producir cuando se ha conseguido una cierta estabilidad en el conjunto de los ámbitos familiares. En este momento, la probabilidad de cambio es mayor en los hogares que se encuentran creciendo, y el deseo de acceso a determinadas tipologías de viviendas solo se puede realizar a través del mercado de vivienda nueva, aunque sea perdiendo centralidad pero ganando superficie y comodidad habitacional.

Las nuevas formas familiares, muy relacionadas con procesos de separación y ruptura familiar, viven mayoritariamente en viviendas de segunda mano en buen estado, pero aparece algo que se ha señalado en numerosos estudios, que es la relación entre la pérdida de condiciones del hábitat y los procesos de desestructuración familiar que se producen en estas transiciones familiares.

Las formas familiares que tienen una mayor representatividad en las viviendas de segunda manos con necesidades de reforma son la formada por madre o padre e hijos, con familiares o sin familiares, la formada por dos o más familias que conviven en la misma vivienda, la de personas que conviven en viviendas que no están emparentados, y la de

aquellos que no forman familia aunque estén emparentados. Tal vez estas últimas formas tengan que ver básicamente con el proceso de incorporación de la población inmigrante a la realidad social de la Comunidad de Madrid. Es importante constatar que una parte importante de estos grupos están accediendo de forma masificada a un mercado residencial que se sitúa en vivienda de segunda mano con necesidades de reforma, que no siempre son cubiertas por sus propietarios. Además de la masificación física que se suele producir en estas viviendas, se añadiría un cúmulo de problemáticas de habitabilidad propias de las condiciones arquitectónicas y urbanísticas de las mismas.

Tabla 5 Tipo de vivienda que ocupan los distintos tipos de hogar en la Comunidad de Madrid.

Tipo de hogar	Nueva	Segunda mano en buen estado	Segunda mano para reformar	Otras situaciones	Ns/Nc	Total
Una pareja sin hijos	13	72	14	1	1	100
Una pareja e hijos	15	68	15	1	0	100
Madre o padre e hijos	10	69	20	1	0	100
Pareja, hijos y otros familiares	12	70	18	1	0	100
Madre o padre, hijos y otros familiares	12	61	25	1	2	100
Dos o mas familias	5	65	28	2	0	100
No forman familia, aunque están emparentados	8	70	19	2	1	100
No están emparentados	6	67	23	3	1	100
Otras situaciones	12	65	21	2	1	100
Ns/Nc	13	69	16	0	1	100
Total	14	69	16	1	1	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Las formas familiares que tienen una mayor representatividad en las viviendas de segunda manos con necesidades de reforma son la formada por madre o padre e hijos, con familiares o sin familiares, la formada por dos o más familias que conviven en la misma vivienda, la de personas que conviven en viviendas que no están emparentados, y la de aquellos que no forman familia aunque estén emparentados. Tal vez estas últimas formas tengan que ver básicamente con el proceso de incorporación de la población inmigrante a la realidad social de la Comunidad de Madrid. Es importante constatar que una parte

importante de estos grupos están accediendo de forma masificada a un mercado residencial que se sitúa en vivienda de segunda mano con necesidades de reforma, que no siempre son cubiertas por sus propietarios. Además de la masificación física que se suele producir en estas viviendas, se añadiría un cúmulo de problemáticas de habitabilidad propias de las condiciones arquitectónicas y urbanísticas de las mismas.

Tabla 6 Número de dormitorios de las viviendas en cada una de las zonas de la Comunidad de Madrid.

Nº Dormitorios	Almendra	Periferia NO	Periferia SE	Corona SE	Corona NO	Área Tensión	Total
Uno	11	2	2	0	3	2	3
Dos	28	25	24	6	15	13	19
Tres	43	52	65	76	56	67	61
Cuatro	14	18	9	17	21	17	15
Cinco	3	2	0	0	4	2	1
Seis o más	1	1	0	0	1	0	1
Ns/Nc	0	0	0	0	0	0	0
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Aunque es difícil de precisar, el número de dormitorios guardan siempre relación con la superficie de las viviendas y con sus características físicas y urbanas. Las que tienen un mayor número se localizan sobre todo en la Corona Noroeste y en la Almendra Central. En general toda la zona Noroeste cuenta con una mayor proporción de viviendas de cuatro, cinco, seis o más dormitorios que la zona Sureste. Esta zona tiene un parque muy poco diversificado, de manera que hay una fuerte concentración de viviendas con tres dormitorios que son las que predominan en general en la Comunidad de Madrid, y de viviendas con dos dormitorios. En el Área de Tensión también la estructura residencial está muy concentrada, pero en este caso en las viviendas de tres y cuatro dormitorios.

Esta cuestión es importante si se tiene en cuenta que la diversificación de las formas familiares y de convivencia traería la necesidad de un aumento en las tipologías que se deben ofertar en el mercado de la vivienda para solucionar las distintas necesidades que pudieran tener cada grupo convivencial. Un mercado con mayor diversidad arquitectónica tenderá a recoger la variedad social creando un tejido social más rico y heterogéneo.

El número de dormitorios de las viviendas es una cuestión clave para entender la relación que se establece en cada vivienda con el número y características de las personas que las habitan. Los grupos con una mayor proporción de viviendas de más de tres dormitorios son las familias extensas, compuestas o bien por parejas con hijos y otros familiares o por madre o padre con hijos y otros familiares. Por el contrario, los hogares que no forman una familia, los que no están emparentados o las parejas sin hijos son los que habitan viviendas con un número menor de dormitorios. Es importante comentar en cualquier caso que existe una elevada proporción de formas familiares que residen en viviendas con uno o dos dormitorios, que podrían estar rozando o superando las situaciones no deseables de hacinamiento físico o sociológico. Por ejemplo, el 21% de los hogares constituidos por dos o más familias residen en viviendas con dos dormitorios. La situación de estos hogares se define claramente como de hacinamiento.

Tabla 7 Número de dormitorios de las viviendas según el tipo de hogar que las habitan en la Comunidad de Madrid.

Nº Dormitorios	Uno	Dos	Tres	Cuatro	Cinco	Seis o más	Ns/Nc	Total
Una pareja sin hijos	5	25	59	10	1	0	0	100
Una pareja e hijos	1	12	66	19	2	1	0	100
Madre o padre e hijos	2	23	59	14	1	0	0	100
Pareja, hijos y otros familiares	1	10	61	25	2	1	0	100
Madre o padre, hijos y otros familiares	2	15	60	19	3	1	0	100
Dos o mas familias	2	19	66	12	2	0	0	100
No forman familia, aunque emparentados	3	28	53	13	2	1	0	100
No emparentados	5	27	53	11	2	2	0	100
Otras situaciones	3	20	53	19	3	2	0	100
Ns/Nc	3	17	60	17	1	0	1	100
Total	2	17	62	16	2	1	0	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

También hay diferencias territoriales significativas en cuanto a las distintas tipologías de vivienda, básicamente si diferenciamos las viviendas unifamiliares de las viviendas en bloque. En la Almendra y en la Periferia Sureste hay una fuerte concentración en pisos en bloque, especialmente en manzana cerrada. En estas zonas apenas hay unifamiliares.

En la Periferia Noroeste, aunque hay una concentración importante en vivienda en bloque, es menor que en los casos anteriores y además hay una proporción algo mayor de unifamiliares. En las Coronas nos encontramos de nuevo con que el parque del Noroeste está mucho más diversificado que el del Sureste y hay una proporción mayor de unifamiliares, al igual que sucede en el Área de Tensión.

Tabla 8 Tipología de vivienda en cada una de las zonas de la Comunidad de Madrid.

Tipología residencial	Almendra	Periferia NO	Periferia SE	Corona SE	Corona NO	Área Tensión	Total
Unifamiliar aislado en urbanización	0	4	0	0	6	3	1
Unifamiliar adosado en urbanización	1	7	1	5	12	14	4
P. dúplex en bloque aislado	0	0	0	0	0	1	0
P. normal en bloque aislado	11	22	10	19	18	28	16
P. dúplex en urbanización	0	0	0	0	0	1	0
P. normal en urbanización	2	6	1	15	16	15	8
P. dúplex en manzana cerrada	0	0	0	0	1	2	0
P. normal en manzana cerrada	86	61	88	60	46	37	70
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Tabla 9 Tipo de vivienda según el tipo de hogar que la habita en la Comunidad de Madrid.

Tipología residencial	Unifam . aislado	Unifam. adosado	Dúplex bloque aislado	Piso en bloque aislado	Dúplex en urbaniz.	Piso en urbaniz.	Dúplex en manzana cerrada	Piso en manzana cerrada	Total
Una pareja sin hijos	1	4	0	17	0	8	0	70	100
Una pareja e hijos	2	6	0	16	0	11	0	65	100
Madre o padre e hijos	2	3	0	19	0	6	0	70	100
Pareja, hijos y otros familiares	2	6	0	14	0	7	1	69	100
Madre o padre, hijos y otros familiares	2	4	0	14	0	6	1	73	100
Dos o mas familias	1	3	0	17	0	4	1	73	100
No forman familia, aunque emparentados	1	2	0	15	0	3	0	78	100
No están emparentados	0	2	0	13	0	3	0	81	100
Otras situaciones	3	5	0	13	0	5	1	73	100
Ns/Nc	2	6	0	13	0	9	0	70	100
Total	2	5	0	16	0	9	0	68	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Esto verifica y demuestra la existencia de una tendencia de expansión residencial en el territorio externo al Municipio de Madrid fundamentada en la construcción de viviendas unifamiliares, y de pisos normales situados en urbanizaciones. Este desarrollo se ha extendido a casi todos los territorios metropolitanos y de tensión, aunque no lo ha hecho con la misma intensidad. La Corona Noroeste sigue siendo el espacio ejemplo de este modelo de hacer ciudad y de ocupación del territorio.

También existen pautas residenciales en los distintos tipos de hogar. Por ejemplo, es más habitual que las parejas con hijos vivan en viviendas unifamiliares que aquellos que no están emparentados o que no forman una familia, que en cambio son los que tienen una mayor concentración residiendo en pisos en manzana cerrada.

El estado de conservación y las necesidades de rehabilitación

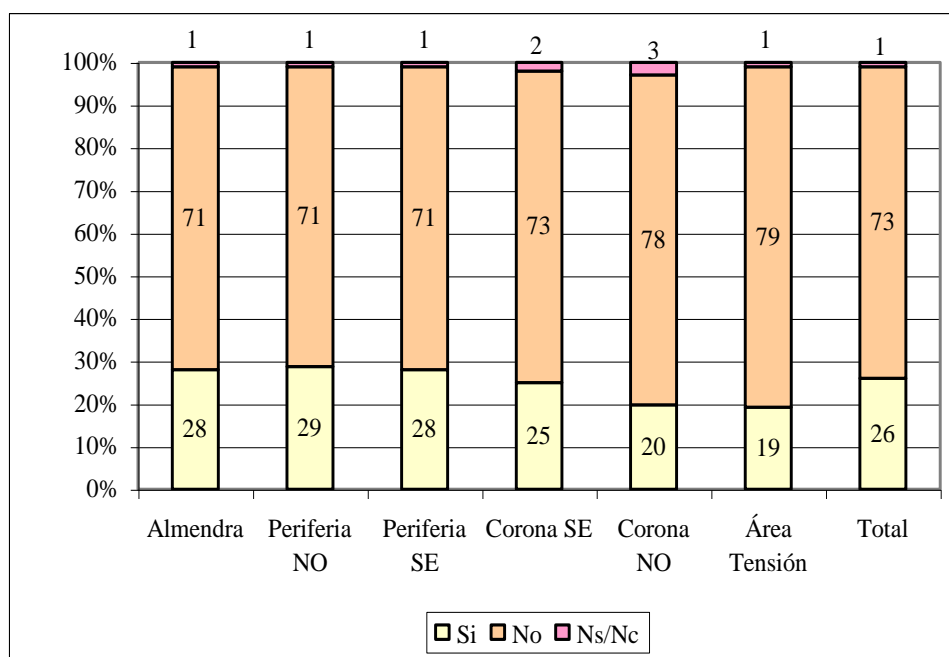
En la Encuesta hay varias preguntas que hacen referencia al estado de conservación y a las necesidades de rehabilitación de cada vivienda. El objetivo era tratar de recoger de forma directa e indirecta los posibles problemas que pudiesen tener las viviendas habitadas, para ello además se introdujo una pregunta específica sobre la necesidad de rehabilitación, y el tipo de obra que sería necesario realizar. Evidentemente es una respuesta subjetiva a una pregunta muy amplia que puede ser entendida de muy diversas formas, aunque nos puede dar una visión general orientativa de la forma en la que los hogares entienden que es su situación residencial.

Cuando la pregunta es contestada directamente, el 16% de los hogares madrileños contestan que viven en viviendas de segunda mano que necesitan reformas y arreglos. Si por el contrario se pregunta directamente por las necesidades de rehabilitación, ya sea en la vivienda o en el edificio en el que se encuentran, la proporción de respuestas positivas se eleva hasta el 26%. Es curioso este contraste con la respuesta que han dado los propios entrevistadores sobre el estado de conservación de la vivienda, en este caso solo el 4% de los hogares madrileños estaría viviendo en viviendas antiguas mal conservadas.

El análisis de estas viviendas se centra en dos aspectos fundamentales, por un lado caracterizar el tipo de vivienda que presenta problemas y su localización territorial, y en segundo lugar, definir en la medida de lo posible el tipo de hogar y los grupos sociales más afectados por esta problemática.

Las viviendas que necesitan algún tipo de obra de rehabilitación se localizan sobre todo en el Municipio de Madrid, y dentro del mismo el porcentaje es mayor en la Periferia Noroeste. En esta zona la proporción de viviendas con necesidades de rehabilitación es mayor en términos relativos. Pero las diferencias entre las distintas zonas de la capital no son muy significativas. Más marcadas son estas diferencias si comparamos sus resultados con los de la Corona Metropolitana, y también dentro de la misma, ya que es bastante superior la proporción de viviendas que necesitan algún tipo de obra en la zona Sureste que en la Noroeste.

Gráfico 1 Necesidad de obra en las viviendas en cada una de las zonas de la Comunidad de Madrid.



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

El hecho de que la Periferia Noroeste aparezca como la zona con mayor proporción de viviendas que necesitan algún tipo de obra puede deberse más bien a la percepción de los

propios entrevistados que al hecho de que sea la zona con una mayor proporción de viviendas en mal estado. De hecho, ante la pregunta sobre la antigüedad y el estado de conservación del edificio pasa a situarse como la zona con menor proporción de viviendas ruinosas o inhabitables o mal conservadas de todo el municipio de Madrid. Las zonas más afectadas son la Almendra Central y la Periferia Sureste. Es muy importante comprender esta distorsión de pareceres, que hacen contrastar la visión de los habitantes y la valoración de agentes externos que definen el nivel de conservación de cada vivienda desde sus propios esquemas y criterios. Evidentemente no coinciden, y tal vez esto se deba a la enorme capacidad de reforma que tienen los propios hogares, y como esta capacidad se mantiene a pesar de que se han logrado niveles aparentes de confort y bienestar que exteriormente son bien valorados. Muchos barrios de Madrid son lo que son gracias a la inversión de los propios vecinos y las Comunidades que han logrado hacer habitable viviendas que fueron entregadas en situaciones muy malas. Además, hay que tener en cuenta una nueva cuestión que se refiere a la capacidad que muchos vecinos han tenido para adecuar estas viviendas a las nuevas necesidades, desde lo que son las obras básicas de instalaciones como el saneamiento, la electricidad, las humedades, etc, hasta otras cuestiones no menos importantes como son los ascensores, los sistemas de calefacción central, etc.

Tabla 10 Antigüedad y estado de conservación de las viviendas en cada una de las zonas de la Comunidad de Madrid

Antigüedad y estado de conservación	Almendra	Periferia NO	Periferia SE	Corona SE	Corona NO	Área Tensión	Total
De construcción reciente ²	41	35	35	42	55	57	41
No reciente, bien conservada	54	62	61	55	42	40	55
No reciente, mal conservada	5	3	5	3	3	2	4
Ruinosas o inhabitable	0,2	--	0	0	0,1	0	0,1
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Respecto al régimen de tenencia de las viviendas, si bien las viviendas en alquiler son más nuevas que las viviendas en propiedad, también son las que presentan una tasa mayor de viviendas ruinosas o inhabitables, y su tasa de viviendas mal conservadas, está muy

próxima a la de las viviendas en propiedad totalmente pagadas, que en general se encuentran en peor estado que las viviendas en propiedad con pagos pendientes. A pesar de que sea un grupo minoritario hay que señalar que son las viviendas cedidas o prestadas las que tienen una tasa mayor de viviendas mal conservadas.

Tabla 11 Antigüedad y estado de conservación de las viviendas según el régimen de tenencia en que se encuentran habitadas.

Antigüedad y estado de conservación	En propiedad pagada	En propiedad, a medio pago	En alquiler	Cedida o prestada	Otras situaciones	Ns/Nc	Total
De construcción reciente	16	80	76	54	61	40	41
No reciente, bien conservada	79	19	19	40	33	55	55
No reciente, mal conservada	5	1	4	5	7	5	4
Ruinosa o inhabitable	0,1	0	0,2	--	--	--	0,1
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Y respecto a la necesidad de realizar obras de rehabilitación encontramos con que la proporción es mayor en el caso de las viviendas en alquiler, que supera incluso la tasa de las viviendas cedidas gratis o prestadas.

Tabla 12 Necesidad de obra en las viviendas de la Comunidad de Madrid según el régimen de alquiler.

Necesidad de obras	En propiedad, pagada	En propiedad, a medio pago	En alquiler	Cedida o prestada	Otras situaciones	Ns/Nc	Total
Si	25	24	32	31	17	20	26
No	73	75	67	68	83	80	73
Ns/Nc	2	1	1	1		1	1
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

² Esto significa tal como estaba planteado en el cuestionario que la vivienda no tiene más de diez años. Es decir, es nueva pero no tiene porque ser de reciente construcción.

Tabla 10 Necesidad de obra de las viviendas de la Comunidad según la etapa del ciclo del hogar que las habitan.

Necesidad de obras	Hogar inicial	Hogar en desarrollo	Hogar Maduro	Hogar Prejubilado	Hogar Jubilado	Total
Si	28	27	26	26	24	26
No	71	72	72	72	74	73
Ns/Nc	1	2	1	1	2	1
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Volvemos a encontrar diferencias entre las necesidades de obra y el estado de conservación del edificio en las distintas etapas del ciclo del hogar. Son los hogares en la etapa inicial o de formación los que consideran en mayor proporción que sus viviendas necesitan algún tipo de obra.

Tabla 11 Antigüedad y estado de conservación de las viviendas según la etapa del ciclo del hogar que las habita.

Antigüedad y estado de conservación	Hogar inicial	Hogar en desarrollo	Hogar Maduro	Hogar Prejubilado	Hogar Jubilado	Total
De construcción reciente	94	68	35	20	14	41
No reciente, bien conservada	5	30	62	75	80	55
No reciente, mal conservada	1	2	4	5	6	4
Ruinosa o inhabitable	0		0	0	0	0
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Es muy interesante valorar como se mantiene la tensión por la habitabilidad del hogar a lo largo de toda la vida. Ello nos hablaría de la existencia de un proceso continuado de inversión residencial de mejora que los hogares realizan en su vivienda a lo largo de todas su vida. Este proceso inversor no termina con la jubilación, al contrario se mantiene en una elevada proporción, o al menos la conciencia de la necesidad de hacerlo para mantener los niveles de bienestar residencial deseables.

Esto es realmente importante si tenemos en cuenta que son las viviendas habitadas por los hogares en las etapas últimas del ciclo, como son los prejubilados y los jubilados, las

que se encuentran en peor estado, o al menos esta es la valoración que han hecho los entrevistadores. También, esta situación puede suponer un peligro objetivo puesto que muchas veces estas obras son muy costosas e insuperables para los recursos que tienen estos hogares ya jubilados.

Es más frecuente encontrar viviendas mal conservadas o ruinosas entre los hogares encabezados por jubilados y pensionistas que en el resto de hogares. Las viviendas más jóvenes aparecen de nuevo en los hogares más jóvenes, esto es, los encabezados por estudiantes y personas en paro en busca de su primer empleo.

Tabla 12 Antigüedad y estado de conservación de las viviendas según la actividad del cabeza de familia

Antigüedad y estado de conservación	De construcción reciente	No reciente, bien conservada	No reciente, mal conservada	Ruinosas o inhabitable	Total
Trabaja	56	42	3	0	100
En paro, habiendo trabajado antes	56	41	3	0	100
En paro, buscando primer empleo	61	37	2	--	100
Jubilado o pensionista	13	81	6	0	100
Estudiante	88	10	3	--	100
Otras situaciones	26	68	6	0	100
Ns/Nc	45	52	3	--	100
Total	41	55	4	0	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Cuando se pregunta sobre la necesidad de rehabilitación y se cruzan estas respuestas por la actividad que tiene el cabeza de familia se obtienen unos resultados interesantes, que contrastan con los planteamientos que estamos haciendo anteriormente.

Tabla 13 Necesidad de realizar obras en las viviendas según la actividad del cabeza de familia.

Necesidad de obras	Trabaja	En paro, habiendo trabajado antes	En paro, buscando primer empleo	Jubilado o pensionista	Estudiante	Otras situaciones	Ns/Nc	Total
Si	27	36	38	24	22	20	17	26
No	72	62	60	75	77	79	81	73
Ns/Nc	1	1	2	2	1	1	2	1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

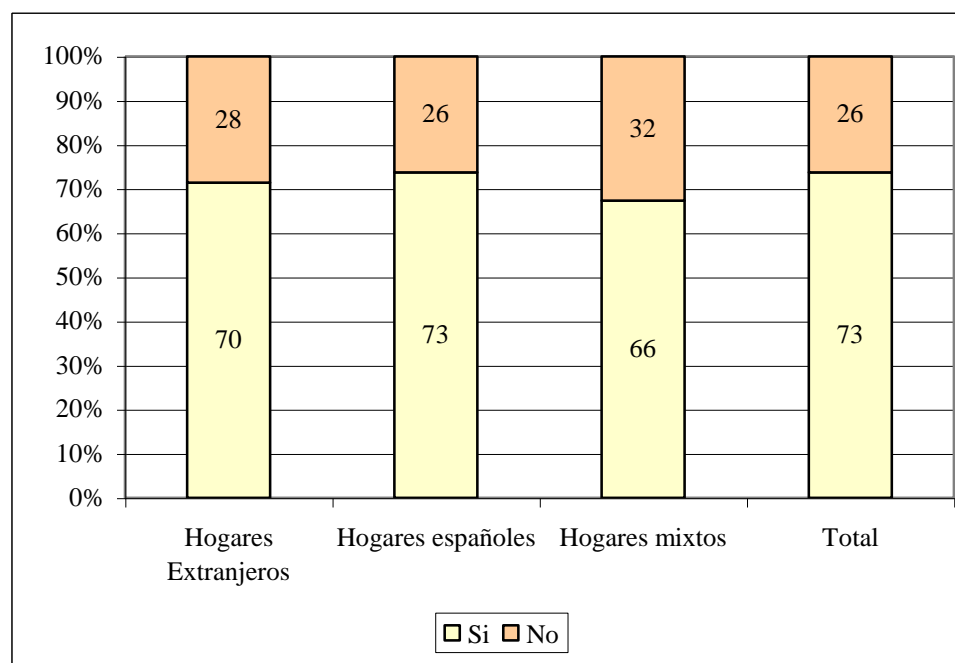
En este caso, los hogares que contestan en mayor proporción la necesidad de reformas son los que se encuentran en paro, seguido por los que trabajan. La proporción se reduce en el caso de los jubilados y pensionistas, aunque la diferencia con la media global es de solo dos puntos, del 26% hasta el 24% de los jubilados.

Tabla 14 Antigüedad y estado de conservación de las viviendas según la nacionalidad de las personas que habitan en ellas.

Antigüedad y estado de conservación	Hogares extranjeros	Hogares españoles	Hogares mixtos	Total
De construcción reciente	91	37	68	41
No reciente, bien conservada	9	58	29	55
No reciente, mal conservada	1	4	2	4
Ruinosa o inhabitable	--	0	--	0
Total	91	37	68	41

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Gráfico 2 Necesidad de obras en las viviendas según la nacionalidad de los miembros de los hogares que residen en ellas.



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

También existe una relación entre el estado de conservación de las viviendas según la nacionalidad de los miembros de los hogares. Para el análisis se ha diferenciado a los hogares con todos sus miembros españoles de los hogares con todos sus miembros extranjeros y de aquellos hogares mixtos, con parte de sus miembros de nacionalidad española y parte extranjeros.

Aunque la mayor parte de hogares formados por extranjeros residen en viviendas de construcción reciente, casi el 22% lo hace en viviendas de segunda mano con necesidades de reforma, y el 25% en el caso de hogares mixtos.

Además, si se toma la pregunta de las necesidades de rehabilitación la proporción de hogares mixtos y de extranjeros que contestan que si es superior a la de los hogares formados solo por españoles. Efectivamente en el caso de los hogares mixtos la proporción de hogares que consideran que su vivienda necesita reforma es del 32% y de extranjeros del 28%. La de hogares solo formados por españoles es del 26%.

Y finalmente, y volviendo a las características de las viviendas, la mayor parte de viviendas mal conservadas son las que se encuentran en manzana cerrada, bien sean pisos normales o dúplex, y los unifamiliares aislados. Los que tienen un porcentaje mayor de viviendas recientes son los dúplex en urbanización y en bloque aislado, seguidos de los pisos en urbanización.

Tabla 15 Antigüedad y estado de conservación según el tipo de vivienda.

Antigüedad y estado de conservación	De construcción reciente	No reciente, bien conservada	No reciente, mal conservada	Ruinosa o inhabitable	Total
Unifamiliar aislado	48	47	5	--	100
Unifamiliar adosado	55	42	3	--	100
Dúplex bloq aislado	71	29	--	--	100
Piso bloq aislado	37	60	3	0	100
Dúplex urbanización	72	27	1	--	100
Piso urbanización	60	38	2	0	100
Dúplex manzana cerrada	56	37	7	--	100
Piso manzana cerrada	39	57	4	0	100
Total	41	55	4	0	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

También son los pisos normales y dúplex los que necesitan en mayor medida algún tipo de obra de rehabilitación.

Tabla 16 Necesidad de obra de rehabilitación según la tipología residencial de las viviendas.

Necesidad de obras	Si	No	Ns/Nc	Total
Unifamiliar aislado	21	77	2	100
Unifamiliar adosado	15	84	0	100
Dúplex bloque	5	95	--	100
Piso bloque	27	71	2	100
Dúplex urbanización	18	82	--	100
Piso urbanización	19	80	1	100
Dúplex manzana cerrada	35	65	--	100
Piso manzana cerrada	28	71	1	100
Total	26	73	1	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

2.2 Prácticas residenciales.

En la Comunidad de Madrid el 45% de los hogares vive cerca de algún familiar. En general se trata de familiares directos tales como padres (26%) y hermanos (26%) o hijos (29%). El 16% restante son otros familiares. Ante estos datos parece que la cercanía de algún familiar es un fenómeno frecuente en nuestra sociedad, y por tanto, con enorme capacidad explicativa de cómo y porqué los hogares se localizan en el territorio. Esto se debe a que vivimos en una sociedad donde los vínculos familiares son muy fuertes, donde funciona las redes familiares de ayuda y solidaridad de manera que en muchos casos los nuevos hogares que se forman buscan vivir cerca del hogar de origen de cara a poder recibir la ayuda de sus padres o hermanos en caso de necesidad, cuyo ejemplo más común es el de la abuela que cuida al nieto cuando la madre va a trabajar.

Si bien en la mayor parte de los casos la cercanía se refiere a que estos familiares viven en el mismo barrio (42%), en el mismo municipio (26%), o en el mismo distrito (14%), en un porcentaje nada despreciable viven en la misma manzana (5%) o incluso en el mismo edificio (8%).

Existen diferencias territoriales que nos ayudan a comprender mejor este fenómeno. En la Almendra Central (35%) y en toda la zona Noroeste (en la Periferia el 39% y en la Corona el 41%) la proporción de hogares que viven cerca de algún familiar es menor a la media. En cambio en la zona Sureste (en la Periferia el 50% y en la Corona el 55%) esta proporción es mayor. Por tanto, parece que la probabilidad de cercanía de familiares tiene mucho que ver con la existencia de un tejido urbano ya configurado que permita cierta movilidad dentro de sus límites, y que no obligue a cambiar de barrio cuando se desea mejorar hacia una vivienda que se considera más apropiada.

En el Municipio de Madrid en general este fenómeno es menos frecuente que en la Corona Metropolitana en general. Esto puede deberse a varios motivos. En primer lugar hay que tener en cuenta que el precio de la vivienda se ha elevado bastante, y las viviendas son más caras cuanto más céntricas, así que para aquellos hogares de la capital que desean vivir cerca de sus familiares en muchos casos no pueden satisfacer su deseo. Estos hogares en muchos casos se van a municipios de la Corona Metropolitana más próxima a la vivienda de sus familiares.

Así, en la Almendra Central no es tan común la cercanía a los padres o los hijos como la proximidad a los hermanos o a otros familiares. En estos casos esta relación no es una relación de dependencia. En ambas periferias y en la Corona Noroeste lo más frecuente es que se viva cerca de los hijos, lo que viene a expresar una relación de dependencia en este caso de los padres hacia los hijos, sobre todo llegada cierta edad en que van necesitando cada vez más de otras personas ya que su estado de salud en muchos casos empieza a causar problemas de diversa índole. En la Corona Sureste en cambio lo más común es que se de el proceso antes descrito de los hijos que buscan la cercanía de los padres ya que dependen en muchos aspectos de su ayuda, en general en lo que respecta a los hijos.

También habría que introducir en esta explicación una nueva hipótesis referida a la existencia de ciertos condicionantes estructurales. Por ejemplo, el mercado del alquiler no se distribuye homogéneamente en el territorio y la probabilidad por lo que muchas veces resulta completamente imposible acceder a la vivienda en la proximidad de los padres, por lo que no queda más remedio que acudir a aquellos lugares donde existen las viviendas a las que se pueden acceder. Por otro lado se podría plantear una nueva situación. En muchos

barrios de Madrid se ha producido una subida tan grande de los precios de la vivienda que sus jóvenes han quedado completamente fuera de estos mercados, por lo que no tienen más remedio que acudir a otros lugares con viviendas más baratas. La subida de precios sería uno de los principales factores que estaría evitando que la proximidad a la familia fuera una pauta más seguida. Por último, habría que referirse a situaciones en la que el mercado se encuentra estabilizado, es decir, no se produce nuevas entradas de viviendas y el incremento de los nuevos hogares no puede incorporarse al stock existente.

Las diferencias en cuanto a las distintas etapas del ciclo del hogar no son muy significativas. Tan sólo cabe señalar que los grupos con una tasa mayor viviendo cerca de familiares son los hogares de edades más avanzadas, como son los encabezados por jubilados o prejubilados, precisamente por esa relación de dependencia mutua que se genera entre los ancianos llegado un momento en que no pueden valerse por si mismos completamente y los hogares de sus hijos que dependen de sus padres en algunos casos.

La vivienda y el ciclo familiar

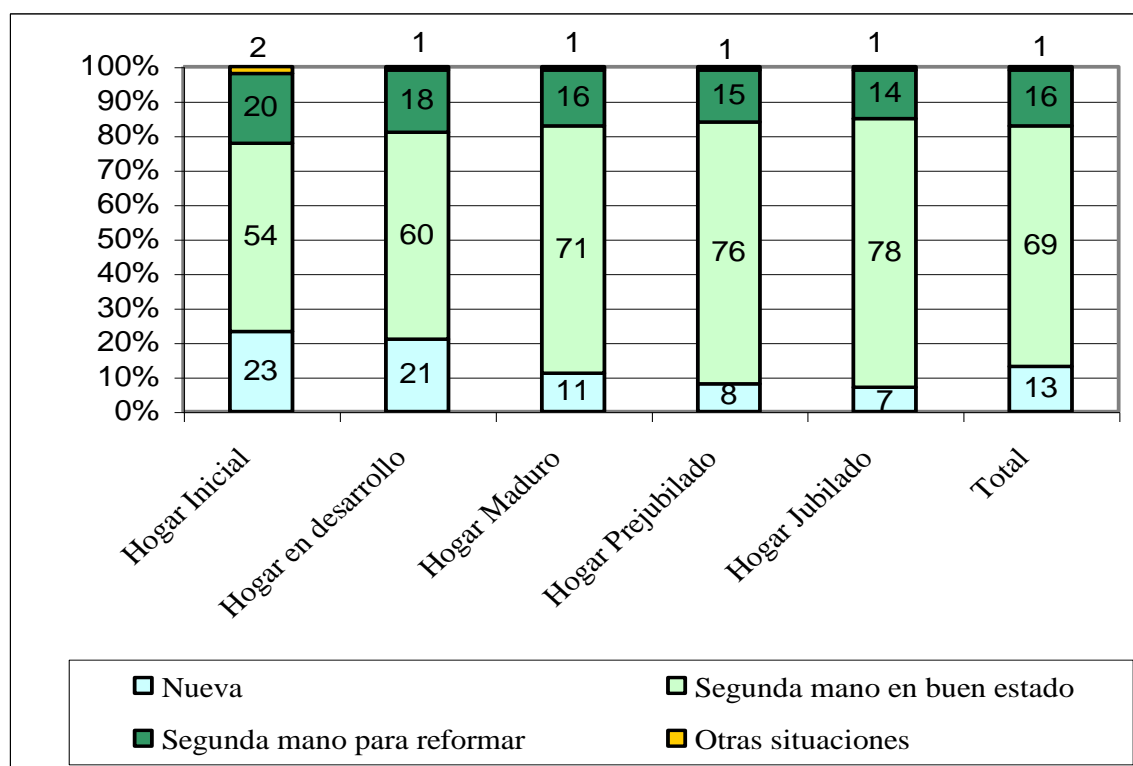
En primer lugar conviene aclarar lo que se entiende por ciclo del hogar. Los hogares pasan por distintas etapas y las características y los comportamientos de los mismos están muy determinados por la etapa del ciclo en la que se encuentran.

A la hora de clasificar los hogares en cada una de las etapas del ciclo se ha seguido el criterio de la edad del cabeza de familia. Sin embargo, si en la Encuesta se define cabeza de familia como aquel que aporta más ingresos, en realidad se ha considerado para esta clasificación la edad de la persona de mayor edad, ya que no hay datos que nos indiquen la edad del cabeza de familia propiamente dicho. Por tanto, aunque los resultados nos aproximan a la realidad de la situación en buena medida, conviene tomar los datos con precaución, sobre todo en lo que respecta a aquellos hogares que figuran como hogares jubilados, ya que habrá una parte de los hogares de este grupo que en realidad estén encabezados por personas más jóvenes que viven con uno de los padres o un familiar ya mayor, aunque en realidad no esté encabezando ese hogar, y las características de estos hogares sean las propias en realidad de hogares en desarrollo, maduros o prejubilados.

Una vez aclarado este punto, podemos pasar a definir las características residenciales de los hogares en sus distintas etapas del ciclo. En primer lugar son los hogares jóvenes, de reciente formación los que habitan en mayor proporción viviendas nuevas. Esta proporción va descendiendo a medida que avanzamos en las distintas etapas, lo que resulta lógico si tenemos en cuenta que en Madrid la propiedad es el sistema de provisión residencial predominante y por tanto los hogares no suelen cambiar de vivienda tan a menudo como en otras regiones donde el alquiler es lo más común. Así el resultado es que en bastantes casos las viviendas van envejeciendo con los hogares que las habitan.

Dentro de las viviendas de segunda mano hay una relación directa entre el buen estado de la misma y las etapas del ciclo del hogar, de manera que cuanto más avanzado en el ciclo se sitúa el hogar hay una mayor proporción de viviendas en buen estado, y en cambio las viviendas de segunda mano a reformar son más propias de los hogares iniciales.

Gráfico 3 Tipo de vivienda de los hogares según la etapa del ciclo en que se encuentran.

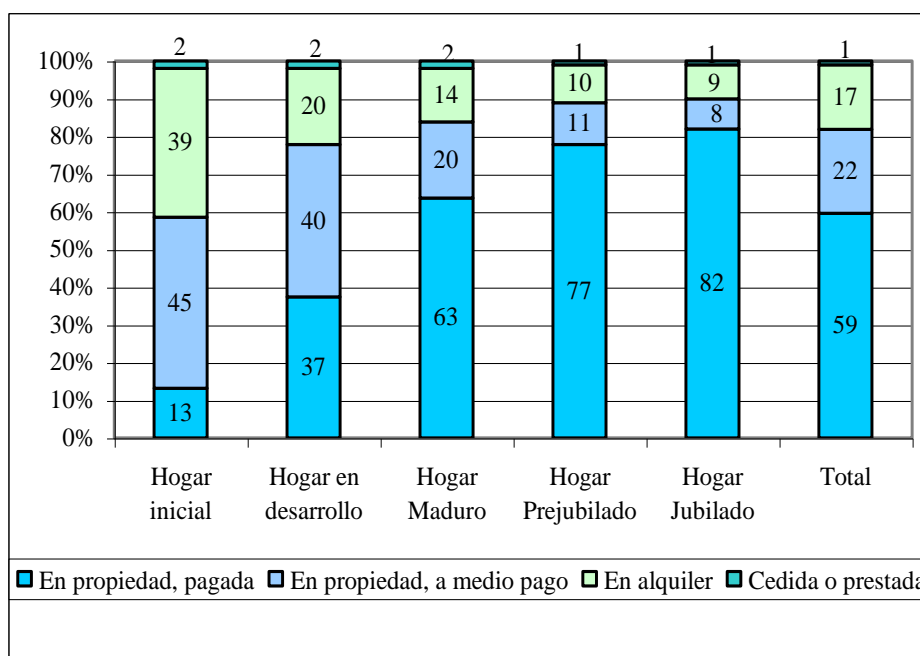


Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

También hay procesos bastante evidentes que asocian el régimen de tenencia de las viviendas con las etapas del ciclo. Son los hogares iniciales o en formación los que tienen una tasa mayor de alquiler y esta va descendiendo a medida que aumenta la edad.

En propiedad a medio pago sucede lo mismo, los hogares van concluyendo de pagar las hipotecas con los años de manera que los hogares más jóvenes tienen una mayor proporción de hogares en propiedad con pagos pendientes. En cambio con las viviendas en propiedad pagadas sucede lo contrario y van aumentando en proporción a medida que avanzamos a lo largo del ciclo.

Gráfico 4 Régimen de tenencia de las viviendas en las distintas etapas del ciclo del hogar.



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

También van cambiando con las etapas del ciclo el tamaño de las viviendas y el número de dormitorios de las mismas. En los hogares iniciales la proporción de viviendas de menos de tres dormitorios es mayor que en los hogares de más edad, aunque en el caso de los hogares jubilados vuelven a aumentar.

Tabla 17 Número de dormitorios de las viviendas en cada una de las etapas del ciclo del hogar.

Nº Dormitorios	Hogar inicial	Hogar en desarrollo	Hogar Maduro	Hogar Prejubilado	Hogar Jubilado	Total
Uno	8	3	2	1	3	3
Dos	25	16	12	15	23	19
Tres	56	62	63	63	59	60
Cuatro	10	18	20	17	12	15
Cinco	1	1	2	2	2	2
Seis o más	0	0	1	1	1	1
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Respecto a la tipología edificatoria de las viviendas existen diferencias aunque estas son menos marcadas. Los unifamiliares aislados son más habituales en hogares de mayor madurez. Va aumentando su proporción a medida que avanzamos por el ciclo hasta llegar a los jubilados, y en este grupo se vuelve a reducir. Lo mismo sucede con los pisos en bloque aislado. Con los adosados el proceso cambia. Las tasas más elevadas las encontramos en los hogares que se sitúan en el medio del ciclo, como son los hogares en desarrollo y maduros, pero la tasa se reduce antes en este caso, notándose ya un descenso en el caso de los hogares prejubilados. Los pisos en urbanización son más habituales en los hogares iniciales y van descendiendo con el paso de los años. Y la mayor concentración de viviendas en manzana cerrada la encontramos en los hogares que se encuentran ya en las etapas de prejubilado y jubilado.

Tabla 18 Tipología edificatoria de las viviendas según la etapa del ciclo del hogar que las habita.

Tipología residencial	Hogar inicial	Hogar en desarrollo	Hogar Maduro	Hogar Prejubilado	Hogar Jubilado	Total
Unifamiliar aislado en urbanización	1	1	2	2	2	2
Unifamiliar adosado en urbanización	3	7	6	4	4	5
P. dúplex en bloque aislado	0	0	0	0	0	0
P. normal en bloque aislado	15	15	16	18	15	16
P. dúplex en urbanización	0	0	0	0	0	0
P. normal en urbanización	13	12	9	6	4	8
P. dúplex en manzana cerrada	0	0	0	0	0	0
P. normal en manzana cerrada	67	64	66	69	75	69
Total	100	100	100	100	100	100

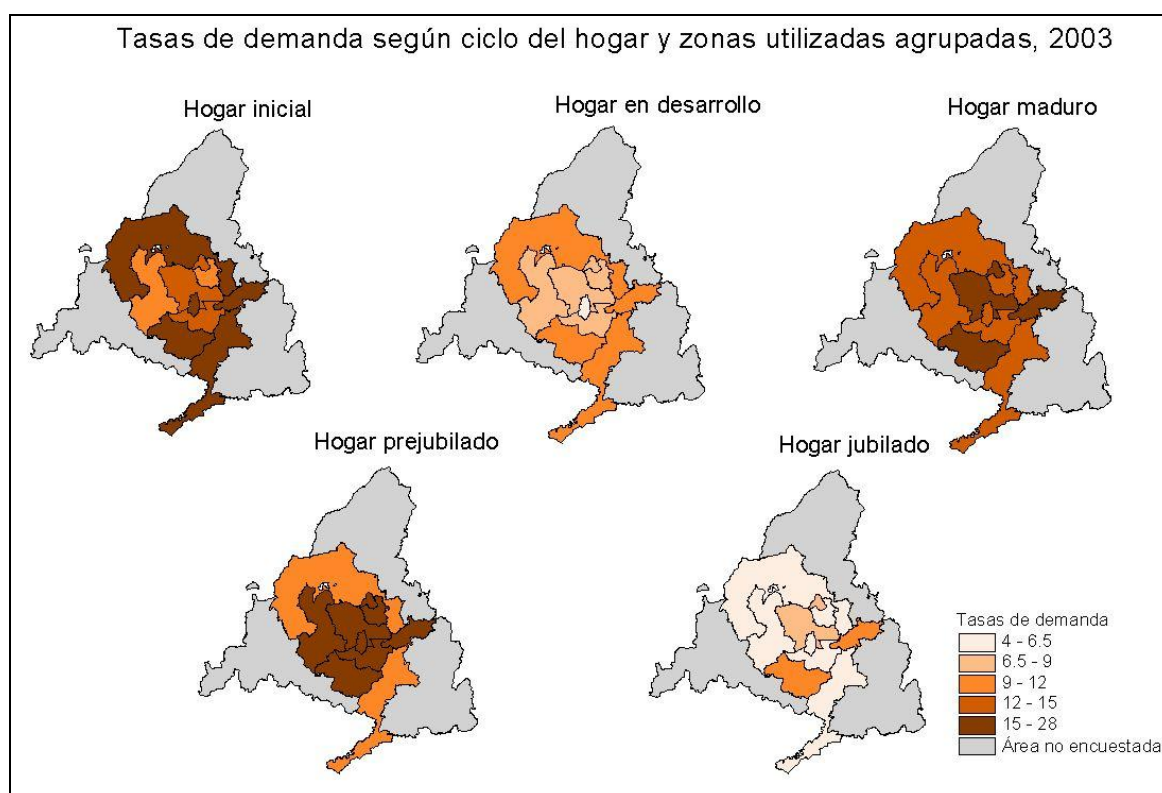
Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Tabla 19 Localización territorial de los hogares en sus distintas etapas dentro del ciclo del hogar.

Zonas	Hogar inicial	Hogar en desarrollo	Hogar Maduro	Hogar Prejubilado	Hogar Jubilado	Total
Almendra	21	17	19	18	24	20
Perif NO	10	11	14	17	16	14
Perif SE	19	24	21	26	33	26
Corona SE	32	28	29	26	16	25
Corona NO	10	11	11	8	6	9
Area tensión	7	9	6	5	4	6
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Mapa 1 Tasas de demanda según ciclo del hogar en la Comunidad de Madrid según zonas de la encuesta agrupadas, 2003



Por zonas, en la Almendra Central las etapas con tasas mayores de hogares que residen en esta zona, son la inicial y la de jubilados. En la Periferia Noroeste residen en mayor medida hogares ya en sus etapas finales, prejubilados y jubilados. Lo mismo sucede con la

Periferia Sureste. Sin embargo en la Corona Sureste se asientan más hogares jóvenes en sus etapas iniciales o de formación y va descendiendo la proporción a medida que van haciéndose mayores. En la Corona Noroeste las pautas son similares pero hay una mayor proporción de hogares ya en desarrollo o maduros que iniciales, mientras que en el Sureste esto no sucede.

Ante estos datos podemos concluir que los hogares en sus etapas iniciales y de formación se localizan sobre todo en la Almendra Central y en la Corona Metropolitana. En las siguientes etapas se van localizando sobre todo en las Coronas y las Periferias y ya en la etapa final de jubilación en su mayor parte residen dentro de los límites del municipio de Madrid.

Valoración de la vivienda

En general, cuando se trata de evaluar positivamente los elementos de las viviendas que se habitan, el más nombrado en la Encuesta ha sido las buenas comunicaciones, seguido por la localización, el tamaño, la oferta de servicios y comercio y la luz. Los menos nombrados son los equipamientos para los niños, la seguridad y tener amigos cerca.

La valoración de la zona no parece que pase por la relación de la misma con la cercanía al trabajo, como es frecuente pensar. Por el contrario se valoran las buenas comunicaciones que permiten residir lejos del trabajo, y más en los últimos años en que es más frecuente la movilidad en el empleo.

A pesar de que casi la mitad de los hogares madrileños reside cerca de sus familias este elemento no es de los más nombrados aunque se sitúa por encima de vivir cerca de los amigos y otros muchos tales como los equipamientos de la vivienda, las vistas, el precio, la costumbre, etc. En definitiva, lo que más valoran positivamente los madrileños de sus viviendas son las buenas comunicaciones y la localización de las mismas.

Tabla 20 Valoración positiva de las viviendas en cada uno de las etapas del ciclo del hogar.

Positivo	Hogar inicial	Hogar en desarrollo	Hogar Maduro	Hogar Prejubilado	Hogar Jubilado	Total
Precio	21	13	10	10	9	12
Tamaño	30	29	29	28	27	29
Distribución	17	19	18	18	20	19
Luz	23	24	24	26	25	25
Vistas	9	11	11	11	11	10
Equipamiento edificio	12	12	11	9	8	10
Equipamientos niño	6	8	4	4	3	5
Oferta servicios /comercio	22	22	24	27	28	25
Localización	36	35	37	37	37	36
Buenas comunicaciones	41	43	44	48	47	45
Proximidad trabajo	16	16	14	10	7	12
Buen ambiente barrio	19	19	21	22	22	20
Seguridad	6	7	6	6	5	6
Estar cerca familia	14	13	11	12	14	13
Tener amigos cerca	7	6	7	6	6	6
Costumbre	3	5	8	10	14	9
Otros motivos	3	4	4	3	3	3

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Tabla 21 Valoración negativa de las viviendas en cada una de las etapas del ciclo del hogar.

Negativo	Hogar inicial	Hogar en desarrollo	Hogar Maduro	Hogar Prejubilado	Hogar Jubilado	Total
Precio	31	25	20	18	15	21
Tamaño	22	21	20	18	18	19
Distribución	12	10	9	10	9	10
Luz	11	9	9	8	9	9
Vistas	18	14	16	16	16	16
Equipamiento edificio	24	22	21	25	27	24
Equipamientos niño	13	15	12	11	10	12
Falta Servicios/comercio	16	19	17	16	16	17
Localización	11	11	10	8	9	10
Buenas comunicaciones	14	17	15	15	15	15
Proximidad trabajo	16	14	13	9	5	11
Buen ambiente barrio	13	16	17	19	21	18
Seguridad	29	35	39	44	49	40
Estar cerca familia	11	11	12	10	9	10
Tener amigos cerca	3	3	2	2	2	2
Costumbre	2	2	2	1	2	2
Otros motivos	16	21	25	27	28	24

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Pero existen diferencias en la valoración de las viviendas a lo largo del ciclo del hogar. Los que más hincapié hacen en valorar las buenas comunicaciones son los hogares de edad más avanzada como los prejubilados y jubilados. En cuanto a la localización apenas existen

diferencias y se evalúa positivamente en similar medida. El tamaño está más apreciado en los hogares jóvenes que en los mayores y por el contrario la oferta de servicios y comercio se valora más a medida que avanzamos en la edad.

Por el contrario los elementos que se han nombrado más a la hora de hacer una valoración negativa han sido la seguridad, los equipamientos del edificio y el precio. Este último elemento parece que cobra mayor importancia en los hogares más jóvenes ya que son los que se encuentran con más dificultades a la hora de hacer frente al pago de las viviendas. En cambio con la seguridad sucede todo lo contrario, y parece que es algo que preocupa más a los hogares a medida que se hacen mayores.

2.3 La población inmigrante y sus condiciones residenciales

En la Comunidad de Madrid la mayor parte de los hogares tienen nacionalidad española. Aún así, el número de hogares inmigrantes ha tenido un crecimiento vertiginoso en los últimos años. La Encuesta de Demanda recoge este fenómeno. Según sus datos, el 5,1% de los hogares de la región están formados por extranjeros y otro 5,5% eran hogares mixtos, compuestos de españoles y extranjeros. Hay que tener en cuenta que estos datos se refieren al año 2003. El Censo recogía en el año 2001 unos porcentajes inferiores, del 3,7 % en el caso de los hogares mixtos y de casi el 3,8% en el caso de hogares compuestos todos por extranjeros. La diferencia de las fechas de la toma de los datos podría explicar su no coincidencia, aunque también es posible que la Encuesta haya recogido el crecimiento del fenómeno que otras fuentes como el Padrón Municipal parecen señalar. En cualquier caso es evidente que la importancia creciente de estos grupos nos obliga a hacer un intento por comprender mejor su comportamiento y las estrategias residenciales que están desarrollando, y la Encuesta parece ser una fuente adecuada para hacer un primer intento.

Existen elementos que definen a estos grupos, sus necesidades y las problemáticas a las que se enfrentan. Para acercarnos a esta realidad se va a tratar de definir, en primer lugar, las características más relevantes de los hogares formados por inmigrantes.

Uno de los rasgos que más destacan es el hecho de que los hogares de extranjeros tienen un tamaño medio superior al de los españoles. Este hecho queda constatado con los

resultados de la Encuesta. Los hogares extranjeros tienen un tamaño del hogar de 3,9 personas por hogar, los mixtos de 3,7 y los hogares formados solo por españoles de 2,9. Esta realidad también puede analizarse a través de la distribución de hogares en relación con el número de miembros y la nacionalidad de los mismos, en donde se observa que hay una tendencia inversa entre hogares de españoles y de inmigrantes. El punto de inflexión lo encontramos en los hogares de 4 miembros. Hasta este punto es mayor la proporción de hogares españoles que de hogares extranjeros o mixtos. Sin embargo a partir de este punto la situación se invierte.

Tabla 22 Número de miembros del hogar según la nacionalidad de los mismos.

Personas en la vivienda	Hogares extranjeros	Hogares españoles	Hogares mixtos	Total
Una	7	13	--	12
Dos	15	30	22	29
Tres	19	24	27	24
Cuatro	25	24	25	24
Cinco	16	7	16	8
Seis	11	2	6	2
Siete	4	0	3	1
Ocho	2	0	1	0
Nueve	1	0	0	0
Diez	0	0	--	0
Once	0	--	--	0
Total	100	100	100	100
Tamaño Medio Hogar	3,9	2,9	3,7	3,0

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

La diferencia en cuanto al tipo de hogar que forman es muy llamativa, y ya ha sido comentada en otro apartado anterior. En el caso de los españoles la mayor parte de los hogares están compuestos de una pareja e hijos o una pareja sin hijos. En el caso de los extranjeros y de los hogares mixtos hay una buena parte de hogares formados por dos o más familias, personas emparentadas que no forman familias, personas no emparentadas, pareja con hijos y otros familiares o monoparentales con otros familiares. Estos tipos de hogares que entre los españoles siguen siendo poco frecuentes, en el caso de los inmigrantes suponen en su conjunto más de la mitad de los mismos.

Esta realidad constituida por sistemas de convivencia complejos tiene que ver básicamente con la todavía poca madurez del fenómeno de la inmigración en nuestro país. El desarrollo de estrategias migratorias irá desarrollando los sistemas familiares tradicionales, aunque siempre se mantendrá algunos sistemas en los que se produzca la convivencia de varios núcleos familiares, o de familiares en un núcleo familiar. Las estrategias de solidaridad entre los inmigrantes son muy fuertes y responden a la existencia de redes que permiten el desarrollo del proceso migratorio.

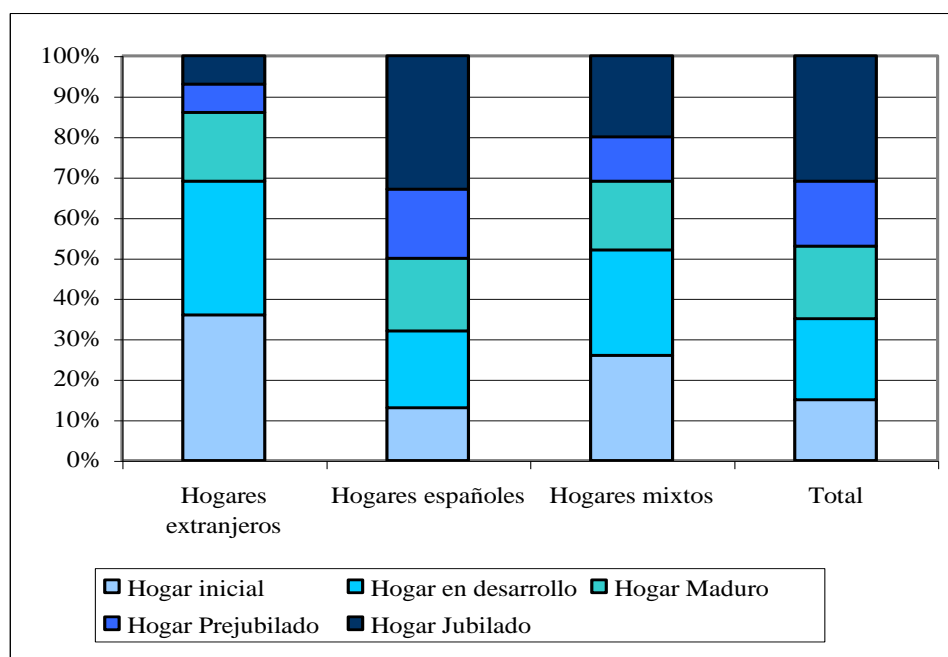
Tabla 23 Tipo de hogar según la nacionalidad.

Tipo de Hogar	Hogares extranjeros	Hogares españoles	Hogares mixtos	Total
Una pareja sin hijos	11	26	13	24
Una pareja e hijos	31	52	41	51
Madre o padre e hijos	7	10	6	9
Pareja, hijos y otros familiares	9	3	6	3
Madre o padre, hijos y otros familiares	6	2	4	2
Dos o mas familias	13	0	4	1
No forman familia, aunque están emparentados	9	2	5	3
No están emparentados	9	2	11	3
Otras situaciones	4	1	8	2
Ns/Nc	1	1	2	1
Total	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

También encontramos diferencias respecto a las etapas del ciclo del hogar. En el caso de los inmigrantes hay una concentración importante en las etapas inicial o en formación y en desarrollo. Los porcentajes van disminuyendo a medida que aumentamos en edad. Esto responde a que la mayor parte de la inmigración viene a buscar un empleo, y suelen venir personas jóvenes, de entre 25 y 35 años.

Gráfico 5 Ciclo del hogar según la nacionalidad de sus miembros.



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

El hecho de que en los hogares mixtos haya un aumento de la proporción al llegar a los hogares jubilados seguramente se explica por los hogares de jubilados españoles que contratan a una persona de servicio extranjera en régimen interno, de manera que esta persona pasaría a formar parte de este hogar.

En cuanto a la actividad del cabeza de familia en el caso de los inmigrantes y de los hogares mixtos hay un porcentaje elevadísimo de trabajadores, muy superior al de los hogares españoles. También es mayor el porcentaje de parados que han trabajado anteriormente o que están buscando su primer empleo y de estudiantes. Es muy inferior la tasa de jubilados o pensionistas.

Y para finalizar con el perfil de los hogares de inmigrantes señalar que dentro de las distintas categorías de condición socioeconómica las categorías predominantes son las de Operarios cualificados y especializados no agrarios y personal de servicio. En ambas categorías tienen tasas muy superiores a la media y entre ambas representan casi el 70%.

Tabla 24 Actividad del cabeza de familia según la nacionalidad de los miembros del hogar.

Actividad	Hogares extranjeros	Hogares españoles	Hogares mixtos	Total
Trabaja	81	58	74	60
En paro, habiendo trabajado antes	7	3	5	3
En paro, buscando primer empleo	1	0	0	0
Jubilado o pensionista	6	35	17	33
Estudiante	3	1	2	1
Otras situaciones	1	2	1	2
Ns/Nc	1	1	1	1
Total	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Las condiciones residenciales

Los hogares de inmigrantes tienen unas características muy peculiares, diferenciadas de las de los hogares españoles y esto se traduce en unas condiciones residenciales también bastante específicas.

En primer lugar, tienen una tasa por debajo de la media de hogares que residen en viviendas nuevas y algo menor en el caso de viviendas de segunda mano en buen estado. Sin embargo, la probabilidad de que residan en viviendas de segunda mano que necesitan reformas se sitúan por encima de la media, tanto en el caso de los hogares de extranjeros como de los hogares mixtos. Aunque hay que indicar que la mayoría residen en vivienda nuevas o en viviendas de segunda mano que se encuentran en mal estado.

Además estos hogares, debido a su condición de transitoriedad en muchos casos y a la escasez de recursos con los que poder hacer frente a la compra de una vivienda tienen una tasa muy elevada de alquiler, y a nuestro juicio esta es una de las cuestiones claves que definen de manera más decisiva la realidad residencial de la población inmigrante extranjera que reside actualmente en la Comunidad de Madrid.

En el caso de los hogares extranjeros la tasa de alquiler es elevadísima, y en el de los hogares mixtos, aunque no es tan alta, se sitúa también bastante por encima de la media de los hogares que residen en la Comunidad de Madrid. En propiedad pagada apenas

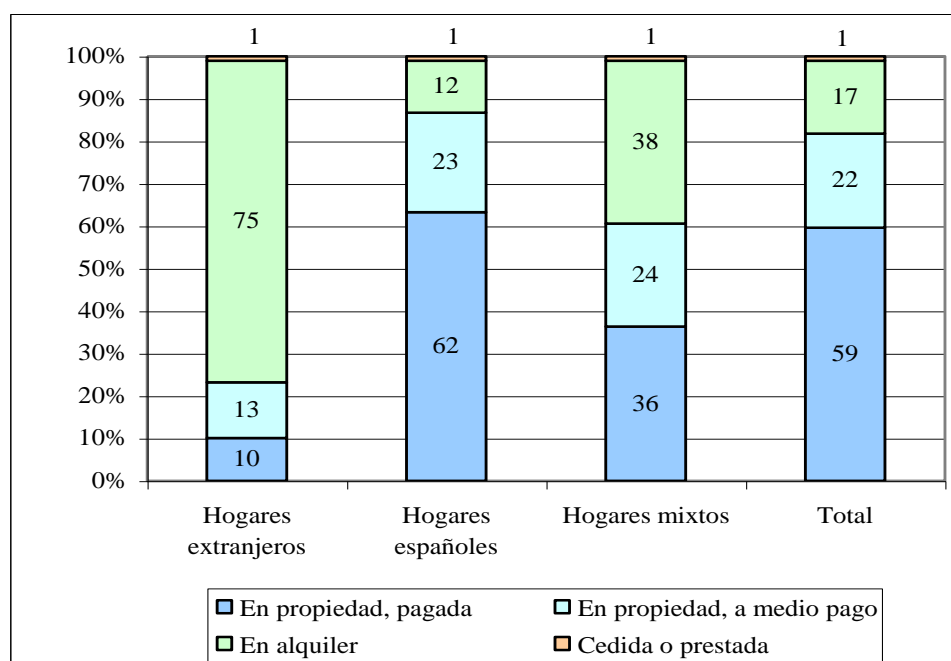
encontramos un 10% y en estos casos seguramente se trate de extranjeros que no pertenecen al grupo de inmigración económica.

Tabla 25 Tipo de vivienda según la nacionalidad de los hogares que residen en ella.

Tipo de vivienda	Hogares extranjeros	Hogares españoles	Hogares mixtos	Total
Nueva	8	13	13	13
Segunda mano en buen estado	67	70	61	69
Segunda mano para reformar	22	16	25	16
Otras situaciones	2	1	1	1
Ns/Nc	1	0	1	0
Total	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Gráfico 6 Régimen de tenencia de las viviendas según la nacionalidad de los miembros del hogar.



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

La escasez de viviendas en alquiler y su elevado precio está provocando que crezcan las dificultades para que estos grupos solucionen sus necesidades de vivienda. Además, estos aprietos hacen que en muchos casos sea obligatorio recurrir a la masificación de las viviendas que al final se consiguen en alquiler, produciendo situaciones de hacinamiento que ya se encontraban casi olvidadas en nuestro país.

Una de los problemas fundamentales de las condiciones residenciales de estos grupos, además de habitar en mayor medida viviendas que no se encuentran en buen estado y de poder acceder en muchos casos únicamente a viviendas en alquiler en una estructura residencial como es la madrileña con escasa oferta de este tipo, es el hecho de que teniendo un tamaño medio superior al de los hogares españoles en general habitan viviendas más pequeñas y con un número menor de dormitorios. Esto les lleva a vivir en situaciones de hacinamiento, viéndose obligados por los elevados precios a compartir una misma vivienda por más de un núcleo familiar como veíamos en el análisis de los hogares de estos grupos. El número medio de dormitorios en los hogares extranjeros es inferior que el resto, a pesar de que tienen un tamaño de hogar superior.

Tabla 26 Número de dormitorios de las viviendas según la nacionalidad de los hogares que las habitan.

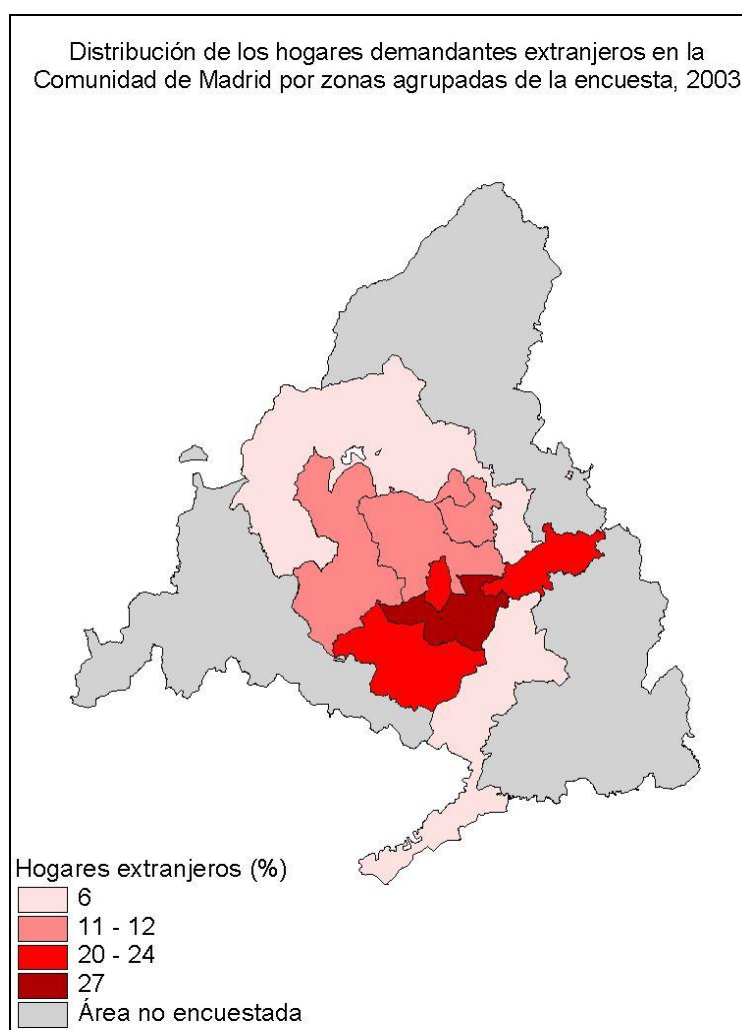
Nº Dormitorios	Hogares extranjeros	Hogares españoles	Hogares mixtos	Total
Uno	8	3	6	3
Dos	25	18	22	19
Tres	57	61	52	60
Cuatro	9	15	16	15
Cinco	1	2	3	2
Seis o más	1	1	1	1
Ns/Nc	0	0	0	0
Total	100	100	100	100
Media	3,10	3,17	3,20	3,17

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Respecto a la localización territorial de estos hogares es en la Almendra Central, la Periferia Sureste del Municipio de Madrid, y la Corona Noroeste en donde es mayor la proporción. Dentro de la capital, los precios y la oferta de vivienda en alquiler son los factores determinantes.

En la Almendra es donde se localiza la mayor parte de la oferta de vivienda en alquiler, y en la Periferia Sureste los precios son más asequibles que en la Periferia Noroeste. Respecto a la Corona Metropolitana en el Noroeste es habitual encontrar grupos de inmigrantes que se dedican al servicio doméstico y a la jardinería. En esta zona se encuentra una parte importante de hogares que requieren este tipo de servicios.

Mapa 2 Distribución de los hogares extranjeros demandantes de vivienda en la Comunidad de Madrid por zonas agrupadas en la encuesta, 2003



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Tabla 27 Localización territorial de los hogares según la nacionalidad de sus miembros.

Zonas	Hogares extranjeros	Hogares españoles	Hogares mixtos	Total
Almendra	24	20	32	20
Perif NO	12	14	11	14
Perif SE	27	26	14	25
Corona SE	20	25	17	25
Corona NO	11	9	10	9
Area tensión	6	6	17	7
Total	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Por último, respecto al tipo de vivienda que habitan, casi exclusivamente se encuentran en pisos normales, especialmente en manzana cerrada seguido de los pisos en bloque aislado. En pisos en urbanización o en unifamiliares apenas se encuentran hogares de extranjeros. En el caso de los hogares mixtos, el hecho de que la tasa de los que residen en este tipo de viviendas sea más elevada está vinculado al servicio doméstico de inmigrantes que residen en las viviendas en las que trabajan.

Tabla 28 Tipología edificatoria de las viviendas según la nacionalidad de sus ocupantes.

Tipología edificatoria	Hogares extranjeros	Hogares españoles	Hogares mixtos	Total
Unifamiliar aislado en urbanización	1	2	2	2
Unifamiliar adosado en urbanización	1	5	4	5
P. duplex en bloque aislado	--	0	--	0
P. normal en bloque aislado	17	16	13	16
P. duplex en urbanización	0	0	0	0
P. normal en urbanización	5	9	6	8
P. duplex en manzana cerrada	0	0	0	0
P. normal en manzana cerrada	75	69	74	69
Total	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

2.4 La vivienda en alquiler

En un apartado anterior ya se señaló la relación que parecía existir entre el ciclo del hogar y el régimen de tenencia al que se accedía. Parece existir una clara predisposición a que los hogares que inician su ciclo lo hagan a través del alquiler. La tasa de alquiler de estos hogares es de casi el 40%. Según se avanza esta tasa va disminuyendo, e incluso en los hogares jubilados es más reducida que en los hogares prejubilados.

Esta realidad nos puede hacer pensar que existe un cierto ciclo en el acceso de los jóvenes a la vivienda, y que este comienza por el alquiler. Aunque en algunos casos es muy posible que se produzca una entrada directa a la propiedad, una gran parte de los jóvenes

inicia su proceso de emancipación alquilando una vivienda, y sólo pasan a la propiedad después de un período de tiempo que suele coincidir con la percepción de que se ha logrado estabilizar la situación personal. Para acceder a la propiedad es necesario percibir que se ha producido una estabilizada en el proyecto vital, y que vale la pena asumir los riesgos y el coste de ser propietarios.

Tabla 29 Tipo de hogar según el régimen de tenencia de las viviendas que habitan.

Tipo de hogar	En propiedad, pagada	En propiedad, a medio pago	En alquiler	Cedida o prestada	Otras situaciones	Ns/Nc	Total
Una pareja sin hijos	27	24	17	25	19	22	24
Una pareja e hijos	51	61	35	52	38	55	51
Madre o padre e hijos	11	6	10	10	12	8	9
Pareja, hijos y otros familiares	3	3	5	3	8	3	3
Madre o padre, hijos y otros familiares	2	1	4	1	2	4	2
Dos o mas familias	0	0	5	1	11	0	1
No forman familia, aunque están emparentados	3	1	6	4	4	1	3
No están emparentados	1	1	13	2	4	2	3
Otras situaciones	1	1	3	1	1	3	2
Ns/Nc	1	1	1	1	--	2	1
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Una segunda cuestión relacionada con este primer comentario, se refiere a la relación que se puede establecer entre régimen de tenencia y forma del hogar. Es evidente que esta cuestión se encuentra relacionada con la anterior, puesto que cada etapa se relaciona con una forma concreta. También aparece la relación entre formas de convivencia y situaciones sociales de inestabilidad. Por ejemplo, el alquiler tiene una tasa superior que la compra entre aquellos hogares que no forman una familia, estén o no emparentados entre si y en los hogares plurinucleares. Este tipo de hogares no suele emprender proyectos conjuntos de compra ya que lo normal es que se planteen la convivencia como algo temporal. En el caso de las familias monoparentales y extensas es mayor la tasa en el caso de la propiedad pero aún así el alquiler tiene una tasa por encima de la media.

El alquiler es un recurso más frecuente entre los hogares unipersonales y aquellos de más de cuatro miembros. Estos últimos abarcarían en buena medida aquellos compuestos por más de un núcleo familiar, o familias extensas, o en algunos casos a hogares que no forman familia.

Tabla 30 Actividad del cabeza de familia según el régimen de tenencia.

Actividad	En propiedad, pagada	En propiedad, a medio pago	En alquiler	Cedida o prestada	Otras situaciones	Ns/Nc	Total
Trabaja	48	84	71	66	59	60	60
En paro, habiendo trabajado antes	2	3	6	7	3	2	3
En paro, buscando primer empleo	0	0	0	1			0
Jubilado o pensionista	47	10	16	22	29	29	33
Estudiante	0	0	5	1	2	0	1
Otras situaciones	2	1	1	3	4	2	2
Ns/Nc	1	2	1	1	3	7	1
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Respecto a la actividad del cabeza de familia en alquiler la mayor parte son trabajadores. En todos los casos, a excepción de los jubilados la tasa de los que habitan en alquiler está por encima de la media de la Comunidad. Esta cuestión es muy nueva, y deberá ser comparada con el Censo, puesto que habitualmente se había relacionado la jubilación con una mayor tasa de alquiler. Posiblemente este cambio se habrá producido debido a los nuevos perfiles de los jubilados. Por decirlo de otra manera, los jubilados empiezan a ser la primer generación de propietarios en España.

Y por último, en cuanto a la condición socioeconómica, los grupos con tasas por encima de la media en el caso del alquiler son el personal de servicios, los profesionales de las fuerzas armadas, operarios sin especialización y profesionales, técnicos y asimilados por cuenta propia.

Las condiciones residenciales

En cuanto a las características de las viviendas alquiladas se trata en su mayor parte de viviendas en piso normal, especialmente en manzana cerrada. Apenas se encuentra alquiler en viviendas unifamiliares o en pisos en urbanización.

El 51% de las viviendas en alquiler tiene tres dormitorios, pero es en los casos de las viviendas de uno, dos y seis o más dormitorios en los que la tasa se sitúa por encima de la media.

Tabla 31 Tipología edificatoria de las viviendas según el régimen de tenencia en que se encuentran.

Tipología edificatoria	En propiedad, pagada	En propiedad, a medio pago	En alquiler	Cedida o prestada	Otras situaciones	Ns/Nc	Total
Unifamiliar aislado en urbanización	2	1	1	1	3	2	2
Unifamiliar adosado en urbanización	4	8	1	3	7	6	5
P. duplex en bloque aislado	0	0	0				0
P. normal en bloque aislado	17	14	16	11	12	20	16
P. duplex en urbanización	0	0	0				0
P. normal en urbanización	7	16	4	3	3	5	8
P. duplex en manzana cerrada	0	1	0	0		0	0
P. normal en manzana cerrada	70	59	77	82	74	66	69
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

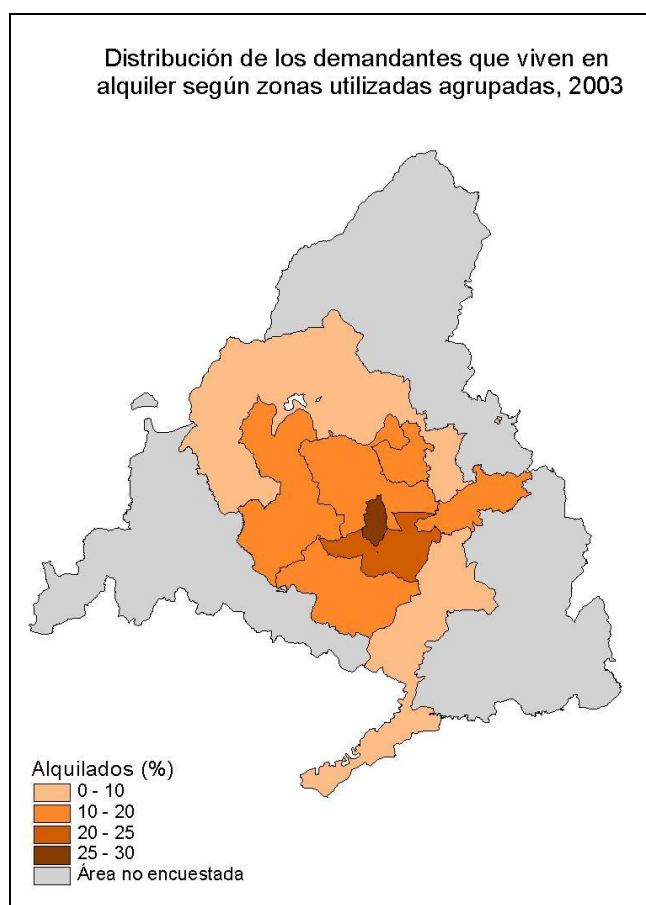
En cuanto a la localización de estas viviendas, se pueden encontrar fundamentalmente dentro del municipio de Madrid y dentro de este especialmente en la Almendra Central. En cuanto a la Corona Metropolitana es en el noroeste donde hay una tasa superior a la media de viviendas alquiladas.

Tabla 32 Localización de las viviendas en según el régimen de tenencia.

Zonas	En propiedad, pagada	En propiedad, a medio pago	En alquiler	Cedida o prestada	Otras situaciones	Ns/Nc	Total
Almendra	19	11	37	40	17	22	20
Perif NO	17	11	10	19	17	16	14
Perif SE	27	24	25	24	36	22	26
Corona SE	24	35	13	10	14	26	25
Corona NO	8	10	10	3	3	10	9
Area tensión	5	10	5	4	14	4	6
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Mapa 3 Distribución de los demandantes que viven en alquiler en la Comunidad de Madrid según zonas de la encuesta agrupadas, 2003



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Un aspecto que conviene destacar a la hora de caracterizar el parque de viviendas alquiladas es el hecho de que un 24% es vivienda de segunda mano para reformar. Este

porcentaje es muy elevado si tenemos en cuenta que para el conjunto del parque residencial de la Comunidad es del 16%. En cambio la tasa de vivienda nueva se sitúa por debajo de la media.

De cualquier modo la vivienda en alquiler en general es una vivienda joven, de construcción reciente (76%), pero aunque la tasa de viviendas de construcción no reciente en mal estado o ruinosas representa un total del 4,6% es superior a la tasa que representan este tipo de viviendas sobre el total del parque.

3.- LA DEMANDA DE VIVIENDAS

3.1. Evaluación de los demandantes de vivienda

A principios del presente año había en la Comunidad de Madrid una Demanda Activa que representaba una tasa del 10,6%, repartida entre una tasa de Demanda Activa Real Familiar del 4,4% e Individual, del 6,2%. Esta demanda detectada equivalía a un número aproximado de 178.572 hogares (actuales o futuros), de los cuales 74.046 se constituirían como demandantes familiares en su conjunto, y 104.526 como demandantes individuales.

Tabla 33 Estructura general de la demanda.

	Familiar	Individual	Total	Tasa demanda
Demanda Activa Total	74.046	104.526	178.572	10,6
<i>Demanda Potencial</i>	<i>10.239</i>	<i>10.576</i>	<i>20.815</i>	<i>1,2</i>
<i>Demanda Paralizada</i>	<i>55.641</i>	<i>55.847</i>	<i>111.488</i>	<i>6,7</i>

Fuente : Encuesta de Demanda, 2003.

Aunque no constituye el objeto de la Encuesta, se ha contabilizado la Demanda Potencial y la Demanda Paralizada, definidas ambas como hogares o individuos que mantienen el deseo de cambiarse de vivienda, aunque su proyecto no tiene actualmente ningún plazo. Tal vez, la demanda más cercana en tiempo sea la Potencial, y la Demanda

Paralizada tenga mayor relación con la que en otras encuestas se ha denominado, demanda insatisfecha.

Respecto a la situación del año 1997, la Demanda Activa ha crecido en más de 1,2 puntos. Este incremento no se ha producido en la demanda familiar, aunque sí en la demanda individual. En 1997 la tasa de demanda familiar era del 5,4% y la de la demanda individual, del 4,2%. Hay que tener en cuenta que el ciclo económico e inmobiliario en estos dos años tenía características distintas. En 1997 se empezaba a vislumbrar los primeros indicios de una cierta recuperación económica y del sector inmobiliario. En la actualidad este ciclo se mantiene en un momento álgido, a pesar de lo cual empiezan a aparecer algunos síntomas de cierta paralización, que sin embargo, no están llegando todavía a los precios y a la producción de nuevas viviendas. La situación económica también es distinta, sobre todo en lo que respecta a los indicadores del mercado de trabajo, especialmente en lo que se refiere a los jóvenes.

Tabla 34 Evolución de la Demanda Activa (tasas), 1997 y 2003.

	1997	2003	Diferencia 2003-1997
Demanda Activa Familiar	5,4	4,4	-1,0
Demanda Activa Individual	4,2	6,2	2,0
<i>Demanda Activa Total</i>	<i>9,6</i>	<i>10,6</i>	<i>1</i>

Fuente : Encuestas de Demanda, 1997 y 2003.

Hay que tener siempre en cuenta que la demanda activa se refiere al conjunto de personas que tienen decidido cambiar de vivienda en los próximos dos años. No todos estos demandantes se encuentran actualmente en el mercado residencial.

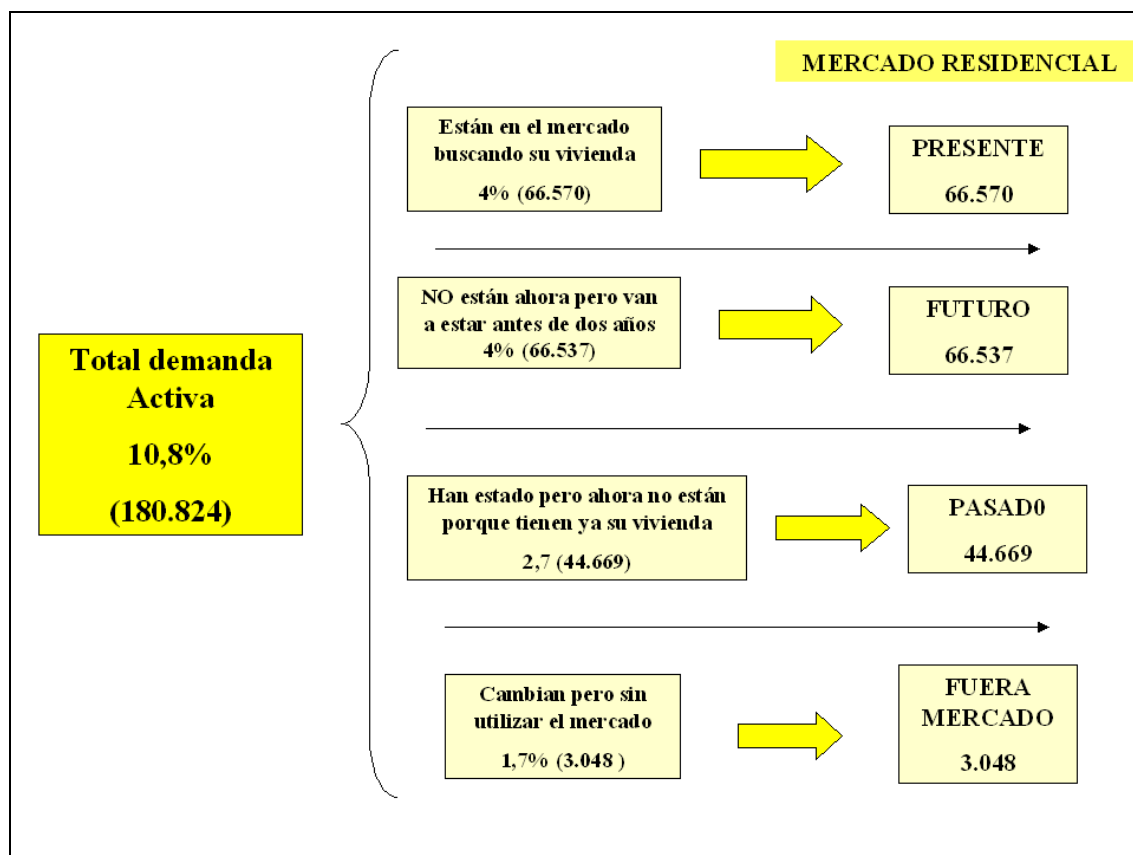
El concepto de demanda que se está utilizando no se refiere exclusivamente a las personas y hogares que están ya presentes en el mercado residencial. El concepto es más complejo, pues incluye dos categorías que en otras Encuestas no son consideradas como demandantes. El primer grupo estaría formado por el conjunto de personas que tienen decidido cambiar de vivienda en los próximos dos años, pero que no han iniciado su salida al mercado residencial; y el segundo, a todas las personas y familias que no han cambiado de vivienda pero que sin embargo ya han salido al mercado y la han encontrado.

El deseo y la intención de movilidad residencial fue expresado en el momento de la realización de la Encuesta por el 10,6% de los hogares, ya fuera a través de la demanda familiar activa, como a través de la demanda individual. Si se tiene en cuenta que en realidad se está formulando la intención de movilidad en un período aproximado de dos años, el resultado se podría dividir entre dos, con lo que se obtendría una tasa de demanda en torno al 5,3% anual.

Dentro de este volumen global de hogares se podrían distinguir distintas situaciones en función de su relación con el mercado de la vivienda, que es al final el elemento clave que nos permite definir el propio concepto de demanda:

Los hogares que estaban buscando una vivienda de manera activa en el momento de la Encuesta, son aproximadamente unos 66.000 hogares, lo que representa una tasa aproximada del 4%. Estos son los hogares que actualmente están en el mercado.

Cuadro 3 Distribución de la demanda activa respecto al mercado residencial actual



Aunque están en estos momentos en el mercado residencial, habría otro volumen aproximado de 66.000 hogares que lo van a estar próximamente. Es decir, ahora no han empezado a buscar ninguna vivienda pero lo van a hacer en un plazo siempre inferior a los dos años. Este grupo, junto al anterior, constituye el grueso de los demandantes de vivienda.

El siguiente grupo estaría constituido por todos los hogares que van a cambiar de vivienda en los próximos dos años, han estado en el mercado pero ahora ya no lo están. Tienen su vivienda contratada y están a la espera de que se la den para ocuparla. Este grupo es importante, en torno al 2,7% del total de los hogares.

Y por último, el grupo de hogares que van a cambiar de vivienda en los próximos dos años, aunque lo van a hacer sin utilizar los mecanismos del mercado, en torno al 1,7% de los hogares madrileños.

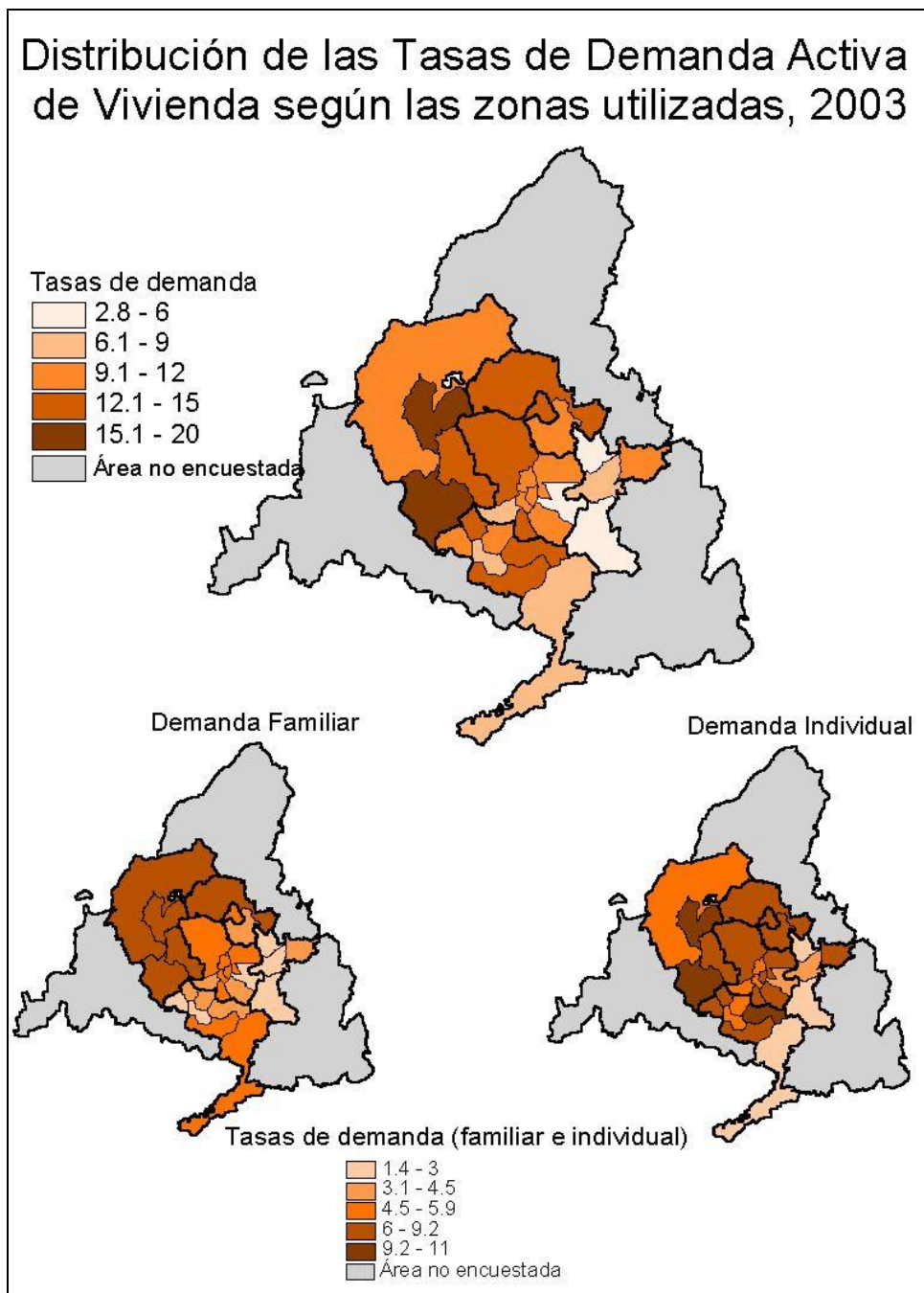
Del total de la demanda activa, la mayor parte se concentra en el Sureste de la región, tanto en la Periferia como en la Corona. Sin embargo es la zona Noroeste la que cuenta con tasas más elevadas de demanda dentro de su propia estructura de hogares.

Tabla 35 Tasa de demanda activa en las distintas zonas de la Comunidad y distribución territorial de la misma.

Zona	Tasa de demanda	Distribución de la demanda
Almendra Central	11,1	21
Periferia Noroeste	12,8	16
Periferia Sureste	9,9	23
Corona Sureste	10,3	23
Corona Noroeste	14,9	12
Área de Tensión	9,7	5
Total Comunidad	10,6	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Mapa 4 Localización de la Demanda Activa de viviendas en la Comunidad de Madrid según las zonas de la encuesta agrupadas, 2003



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

3.2 Demanda Familiar y Demanda Individual.

La tasa de Demanda Familiar activa es de 4,4% y la de Demanda Individual activa de 6,2%. Respecto a la distribución territorial de cada una de ellas de manera independiente nos encontramos con pautas similares a las que describíamos para la demanda activa en general.

De nuevo nos encontramos con que buena parte de la demanda se concentra en la zona Sureste. En ambos casos se reproduce este hecho. Sin embargo en el caso de la Demanda Familiar el peso recae en la Almendra Central mientras que en la Demanda Individual esta zona se sitúa por detrás de la Periferia y de la Corona de la zona Sureste.

En ambos casos tanto la Periferia como la Corona Noroeste son de las que cuentan con una tasa de demanda mayor. Pero en la Demanda Familiar la Almendra y el Área de Tensión también tienen tasas por encima de la media y en el caso de la Demanda Individual es en la Corona Sureste.

Así podemos matizar las tendencias generales afirmando que en la Almendra y en la zona de Tensión es mayor la Demanda Familiar mientras que en la Corona y en la Periferia Sureste lo que predomina es la Demanda Individual.

Tabla 36 Tasa de demanda activa familiar e individual y su distribución en el territorio.

ZONAS	FAMILIAR		INDIVIDUAL	
	TASA DE DEMANDA	DISTRIBUCIÓN DE LA DEMANDA	TASA DE DEMANDA	DISTRIBUCIÓN DE LA DEMANDA
Almendra Central	6	25	5	18
Periferia Noroeste	5	15	7	17
Periferia Sureste	4	22	5	21
Corona Sureste	3	17	7	28
Corona Noroeste	7	13	8	12
Área de Tensión	6	8	4	4
Total Comunidad	4	100	6	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Demanda y ciclo familiar

La Demanda Individual y familiar tienen pautas muy diferenciadas si analizamos el tipo de hogar en que se origina en relación a la etapa del ciclo del hogar en el que se encuentre.

La Demanda Individual suele tener lugar en hogares prejubilados y maduros mientras que la Demanda Familiar es más común en los hogares iniciales y en desarrollo. Parece lógico si consideramos que la familia suele demandar vivienda de manera conjunta en las primeras etapas del ciclo que es cuando todavía los hijos, de haberlos, son todavía dependientes de los padres y es el momento en el que los hogares van transformando sus estructuras debido a que las familias van teniendo hijos, y demandan viviendas que se adapten a su nueva situación. En cambio la Demanda Individual que en muchos casos va ligada a los procesos de emancipación y a la desestructuración de las familias tiene lugar en etapas más avanzadas del ciclo familiar.

Tabla 37 Tasa de Demanda Familiar e individual en cada una de las etapas del ciclo del hogar y distribución de las mismas.

ZONAS	FAMILIAR		INDIVIDUAL	
	TASA DE DEMANDA	DISTRIBUCIÓN	TASA DE DEMANDA	DISTRIBUCIÓN
Hogar inicial	12	38	6	13
Hogar en desarrollo	7	29	3	10
Hogar maduro	4	17	10	27
Hogar prejubilado	3	9	12	32
Hogar jubilado	1	7	4	18
Total	5	100	6	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Demanda y condición social

Respecto a la condición social de los hogares no hay grandes diferencias entre la Demanda Individual y la Demanda Familiar. En líneas generales siguen las pautas que describíamos para la demanda activa en general, concentrándose en los grupos de trabajadores fundamentalmente, seguido de los jubilados y los parados que han trabajado anteriormente en ambos casos. Las tasas más elevadas de demanda en cada uno de los

grupos corresponden a los parados que han trabajado anteriormente, los estudiantes y los trabajadores con la particularidad de que en el caso de la Demanda Individual también está por encima de la media la tasa de demanda en los parados que buscan su primera vivienda.

Tabla 38 Tasa de Demanda Familiar e individual y distribución de la misma según la actividad del cabeza de familia.

ZONAS	FAMILIAR		INDIVIDUAL	
	TASA DE DEMANDA	DISTRIBUCIÓN	TASA DE DEMANDA	DISTRIBUCIÓN
Trabaja	6	84	7	69
En paro que ha trabajado antes	7	5	8	4
En paro buscando su primer empleo	4	0	8	0
Jubilado o pensionista	1	8	4	23
Estudiante	6	1	7	1
Otras	3	1	6	2
Ns/Nc	3	1	5	1
Total Comunidad	4	100	6	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

En el caso de la Demanda Familiar la concentración en el grupo de los trabajadores que en la Demanda Individual que tiene un peso mayor en los jubilados y pensionistas.

3.3 Demanda activa, demanda resuelta y demanda fuera de mercado

Ya hemos definido en que consiste cada uno de estos tipos de demanda pero conviene recordar que la demanda activa es aquella que piensa cambiar de vivienda en un plazo inferior a dos años y que todavía no la ha encontrado, que la demanda resuelta se refiere a los demandantes que ya han encontrado la vivienda y están esperando a que se la entreguen y la demanda fuera de mercado que sería la que piensa cambiarse a una vivienda sin comprarla ni alquilarla, bien porque sea la casa de algún familiar, una residencia, etc.

La demanda que más nos interesa es la demanda activa que es la que se encuentra en el mercado. La demanda resuelta ya se ha salido del mismo, y su interés básicamente reside en ver como han resuelto la búsqueda de su vivienda estos grupos para poder comparar los deseos que manifiestan los demandantes activos con la realidad con la que se encuentran los

demandantes que ya han adquirido una vivienda. Y finalmente la demanda fuera de mercado únicamente nos sirve para ver el perfil de los hogares o individuos en este grupo.

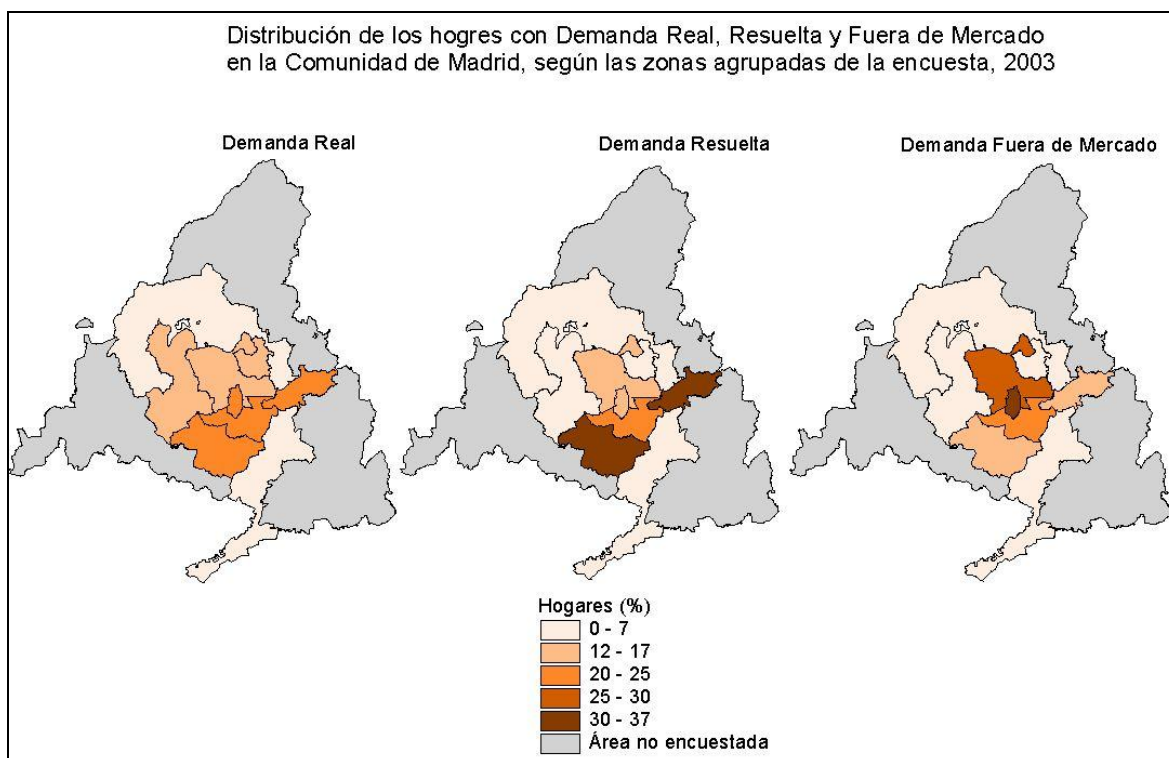
Tabla 39 Localización de la demanda resuelta, fuera de mercado y real dentro de las distintas zonas de la Comunidad de Madrid.

Zonas		TOTAL RESUELTA	TOTAL FUERA DE MERCADO	TOTAL REAL	TOTAL
Almendra	% col.	16	33	22	21
	% fila	19	3	79	100
Perif NO	% col.	12	27	17	16
	% fila	19	3	78	100
Perif SE	% col.	23	20	21	21
	% fila	27	2	72	100
Corona SE	% col.	37	17	20	24
	% fila	38	1	61	100
Corona NO	% col.	7	1	15	13
	% fila	14	0	86	100
Area tensión	% col.	6	2	5	5
	% fila	26	1	73	100
Total	% col.	100	100	100	100
	% fila	25	2	73	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Respecto a la localización territorial resulta muy interesante observar como en el caso de la demanda real, a pesar de concentrarse fundamentalmente en la zona sureste las zonas que concentran un porcentaje por encima de la media es la zona noroeste y la almendra central. Sin embargo en el caso de la demanda resuelta vemos como las zonas que acumulan un porcentaje por encima de la media son la periferia y corona sureste, especialmente esta última, y el área de tensión. La distribución territorial de la demanda fuera de mercado se localiza fundamentalmente en la Almendra central y en la Periferia Noroeste, seguida de la Periferia Sureste y su corona.

Mapa 5 Distribución de los hogares con Demanda Real, Resuelta y Fuera de Mercado en la Comunidad de Madrid, según las zonas agrupadas de la encuesta, 2003



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

En cada uno de los territorios, del total de la demanda detectada la mayor parte es demanda real, en menor medida demanda resuelta y casi inexistente la demanda fuera de mercado. En todos los territorios se reproduce esta pauta, con el matiz de que en la zona Sureste la concentración en demanda real es algo menor a favor de la demanda resuelta. Esto nos hace pensar que una parte de los hogares que en principio buscan sus viviendas en otras zonas acaban adquiriendo su vivienda en el Sureste.

Ciclo del hogar

En cuanto al ciclo del hogar las diferencias entre los distintos tipos de demanda son bastante ilustrativas también. En primer lugar se puede señalar que la mayor parte de la demanda se concentra en los hogares iniciales, maduros y prejubilados. Esto se reproduce

tanto en el caso de la demanda real y de la demanda resuelta, lo que nos anunciaría su enorme similitud.

Tabla 40 Tipo de demanda en cada etapa del ciclo del hogar.

Ciclo de hogar		TOTAL RESUELTA	TOTAL FUERA DE MERCADO	TOTAL REAL	TOTAL
Hogar inicial	% col.	16	11	26	23
	% fila	17	1	82	100
Hogar en desarrollo	% col.	15	11	18	18
	% fila	21	1	77	100
Hogar Maduro	% col.	23	23	23	23
	% fila	25	2	74	100
Hogar Prejubilado	% col.	30	21	20	23
	% fila	33	2	66	100
Hogar Jubilado	% col.	15	34	13	14
	% fila	28	4	68	100
Total	% col.	100	100	100	100
	% fila	25	2	74	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Sin embargo, en la demanda fuera de mercado el grupo que concentra la mayor parte de esta demanda es el de los jubilados. En los grupos más jóvenes es donde hay menos demanda de este tipo así que estos hogares se ven obligados a satisfacer sus necesidades dentro del mercado residencial.

En cuanto a la demanda real la mayor parte se encuentra en los hogares iniciales, seguido de los maduros y los prejubilados. La demanda ya resuelta se sitúa en mayor medida en los hogares prejubilados y maduros. El hecho de que sea más frecuente en los grupos de edad más avanzada la demanda resuelta que en la demanda real nos viene a indicar como son estos grupos los que tienen una mayor capacidad real para adquirir una vivienda y resolver así sus necesidades.

Condición social

En general los grupos que concentran una mayor proporción de demanda en cuanto a la actividad del cabeza de familia son los trabajadores y en menor medida los jubilados y pensionistas y los parados que han trabajado anteriormente.

Tabla 41 Actividad del cabeza de familia en cada tipo de demanda.

Actividad		TOTAL RESUELTA	TOTAL FUERA DE MERCADO	TOTAL REAL	TOTAL
Trabaja	% col.	74	44	76	75
	% fila	24	1	75	100
En paro, habiendo trabajado antes	% col.	2	7	5	4
	% fila	12	3	85	100
En paro, buscando primer empleo	% col.	0	0	0	0
	% fila	11	0	89	100
Jubilado o pensionista	% col.	21	40	15	17
	% fila	31	4	65	100
Estudiante	% col.	0	5	2	1
	% fila	2	7	91	100
Otras situaciones	% col.	2	0	1	1
	% fila	31	0	69	100
Ns/Nc	% col.	1	3	1	1
	% fila	20	6	74	100
Total	% col.	100	100	100	100
	% fila	25	2	74	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

En relación a esta variable también existen diferencias reseñables entre los distintos tipos de demanda. En todos ellos el grupo que concentra la mayor proporción de demandantes es el de trabajadores, sin embargo en el caso de la demanda fuera de mercado el nivel de concentración es mucho menor a favor de grupos como son los parados que han trabajado anteriormente y los estudiantes.

En el caso de la demanda real es en el que más se concentra en el grupo de trabajadores. También es superior a la media el peso de los parados en general y de los estudiantes, mientras que en la demanda resuelta el peso de estos grupos está por debajo de la media. En este tipo de demanda, el grupo que destaca por tener un peso superior a la media es el de los jubilados y pensionistas.

4. LA DEMANDA FAMILIAR ACTIVA

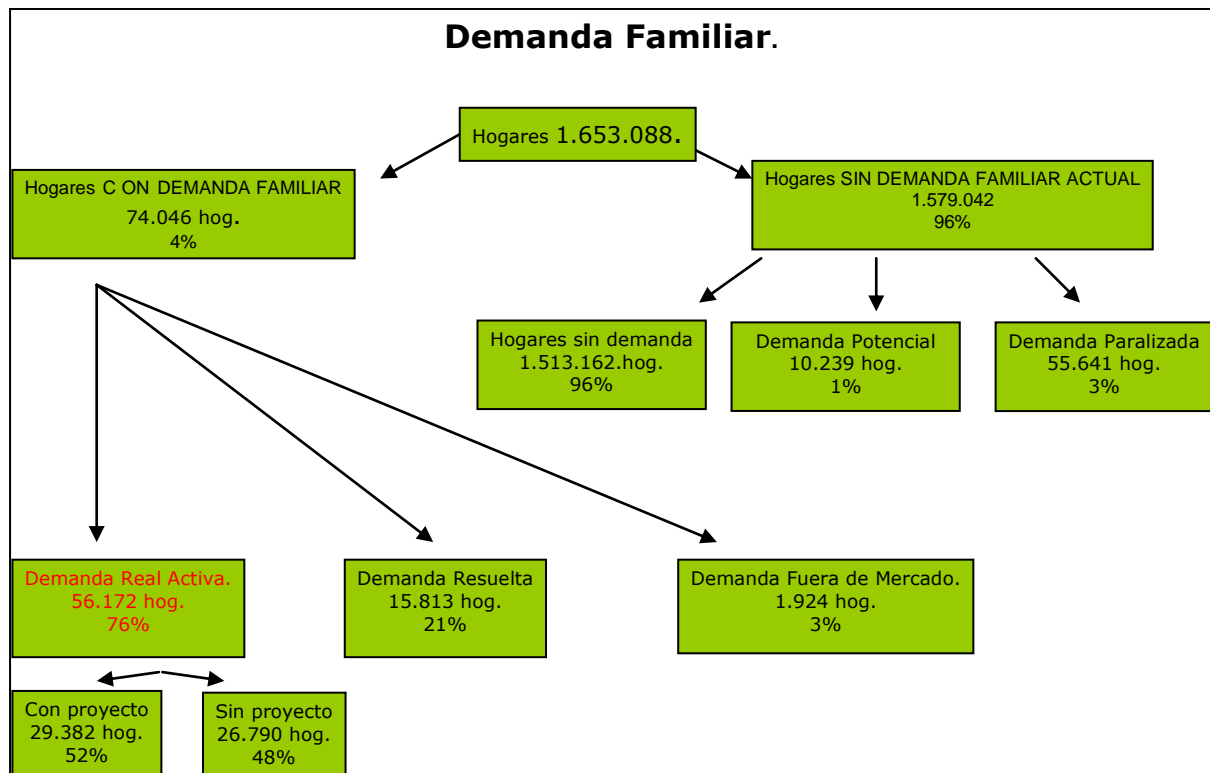
Aunque los datos del presente cuadro ya han sido comentados en capítulos precedentes del presente informe, conviene recordar que de todos los hogares con demanda de vivienda, en este apartado vamos a tratar aquellos hogares con demanda activa³.

Más concretamente la Demanda Familiar activa, de la que analizaremos especialmente las razones o los motivos por los que las familias piensan cambiarse de vivienda, las características del cambio residencial en conexión con el ciclo residencial. También, el régimen de tenencia y las particularidades físicas de la vivienda demanda, junto con el tipo de vivienda y el precio que están dispuestos a pagar los hogares por la misma. Por otro lado, estudiaremos las tácticas que usan las familias para realizar el cambio residencial, prestando especial interés a la forma en que pagan la vivienda y al esfuerzo de accesibilidad. Por último, vincularemos la localización de la demanda de vivienda con la localización de la futura vivienda.

Como se ha visto con anterioridad existen 74.046 de familias demandantes lo que viene a ser un 4,4% del total de la demanda. Gracias a la homogénea metodología de las Encuestas del 97 y la actual, vamos a poder realizar comparaciones entre ambos períodos,

³ Para ver las distintas definiciones de Demanda Familiar remitimos al lector a los primeros capítulos de este informe.

con lo que se enriquece el análisis enormemente al poder comparan la demanda de hace seis años en la Comunidad de Madrid, con la demanda actual.



4.1. Los motivos del cambio

La Demanda Familiar se agrupa de manera mayoritaria en dos grandes grupos que nos permiten conocer sus principales características:

La demanda de las familias parece responder a una lógica de mejora y adecuación residencial. Es decir, son hogares que generalmente ya están constituidos y “estables”, y que están buscando mejores localizaciones y entornos para su futura vivienda. Además de mejores cualidades de la misma y una mejor adecuación a las distintas etapas por las que

pasa la familia (mayor espacio por un aumento en el número de miembros de la familia, etc.)

Existe otro tipo de Demanda Familiar relacionada fundamentalmente con hogares iniciales que buscan estabilizar su situación en el mercado de la vivienda mediante el cambio de régimen, y que son familias que pretender pasar de una situación de alquiler a una de propiedad de la vivienda. Este tipo de motivos puede entenderse también como una demanda de mejora o adecuación residencial, aunque es muy importante considerar que sean precisamente los demandantes familiares los que haya escogido este modo de clasificar su motivo frente al anterior. Es decir, lo que ha primado en su decisión parece ser mucho más su deseo de acceso a la propiedad que el deseo de acceder a una vivienda que puede considerarse como más adecuada.

Estos motivos son los elementos configuradores de la Demanda Familiar de vivienda en la Comunidad de Madrid. En consecuencia, cuando hablemos de Demanda Familiar nos vamos a referir, salvo mención expresa, a las familias que buscan vivienda bien por mejora o adecuación residencial o bien para poder ser propietarios de su futura vivienda.

Tabla 42 Motivos de búsqueda de vivienda de la Demanda Familiar

<i>Motivos</i>	<i>%</i>
Emancipación	2
Ruptura/ Separación	1
Adecuación/ mejora residencial	50
Motivos laborales	1
Adecuación inferior	5
Necesitan vivienda propia	1
Para proximidad familiar	1
Para ser propietarios	30
Para resolver infravivienda	2

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Es interesante comentar, aunque sea brevemente, la aparición de casi un 5% de hogares con demanda familiar cuyo motivo ha sido encajado en el enunciado “Adecuación Inferior”. Esta cuestión merecería un seguimiento y análisis más detallado, porque en realidad las razones que podrían llevar a esta adecuación inferior podrían ser de muy

diverso orden. Interesa especialmente señalar aquellos casos en los que prima la movilidad para intentar hacer frente a un nivel de gasto que no se ha podido hacer frente. Es decir, se reduce el nivel para lograr la estabilidad económica del hogar.

El resto de motivos es muy reducido y poco significativo. Solo aparece un 2% de hogares que plantean la movilidad para intentar resolver un problema de infravivienda. Este tipo de razones debe ser muy importante en algunas poblaciones, como por ejemplo, la población inmigrante.

4. 2. Características del cambio residencial

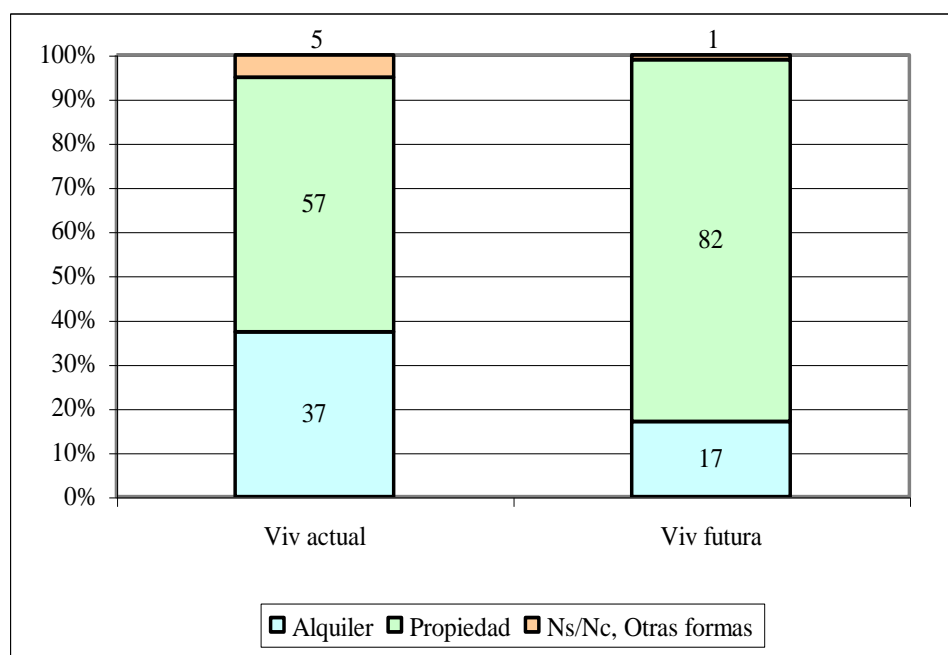
Vamos a intentar caracterizar el cambio residencial que desean hacer estos demandantes a través de su diferenciación entre los dos tipos de motivos. Es muy posible, o al menos algo de eso se debería detectar, que ambos motivos diseñen estrategias de movilidad y de acceso al mercado residencial completamente distintas.

El ciclo residencial de los demandantes por mejora o adecuación residencial

El régimen de tenencia mayoritario de las familias demandantes por mejora es la propiedad de su vivienda, aunque hay casi un 37% que viven en alquiler. Esta proporción baja hasta el 17% cuando se les pregunta a las familias demandantes por el régimen de tenencia de su futura vivienda. Es muy probable que muchas familias asocien motivos de mejora residencial con un cambio en el régimen de tenencia desde el alquiler hacia la propiedad, lo que nos haría pensar que en realidad el grueso de hogares que tratan de pasar desde el alquiler a la propiedad es en realidad bastante más grande que el que solo ha contestado como motivos del cambio el deseo de ser propietario. La proporción de familias demandantes que en el año 97 deseaba ser propietarias de su vivienda era muy parecida al 82% actual.

Es significativo e importante el que un 17% de los hogares que forman este tipo de demanda continúen en el alquiler, aunque intenten buscar una nueva vivienda más adecuada. Dentro de este caso podría haber un gran número de situaciones, desde los hogares que buscan mejores localizaciones o viviendas más grandes, hasta los que intentan salir del hacinamiento y la infravivienda, etc.

Gráfico 7 Ciclo del régimen de tenencia de la vivienda anterior, actual y futura, par a aquellos demandantes de adecuación o mejora residencial



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

En la demanda actual una significativa proporción de familias buscan viviendas que aún no han terminado de ser construidas o que están sobre plano. Muchas de estas familias demandantes compraron su vivienda anterior en el mercado de segunda mano, mientras que en la demanda actual la búsqueda de vivienda de segunda mano es mucho menor. No obstante existe un significativo 27% de familias que aún no tienen decidido la forma de búsqueda de la vivienda, y están dispuestos a comprar tanto vivienda de segunda mano, como vivienda nueva.

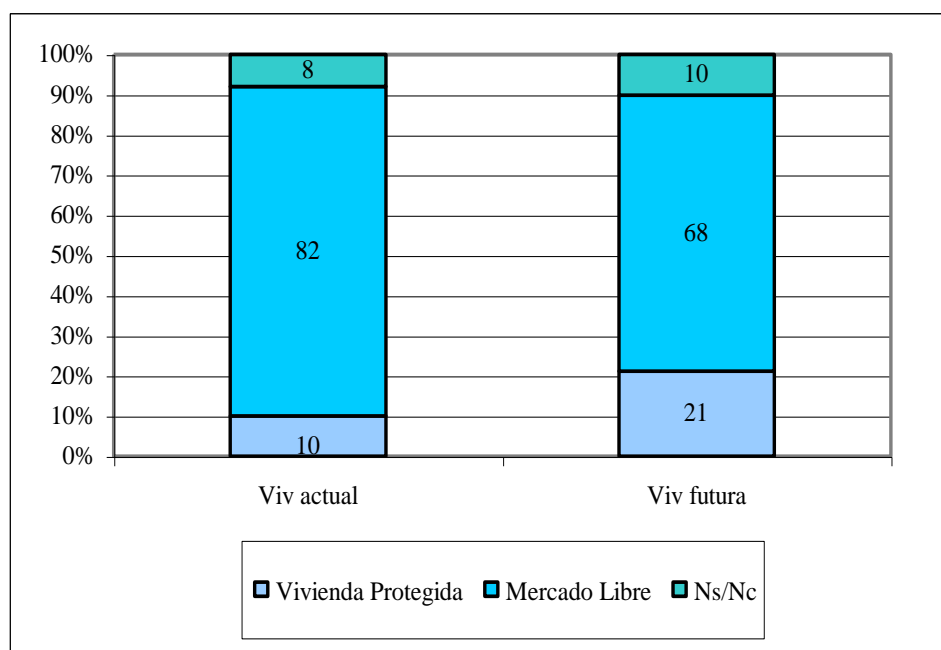
Tabla 43 Modo de búsqueda de la vivienda anterior y de la vivienda demanda

	Demanda por adecuación o mejora residencial	
	Viv anterior	Viv futura
En plano o construcción	9	22
Nueva, llave en mano	31	13
De segunda mano	60	33
Lo que salga	--	27

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

La tendencia que describe la Encuesta nos da una demanda que busca en mayor proporción viviendas en el mercado libre. Aunque existe un significativo 21% de familias que están buscando viviendas con algún tipo de protección.

Gráfico 8 Tipo de protección de la vivienda actual y de la vivienda demanda, para aquellos demandantes de adecuación o mejora residencial



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Lo relevante es la diferencia entre la proporción de viviendas que en la actualidad tienen algún tipo de protección (10%) y la proporción de viviendas que se demandan con algún tipo de protección (21%). Este dato, parece indicarnos que la mejora residencial también es contemplada por algunas familias a través de la obtención de viviendas de protección. En la Encuesta del año 97, la proporción de familias que deseaban acceder a la

vivienda demanda a través del mercado de vivienda libre era algo inferior a la actual (56%), y el acceso a viviendas con algún tipo de protección era ligeramente superior (27%).

Uno de los elementos que tiene mayor peso dentro de los motivos por mejora o adecuación residencial, es el espacio físico de la vivienda. Las familias demandan viviendas de mayor amplitud, con más metros cuadrados. Por ejemplo, un 22% de las familias demandantes viven en un vivienda inferior a los 50 m², mientras que tan solo un 2% demandan una vivienda de menos de 50 m². Por otro lado, existe un 16% de familias demandantes por adecuación o mejora, que residen en una vivienda de más de 91m². Sin embargo, más del doble demandan viviendas que superan dicha superficie. Un análisis más minucioso nos permitiría distinguir seguramente dos tipos de situaciones; la primera sería la de aquellas familias que viven casi en situaciones de hacinamiento físico y “psicológico” y demandan viviendas con más metros cuadrados. La segunda se daría en aquellas otras situaciones en que, pudiendo existir una situación de hacinamiento se está buscando con el cambio de vivienda no solo más espacio, sino posiblemente una tipología de vivienda de mayores cualidades, en zonas mas valoradas socialmente. Independientemente de este último comentario, no hay duda de que se demanda un vivienda mucho mayor que la vivienda en la que viven actualmente las familias demandantes.

Tabla 44 Superficie de la vivienda actual y de la vivienda demandada.

	Demanda por adecuación, mejora residencial	
	Viv actual	Viv futura
Hasta 50m ²	22	2
De 51 a 70 m ²	30	14
De 71 a 90 m ²	32	37
De 91 a 120 m ²	14	34
De 121 a 150 m ²	1	7
De 151 a 200 m ²	1	3
De 201 a 250 m ²	0	0
Mas de 250 m ²	--	0

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Otro elemento que refuerza la hipótesis de que las familias demandantes piden mayor espacio, es el número de habitaciones demandadas. Aunque la Encuesta solo nos da la posibilidad de comparar la vivienda anterior con la vivienda que van a demandar las

familias, los resultados son claros. Tan solo un 16 % de las familias demandan viviendas con dos o menos dormitorios, mientras que con anterioridad vivían en este tipo de viviendas el 40% de las familias.

Estos datos refuerzan la idea de que las familias demandan viviendas con mayor espacio tanto en superficie por metro cuadrado como en viviendas con mayor número de habitaciones. Curiosamente la Encuesta del 97 arroja datos muy similares en cuanto a la superficie, pero no así en cuanto al número de habitaciones demandadas, en el caso de la vivienda demandada existe un significativo 26% de familias que demandan viviendas de dos dormitorios, con lo que estamos hablando de una diferencia de más de 11 puntos porcentuales con respecto a la demanda actual.

Tabla 45 N° de habitaciones de la vivienda anterior y de la vivienda futura

	Demanda por adecuación o mejora residencial	
	Viv anterior	Viv futura
Uno	15	1
Dos	25	15
Tres	44	59
Cuatro	6	22
Cinco	3	3
Seis o más	3	0

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

La Encuesta nos permite saber el tiempo que hace que las familias llegaron a la vivienda anterior, para el caso de las familias demandantes existen dos modelos, Primero, tenemos casi un 30% de familias que llegaron hace más de 20 años a la vivienda anterior, evidentemente estamos hablando de familias que se corresponden con hogares “maduros”, “prejubilados” o “jubilados”, en este caso podemos aventurar que es muy posible que la demanda se identifique más con motivos de mejora de las cualidades de la vivienda o de la zona de residencia. El segundo modelo agrupa a otro 30% de las familias, en este caso estas familias declaran que llegaron hace menos de 5 años a la vivienda anterior, es muy probable que en su mayoría se correspondan con hogares iniciales y en desarrollo, pues es en estas fases del ciclo del hogar cuando se producen los mayores cambios en cuanto a la formación de la familia. En consecuencia, su demanda se centrara más en motivos de adecuación de la vivienda a las cambiantes necesidades familiares. Como veremos en el siguiente apartado,

los datos cambian mucho cuando la demanda se produce por motivos de cambio desde el alquiler hacia la propiedad.

El ciclo residencial de los demandantes por cambio de régimen de tenencia

Como es lógico la mayoría de estos demandantes viven actualmente en viviendas en alquiler, o en viviendas que posiblemente han sido cedidas por otros familiares, empresas, instituciones, etc. Todos ellos desean hacerse propietarios, por lo que el cambio de tenencia entre la vivienda actual y la vivienda demandada toma esta dirección

Tabla 46 Ciclo del régimen de tenencia de la vivienda anterior, actual y futura.

	Demanda por cambio de régimen	
	Viv actual	Viv futura
En alquiler	93	0
En propiedad	0	100
Ns.Nc, Otras formas de tenencia	7	0

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

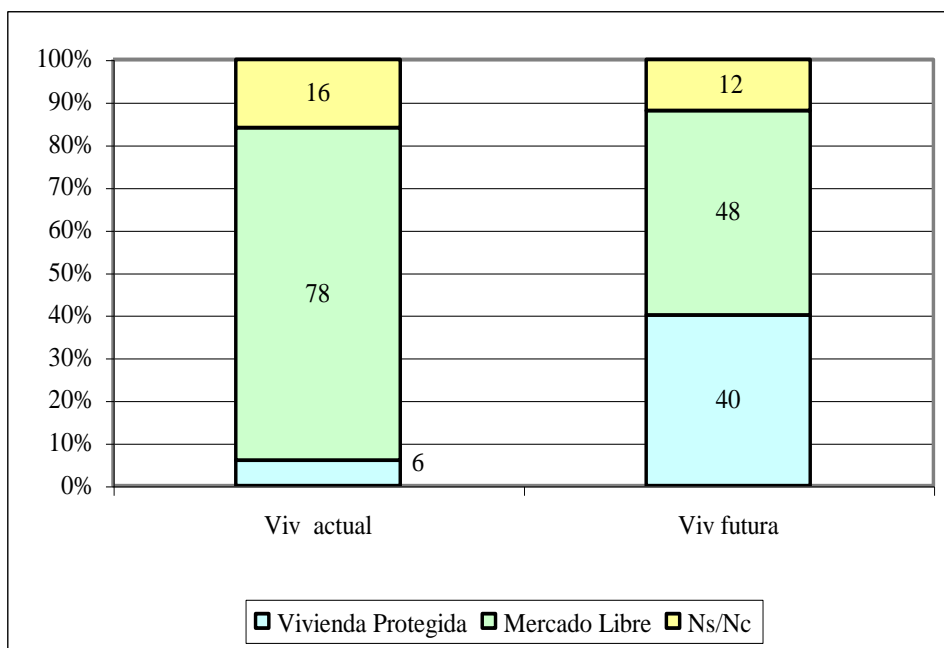
En este caso el análisis de la forma en la que compraron la vivienda actual, no se puede llevar a cabo puesto que estas familias como vimos en el párrafo anterior vivían de alquiler. No obstante, sí cabe señalar que la proporción de familias que tienen pensado comprar una vivienda nueva se reduce a la mitad, si la comparamos con la proporción de las familias que demandaban una nueva vivienda por motivos de mejora o adecuación residencial. El porcentaje de familias indecisas también se eleva diez puntos (del 33% para los demandantes por mejora, al 43% para las familias demandantes por cambio de régimen). De estos datos se puede deducir, siempre con las debidas precauciones, que las familias demandantes por cambio de régimen tienen un menor nivel de exigencia y menores posibilidades a la hora de solventar su demanda residencial.

Tabla 47 Modo de búsqueda de la vivienda demandada

	Viv futura
En plano o construcción	15
Nueva, llave en mano	7
De segunda mano	25
Lo que salga	43
Otras situaciones	3
Ns/Nc	7

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Gráfico 9 Tipo de protección de la vivienda actual y futura, para aquellos demandantes de cambio de régimen



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Es necesario tomar con precaución los datos que las familias en alquiler pueden ofrecernos sobre el tipo de protección de su vivienda actual. De hecho la proporción de familias que no saben o no pueden contestar a dicha pregunta se eleva a un abultado 16%. Sin embargo, es muy significativo e interesante que el 40% de las familias demandantes por cambio de régimen quieran acceder a una vivienda con algún tipo de protección, como vimos con anterioridad, dicho porcentaje se reduce a la mitad para las familias demandantes

por motivos de mejora. Nuevamente se vuelve a confirmar la idea de que existe un acceso diferenciado para un tipo de demanda u otro.

Las diferencias entre la superficie de la vivienda actual y la de la vivienda futura son significativas. Así un 17% de las familias están residiendo de alquiler en viviendas de menos de 50 m², mientras que para su futura vivienda tan solo un 2% de las familias desean una vivienda con dicha superficie. Esta tendencia se observa en el resto de las superficies: las familias desean viviendas más amplias, con mayor superficie que las viviendas en las que están alquiladas en la actualidad. Las diferencias entre las familias por mejora y aquellas otras familias cuyo motivo principal era el cambio de tenencia no son muy significativas, si bien es cierto que las primeras demandan viviendas algo mayores.

Tabla 48 Superficie de la vivienda actual y de la vivienda demandada

	Viv actual	Viv futura
Hasta 50 m ²	17	2
De 51 a 70 m ²	38	20
De 71 a 90 m ²	30	47
De 91 a 120 m ²	11	21
De 121 a 150 m ²	2	5
De 150 a 200 m ²	1	1
De 201 a 250 m ²	0	--
Mas de 250 m ²	0	0
Ns/Nc	--	2

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

El número de dormitorios es otro elemento relacionado con el espacio físico de la vivienda, los datos de la Encuesta vuelven a mostrar la confirmación de la idea de que las familias demandan viviendas de mayor amplitud con un mayor número de habitaciones que el de las viviendas en las que residen actualmente. Dicho fenómeno se da tanto en las familias demandantes por mejora o adecuación residencial como en las familias demandantes por cambio de tenencia de la vivienda.

Tabla 49 N° de dormitorios de la vivienda anterior y de la vivienda demandada

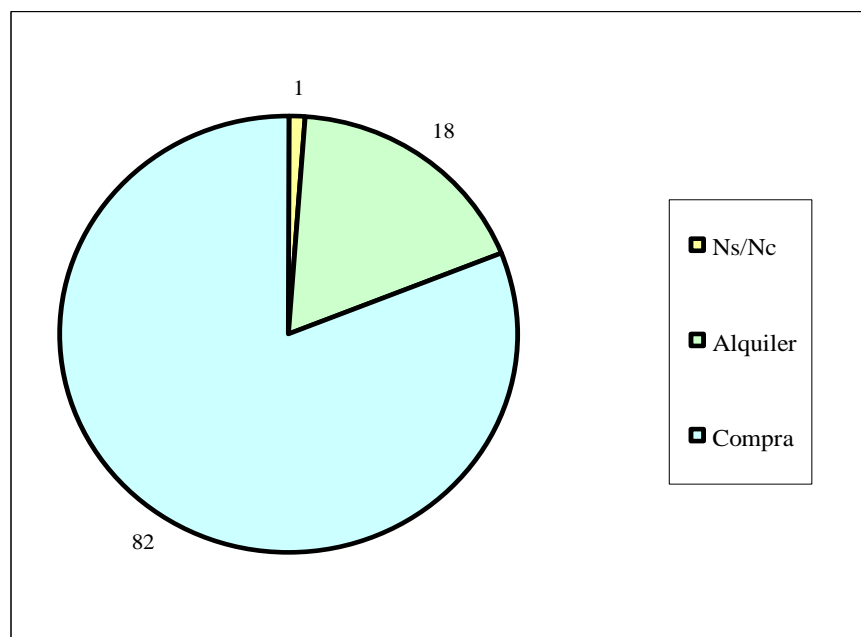
	Viv anterior	Viv futura
Uno	13	2
Dos	27	22
Tres	42	66
Cuatro	10	10
Cinco	3	--
Seis o más	1	--
Ns/Nc	5	--

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Por último, la Encuesta nos informa sobre el tiempo que lleva la familia demandante en la vivienda anterior, en este caso y a diferencia de las familias demandantes por mejora, casi la mitad de las familias demandantes lleva menos de cinco años residiendo en la vivienda anterior, frente al 20% de las familias demandantes por mejora, lo que nos indica lógicamente que se produce una mayor movilidad residencial de las familias demandantes que viven en alquiler.

4.3 La vivienda demandada

Las familias demandantes de vivienda optan mayoritariamente por la compra de la vivienda. De hecho ya hemos visto como uno de los motivos principales de la demanda de vivienda se produce por el cambio de régimen desde el alquiler hacia la propiedad. Por lo tanto, más del 80% de las familias demandantes tienen pensado comprar una vivienda. Como veremos más adelante las diferencias con la Demanda Individual no son muy significativas. No obstante, la proporción de demanda en alquiler es mayor en la Demanda Individual que en la Demanda Familiar.

Gráfico 10 Régimen de tenencia de la vivienda demandada, en la Demanda Familiar

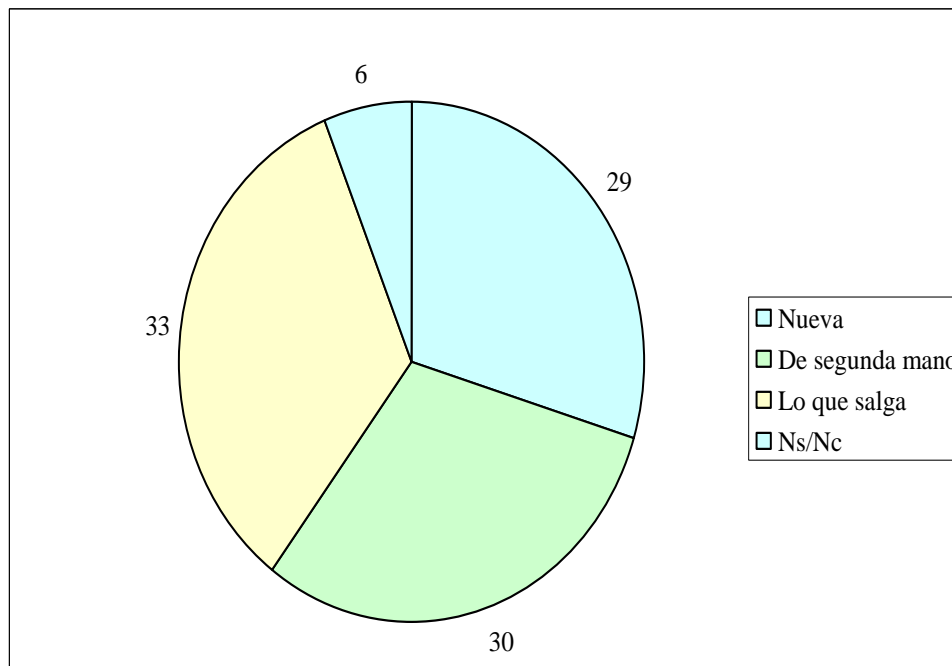
Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Aún así, existe un número considerable de demandantes familiares que quieren seguir accediendo al sistema del alquiler para resolver sus necesidades residenciales. Del total de demandantes familiares, casi el 18% van a continuar en este submercado, lo que nos vuelve a dar una buena muestra de su importancia y entidad tanto cuantitativa, como cualitativa.

Características físicas

Existe un significativo 33% de familias demandantes que no solo no tienen decidido si su futura vivienda será nueva o de segunda mano, sino que más bien estarían dispuestas a adquirir lo que les ofrezca el mercado. Por otra parte, el resto de familias se divide a partes iguales entre una vivienda nueva o una vivienda de segunda mano. Es curioso pero la demandad individual, que esta fundamentalmente ligada a los procesos de emancipación opta en mayor medida por la adquisición de una vivienda nueva 45% frente al 29%, aunque también existe una elevada proporción de Demanda Individual que esta dispuesta a adquirir lo que encuentren en el mercado (41%).

Gráfico 11 Demanda Familiar según estado de la vivienda (nueva o segunda mano)

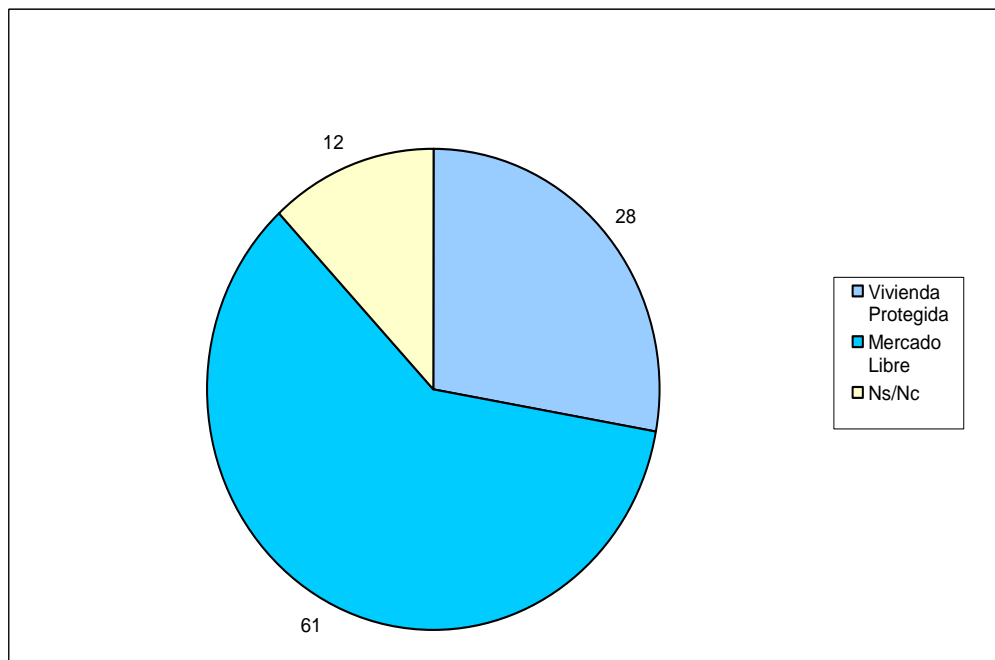


Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Por el contrario, sí existen claras diferencias entre la Demanda Familiar y la Individual con respecto a si las viviendas tienen o no algún tipo de ayuda oficial. En el caso de la Demanda Familiar, el 61% de las mismas intentan seleccionar o buscar su vivienda en el mercado libre, mientras que casi el 30% intenta solucionar sus problemas residenciales buscando Viviendas Protegidas. Este porcentaje se eleva casi al 50% para la Demanda Individual.

Todo parece indicar que en la Demanda Individual se buscan más viviendas nuevas, aunque se intenta que la mayoría sean Viviendas de Protección Oficial. Por el contrario, en la Demanda Familiar las opciones se reparten entre viviendas nuevas y usadas, en su mayoría estén en el mercado libre. Esto es completamente lógico, si como vimos con anterioridad, la Demanda Familiar se asocia en gran medida con una demanda que busca una mejora en las cualidades de la vivienda o de la zona residencial elegida.

Gráfico 12 Proporción de familias demandantes que adquieren la vivienda en el mercado libre o con algún tipo de protección o ayuda oficial.



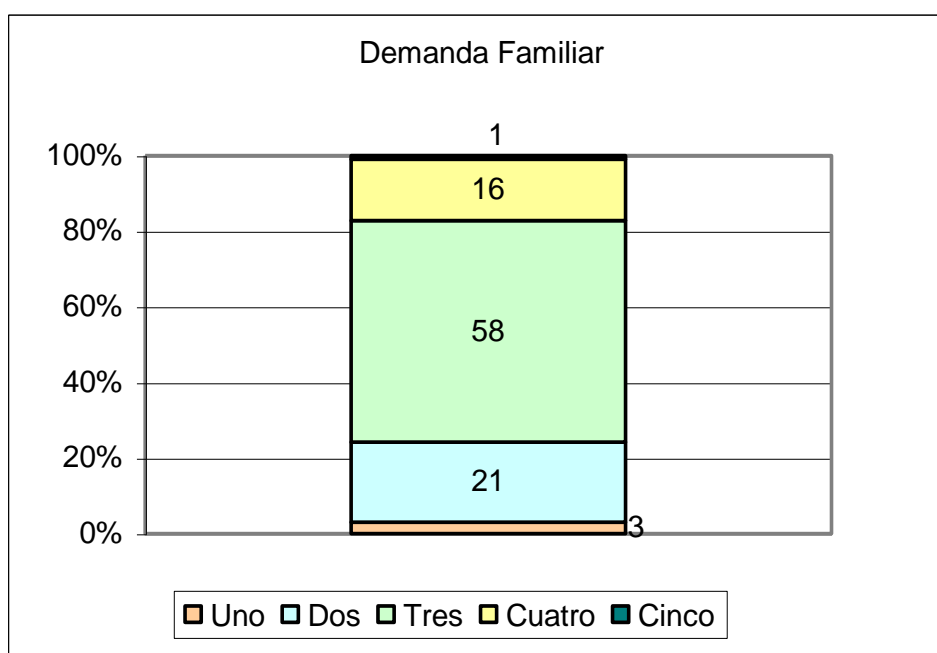
Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

En cuanto a las características físicas de la vivienda, cuando las familias declaran el número de dormitorios a los que no estarían dispuestos a renunciar de ninguna manera, casi el 60% de las familias lo hacen con viviendas de tres dormitorios, otro 20% de familias no renunciarían en su futura vivienda a tener dos dormitorios.

Lógicamente las diferencias con la Demanda Individual son muy significativas, pues en el caso de la Demanda Individual más del 50% de la misma, solicitan una vivienda de dos dormitorios.

Existe un significativo 17% de familias que van a utilizar uno de estos dormitorios como biblioteca o despacho, seguramente estas familias coincidan con los hogares demandantes por mejora residencial, al igual que aquellos hogares que van a destinar una de las habitaciones para alojar a los huéspedes o las visitas. No obstante, la mayoría de las familias van a usar todas las habitaciones como dormitorios (72%).

Gráfico 13 Número de dormitorios de la vivienda demandada



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Tabla 50 Uso de los dormitorios de la vivienda demandada.

	Demanda Familiar
Todos como dormitorios	72
Despacho o biblioteca	17
Habitación para huéspedes	5
Ambas cosas en habitaciones diferentes	2
Una habitación con ambas funciones	1
Ns/Nc	3

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Existe un 44% de familias que demandan dos cuartos de baño en su nueva vivienda, la mayoría de estas familias coinciden con las familias demandantes por motivos de mejora de las cualidades y calidades de la vivienda, lo mismo cabría decir de aquellas familias demandantes de un baño con aseo (19%). También existe un 30% de familias que demandan una vivienda con un cuarto de baño. Para la Demanda Individual el porcentaje de demandantes de una vivienda con un cuarto de baño se eleva al 44%.

Tabla 51 Número de cuartos de baño y aseos de la vivienda demandada

	Demanda Familiar
Un baño	30
Un baño con aseo	19
Dos baños	44
Dos baños con aseo	4
Resto	2

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Tabla 52 Superficie de la vivienda demandada

	Demanda Familiar
Hasta 50 m ²	3
De 51 a 70 m ²	18
De 71 a 90 m ²	40
De 91 a 120 m ²	27
De 121 a 150 m ²	5
De 150 a 200 m ²	3
De 201 a 250 m ²	0
Mas de 250 m ²	1
Ns/Nc	3

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

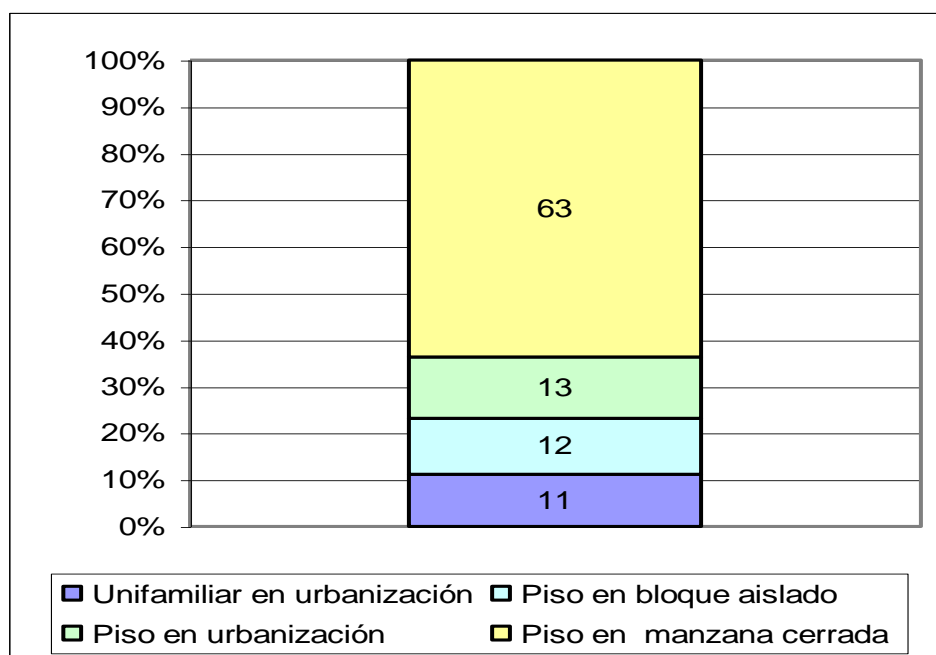
La vivienda demandada con mayor frecuencia por parte de las familias es la que tiene una superficie comprendida entre los 71 y los 90 m². Casi un 30% de estas familias demandantes quieren una vivienda con una superficie comprendida entre los 91 y los 120 m². Como vimos con anterioridad las familias demandantes por mejora residencial deseaban tener viviendas más grandes que las familias demandantes por cambio de régimen de tenencia.

Tipologías residenciales

En más del 60% de los casos las familias demandan un piso que esté situado en una manzana cerrada, el resto de las opciones; unifamiliar, piso en bloque asilado, piso en urbanización representan cada una el 12% de los casos. Es curioso ver como la mayoría de

las familias opta por el piso en manzana cerrada, las razones en la preferencia de este tipo de pisos se nos escapan aunque puede estar relacionado con la propia oferta, en el sentido en que muchas promociones inmobiliarias nuevas apuestan por esta tipología de vivienda.

Gráfico 14 Tipo de vivienda demandada.



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Tabla 53 Servicios o instalaciones demandadas en la futura vivienda.

	Demanda Familiar
Garaje o parking	46
Trastero	33
Office o espacio en cocina	12
Calefacción por radiadores	73
Aire acondicionado	16
Cocina amueblada	50
Tendedero	33
Ninguno de ellos	4
Ns/Nc casa	3

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Otra de las preguntas relacionadas con la tipología de la vivienda es aquella que se refiere a las instalaciones o los servicios que las familias consideran que son imprescindibles en las viviendas que vayan a comprar o alquilar. La mayoría de las familias no residiría en una vivienda que careciera de calefacción, y más de la mitad tampoco

entrarían a vivir en una vivienda que no tuviera la cocina amueblada, y significativamente casi la mitad de las mismas también demandan como imprescindible que la vivienda tenga parking o garaje cerrado.

Las diferencias entre los dos tipos de Demanda Familiar con los que venimos trabajando en el presente informe vuelven a ser relevantes, así las familias demandantes por motivos relacionados con la adecuación y la mejora residencial, son más exigentes con los equipamientos y servicios de sus viviendas.

Otro elemento afín con la tipología de la vivienda es el que se refiere a las instalaciones que puede ofrecer la urbanización o el bloque de viviendas en la que esta se ubica, (recordemos que muchas familias demandaban un piso en manzana cerrada) el 36% de las familias demandantes consideran imprescindible que la urbanización o bloque de pisos, tenga un lugar de juego para los niños, seguido de una piscina descubierta (13%) y un gimnasio (12%). No obstante, conviene tener en cuenta que el 32% de las familias no considera imprescindible ninguna de estas instalaciones.

Tabla 54 Instalaciones imprescindibles en la urbanización o bloque de edificios que demandan las familias.

	Demanda Familiar
Lugar de juegos para niños	36
Gimnasio o instalaciones deportivas	12
Piscina descubierta	13
Piscina cubierta	4
Local de uso cultural / social	9
Ninguno de ellos	32
Ns/Nc comun	18

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Precios

En este apartado no vamos a analizar las formas de pago de las familias demandantes cuando adquieren o acceden a una vivienda, sino que trataremos de establecer cual es el precio que estarían dispuestas a pagar las familias demandantes por la compra o el alquiler de una vivienda, todo ello relacionado con las estrategias de pago y acceso a la vivienda que será estudiado en el capítulo siguiente.

Las familias que demandan una vivienda en alquiler están dispuestas a pagar una media en torno a las 80.000 pesetas mensuales (480€) por dicho alquiler. Esta media tiene una enorme dispersión que nos indica las condiciones tan desiguales con las que suelen acceder al mercado los hogares madrileños. Así por ejemplo, existe un 7% que no podría pagar más de 45.000 pesetas (270€) y solo un 31% podría pagar una vivienda por debajo de las 60.000 pesetas (360€). Por el contrario, hay un 10% que puede pagar más de 126.000 pesetas mensuales (757€).

Evidentemente el problema se sitúa básicamente en los hogares que no pueden acceder al precio del alquiler que normalmente se estaba ofertando. Hay que tener en cuenta que por ejemplo, la Encuesta de Oferta de Viviendas Usada solo detectó un 2,8% de viviendas ofertadas en alquiler por debajo de las 80.000 pesetas, y que el precio medio del alquiler fue establecido en 183.000 pesetas mensuales.

Tabla 55 Precio que estarían dispuestas a pagar las familias demandantes por el alquiler de una vivienda

	Demanda Familiar
Hasta 35 mil pesetas	3
36-45 mil pesetas	4
46-50 mil pesetas	13
51-60 mil pesetas	11
61-80 mil pesetas	30
81-100 mil pesetas	20
101-125 mil pesetas	5
126-150 mil pesetas	6
151-175 mil pesetas	3
176-200 mil pesetas	1
Ns/Nc	4
MEDIA	80 mill pesetas

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Por otro lado, tenemos que las familias demandantes de una vivienda para adquirirla en propiedad son mayoritarias. En este caso, la media que estarían dispuestas a pagar estas familias se sitúa en 29 millones de pesetas, aunque más de una tercera parte de estas familias no pagaría más de 20 millones de pesetas por adquirir su vivienda. Otro 33% de las familias pagarían entre 21 y 30 millones de pesetas. Hay que recordar también que por

ejemplo en el mercado de vivienda usada en oferta solo fueron encontradas un 4,8% de viviendas por debajo de los 20 millones de pesetas, y que el precio medio rondaba los 44 millones de pesetas.

Tabla 56 Precio que estarían dispuestas a pagar las familias demandantes por la compra de la vivienda demandada

	Demanda Familiar
Menos de 10 millones pta	2
Entre 10 y 15 millones pta	9
Entre 16 y 20 millones pta	23
Entre 21 y 25 millones pta	13
Entre 26 y 30 millones pta	19
Entre 31 y 35 millones pta	7
Entre 36 y 40 millones pta	8
Entre 41 y 50 millones pta	5
Entre 51 y 60 millones pta	2
Entre 61 y 70 millones pta	1
Más de 70 millones pta	2
Ns/Nc	10
PRECIO MEDIO	29 Millones de pts

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

4.4 Las estrategias de cambio residencial

El análisis de las estrategias de cambio de vivienda, se refiere a la forma en la que los hogares demandantes piensan que van a pagar su vivienda: si van a pedir una hipoteca por el valor del 100% de la vivienda, si van a pedir un préstamo hipotecario para una parte de los gastos de la vivienda, o si no van a pedir ningún tipo de préstamo, sino que van a usar otros medios para pagar la vivienda. También vamos a analizar el esfuerzo de accesibilidad de las familias demandantes para poder comprar su vivienda.

La vivienda actual

Una primera cuestión relevante es saber qué tienen pensado hacer las familias demandantes con su vivienda actual, pues en muchos casos la venta de la vivienda actual

nos muestra un modelo de acceso a la vivienda demandada. Lógicamente existen diferencias entre las familias demandantes por cambio de régimen de tenencia y las familias que tienen otro tipo de demanda en la que los hogares son propietarios de su vivienda actual. Hay que tener en cuenta que las posibilidades que una familia tiene dependen básicamente de su patrimonio, lo cual significa que lógicamente las familias que son propietarias podrán tener más alternativas que las familias que no lo son.

Tabla 57 Destino de la vivienda en la que actualmente están residiendo las familias demandantes.

	Demanda Familiar
Venderla	29
Alquilarla	3
Se quedarán algunas personas	2
Se la quedará algún hijo o familiar	1
Se quedará desocupada	6
Devolverse a su propietario	54
Otro destino	1
Ns/Nc	5

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

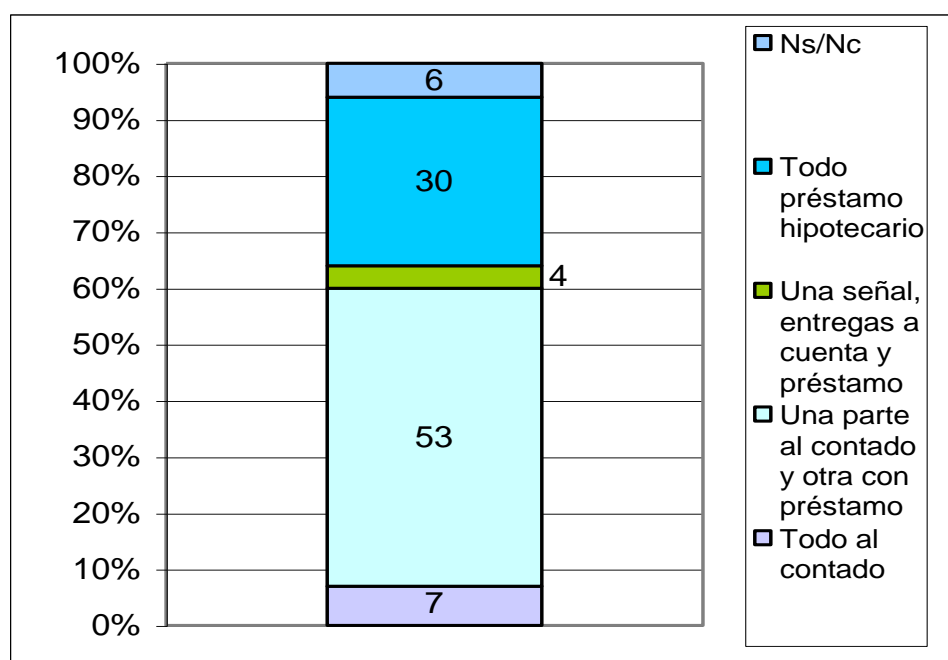
Las familias que viven en alquiler no tienen muchas opciones y solo pueden devolver a su propietario la vivienda en la que han vivido. Por el contrario, las familias que son propietarias de la vivienda en la que viven en la actualidad, optan en su mayoría por vender esa vivienda, tan solo en un 3% de los casos las familias actualmente propietarias optan por alquilar dicha vivienda.

El proceso de filtrado residencial en el que se van encadenando distintos niveles de viviendas no parece tener actualmente mucha importancia entre los demandantes de vivienda familiares. Solo el 29% de la demanda familiar va a poder capitalizar su inversión inmobiliaria previa. Globalmente este porcentaje es muy reducido, lo que podría indicar la existencia de ciertas dificultades por parte de los hogares que son propietarios para cambiar de vivienda buscando situaciones mejores.

El pago de la vivienda

Lo primero es saber como van a pagar las familias la vivienda que están demandando, fundamentalmente se pueden distinguir dos formas; mediante préstamo hipotecario, o pagando todo al contado sin necesidad de préstamo. Casi el 90% de las familias pagarán su futura vivienda a través de un préstamo hipotecario, ya sea total o parcial. Tan solo el 7% de las familias van a pagar su futura vivienda sin ayudas de las entidades financieras. El porcentaje de demandantes individuales que pagarán su vivienda con un préstamo hipotecario es todavía mayor, situándose en el 96%.

Gráfico 15 Modo de pago de la vivienda demandada



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Como vemos la mayoría de la demanda solicita una hipoteca para poder pagar su vivienda, por este motivo muchas de las cuestiones que vamos a tratar a continuación van referidas a las familias demandantes que tengan pensado contraer una hipoteca. El cuestionario nos permite saber cual es el porcentaje del valor de la vivienda que cubre la hipoteca. La media de ese valor es del 80% del total de la vivienda, de hecho el 20% de las

familias demandantes declaran que la hipoteca cubrirá entre el 71 y el 80% del valor de la vivienda. No obstante, habría que destacar que casi un 16% de familias declaran que dicho porcentaje no llegará al 50% del valor de la vivienda. En el otro extremo tenemos un 34% de familias que van a pedir un hipoteca que cubra el 100% del valor de su futura vivienda.

Tabla 58 Porcentaje del valor total de la vivienda que cubrirá la hipoteca.

	Demanda Familiar
Menos del 50%	16
Entre el 50 y el 70%	7
Entre el 71 y el 80%	20
Entre el 81 y el 90%	4
Entre el 91 y el 99%	1
El 100%	34
Ns/Nc	18
Media	80

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Otra cuestión relevante referida a la hipoteca, es el plazo de tiempo en que las familias tendrán que pagarla. La media de años del pago de la hipoteca se sitúa en 22 años, un 23% de las familias apuestan por un periodo de tiempo que va desde los 16 a los 25 años. Lo relevante es que la mitad de las familias demandantes que van a solicitar una hipoteca, les gustaría poder pagarla en el máximo plazo posible.

Tabla 59 Periodo de tiempo para el pago de la hipoteca

	Demanda Familiar
Menos de 5 años	0
Entre el 6 y 10 años	3
Entre el 11 y 15 años	6
Entre el 16 y 20 años	12
Entre el 21 y 25 años	11
Entre el 26 y 30 años	9
Más de 30 años	0
El máximo posible	50
Ns/Nc	9
Media	22

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Prácticamente la totalidad de las familias demandantes van a pagar su hipoteca mediante pagos mensuales (95%). La cantidad que están dispuestas a pagar estas familias ronda las 92.000 pesetas de media, concentrándose la mayoría de las familias (62%) entre las 51.000 y 110.000 pesetas mensuales.

Tabla 60 Precio que están dispuestas a pagar las familias como cuota mensual por el préstamo hipotecario

	Demanda Familiar
Menos de 35.000 pts	1
Entre 35.000 y 50.000 pts	9
Entre 51.000 y 70.000 pts	20
Entre 71.000 y 90.000 pts	32
Entre 91.000 y 110.000 pts	20
Entre 111.000 y 150.000 pts	14
Entre 151.000 y 200.000 pts	3
Entre 201.000 y 250.000 pts	0
Entre 251.000 y 300.000 pts	1
Más de 300.000 pts	0
Media	92.000 pts

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

La Encuesta también nos permite saber si las familias tienen ingresos extraordinarios (que no sean los sueldos o los ingresos normales de las familias), que les ayuden con los pagos de la hipoteca de su futura vivienda. Hay que destacar que el 75% de las familias no cuentan con ningún tipo de ingreso extraordinario, con lo que la mayoría de las familias afrontan los pagos de su nueva vivienda exclusivamente con su salario. Por otra parte, tan solo un 3% de las familias cuentan con el alquiler de su vivienda actual para afrontar estos pagos, y otro 5% de familias cuenta con ayuda familiar, ya sea directa o indirecta para afrontar los pagos hipotecarios.

Otra de las cuestiones que podemos analizar es ver con que recursos cuentan las familias que no han pedido todo el valor de la vivienda mediante hipoteca. Es decir, ver si cuentan con ahorros propios o si utilizan la venta de su vivienda actual para financiar la compra de la vivienda. Prácticamente los recursos con los que cuentan las familias se agrupan en tres; el primero de ellos se refiere a los ahorros propios con los que cuentan las familias para financiar parte de la compra. El segundo en importancia, es el que se refiere a

la venta de su vivienda actual. Y en tercer lugar un 6% de las familias declaran contar con ayuda familiar para financiar parte de la compra de la vivienda.

Tabla 61 Ingresos extraordinarios con los que cuentan las familias para el pago de la hipoteca.

	Demanda Familiar
Alquiler de la vivienda actual	3
Alquiler de otra vivienda	1
Rentas de otro tipo	1
Ayuda familiar directa	3
Ayuda familiar indirecta	2
Otros ingresos extraordinarios	4
Ninguno	75
Ns/Nc	12

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Tabla 62 Recursos con los que cuentan las familias para financiar parte de la compra de su vivienda

	Demanda Familiar
Ahorros propios	41
Ayuda de la familia	6
Venta de la vivienda actual	30
Venta de otras propiedades	2
Venta de coche u otros bienes de c. duradero	0
Ingresos extraordinarios	1
Préstamo de un banco (no hipotecario)	4
Otros recursos	2
Ns/Nc	30

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Una de las modalidades de acceso a la vivienda es la combinación entre el pago de una hipoteca y dar una entrada como forma de financiación de la compra de la vivienda, cuando se les pregunta a las familias cual es la cantidad que están dispuestos a dar como entrada, un 10% declara querer entregar como entrada entre 2 y 3 millones, un 11% entre 3y 5 millones de pesetas. Y curiosamente un 20% de las familias están dispuestas a entregar más de diez millones de pesetas como entrada, lógicamente estas últimas familias, en la mayoría de los casos están contando con el dinero de la venta de su piso actual como forma de entrada para financiar la comprar de la vivienda.

Tabla 63 Cantidad de dinero que están dispuestas a dar las familias como entrada para la financiación de la compra de su vivienda.

	Demanda Familiar
Entre 1 y 2 millones	6
Entre 2 y 3 millones	10
Entre 3 y 5 millones	11
Entre 5 y 7 millones	8
Entre 7 y 10 millones	4
Más de 10 millones	19
Ns/Nc	42

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

El esfuerzo de accesibilidad

Para medir el esfuerzo de accesibilidad hemos realizado un indicador con los datos de los demandantes que nos permitiera ver cuál era el esfuerzo que las familias demandantes tenían que realizar para acceder a su vivienda. Partiendo de los niveles de renta de cada hogar, y de las condiciones de pago que deseaban tener, se ha calculado el esfuerzo de accesibilidad que le suponía para cada grupo.

Los resultados son muy ilustrativos, y nos pueden ayudar a comprender el concepto que muchas veces se ha manejado de lo que puede ser la demanda insolvente. Es decir, esta demanda estaría formada por grupos de demandantes cuyas condiciones quedan estructuralmente excluidos del propio mercado de la vivienda. No existen viviendas para estos grupos en el mercado, e incluso muchos de ellos se plantean unas condiciones de acceso y de pago que difícilmente van a ser asumidas por las entidades financieras. Por ejemplo, por debajo de una renta de millón y medio de pesetas había casi un 8% de los hogares. Pues bien, una vez aplicadas sus propias respuestas al modelo de accesibilidad, en el que se ha incluido el precio de la vivienda que ellos mismos han contestado, da como resultado un esfuerzo de accesibilidad superior al 87%, lo cual es sencillamente imposible.

En los dos siguientes nivel el esfuerzo de accesibilidad se sitúa en el 63,6% y en el 45%, y a ellos pertenecerían casi el 68% de los hogares. Es decir, y esto es muy importante, las condiciones que están siendo planteadas por los propios demandantes familiares no son asumibles ni por su propia economía, ni por las instituciones a las que van a tener que

acudir para pedir el préstamo hipotecario, por lo que la única forma de alcanzar unos niveles de accesibilidad aceptables son la de tener un patrimonio previo, otros recursos extraordinarios, un patrimonio monetario de partida, o sencillamente, tener ingresos extraordinarios proporcionados por las propias familias.

Tabla 64 Calculo del esfuerzo de accesibilidad de las familias demandantes

	Menos de 1.500.000 pts	De 1.500.000 a 2.499.999 pts	De 2.500.000 a 3.499.999pts	De 3.500.000 a 4.499.999 pts	De 4.500.000 a 5.499.999 pts	De 5.500.000 a 7.499.999 pts	De 7.500.000 a 9.999.999 pts	10 millones y más
Renta familiar	9.000 €	12.020 €	18.000 €	24.040 €	30.050 €	39.065 €	51.086 €	60.101 €
Precio vivienda	126.212 €	132.222 €	150.253 €	168.283 €	168.283 €	204.344 €	258.435 €	246.414 €
Capital	95.921 €	95.200 €	100.670 €	109.384 €	107.701 €	106.259 €	149.892 €	128.135 €
Años	22	23	23	23	23	23	23	23
Nº pago/año	12	12	12	12	12	12	12	12
Tipo interes	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%
Cuota mes	655 €	637 €	673 €	732 €	720 €	711 €	1.003 €	857 €
Cuota Bruta año	7.863 €	7.641 €	8.080 €	8.779 €	8.644 €	8.529 €	12.031 €	10.284 €
% Renta famil	87,4%	63,6%	44,9%	36,5%	28,8%	21,8%	23,5%	17,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta de Demanda, 2003

4.5 Localización de demanda en relación con la localización de la vivienda demandada.

La demanda activa se distribuye por el territorio de forma desigual dependiendo de las características sociales y demográficas de las distintas zonas. Existen dos grandes zonas, una es el municipio de Madrid, que en general presenta tasas algo más bajas que el resto de Municipios de la Comunidad. No obstante dentro del propio municipio de Madrid, existen diferencias, existiendo tasas más altas de los distritos del Noroeste y en la Almendra Central (5%) en comparación con las tasas algo más bajas registradas en los distritos del Sureste (4%). Para los municipios de la Comunidad de Madrid, se repite en parte este esquema pues las mayores tasas de demanda activa familiar se registran en la zona metropolitana Noroeste con una tasa del 6% (la más alta de todas las zonas de Demanda Familiar), por el contrario la tasa de demanda se reduce a la mitad para la corona metropolitana Sureste. En lo que hemos denominado zona de tensión que comprende el 6% de la demanda también existen

diferencias entre la zona de tensión noroeste con tasas más elevadas y la zona sur con tasas algo inferiores.

Tabla 65 Localización de la demanda (tasas de demanda)

	Demanda Familiar
Municipio de Madrid	
Almendra	5
Periferia Noroeste	5
Periferia Sureste	4
Resto de Municipios	
Corona Sureste	3
Corona Noroeste	6
Área de tensión	5

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Localización de la vivienda demandada

Más del 50% de las familias esta buscando su vivienda en Madrid capital, mientras que el 41 % de las familias lo hacen en otros municipios de la Comunidad y tan solo el 4% intenta solventar su demanda fuera de la Comunidad de Madrid, estos datos vienen matizados por la localización de los Encuestados, ya que la Encuesta se ha realizado en las zonas más representativas de la Comunidad de Madrid.

Tabla 66 Localización de la vivienda demandada en Madrid capital o en los municipios de Madrid

	Demanda Familiar
Madrid capital	50
Fuera de Madrid	41
En otra provincia	4
Ns/Nc	4

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

La Encuesta también nos permite saber cuáles son las razones o los motivos por los que las familias demandan su vivienda en una u otra zona. Esta cuestión es muy relevante pues nos va a permitir sacar algunas conclusiones sobre la futura localización de la vivienda de la demanda satisfecha.

Destacan fundamentalmente dos cosas. Primero, que los motivos relacionados con las calidades internas y externas de la vivienda como son el precio, la calidad residencial, el buen ambiente de la zona, los equipamientos para los niños, etc, pesan mucho menos que los motivos “sociológicos”, como son el estar cerca de la familia, el estar cerca de los amigos, o motivos relacionados con que la vivienda este bien comunicada con el lugar de trabajo. De hecho, esta última razón es la más repetida por las familias demandantes (28% de casos).

Tabla 67 Motivos de localización de la vivienda demandada.

	Demanda Familiar
Estar cerca de la familia	20
Estar cerca de los amigos	10
Calidad residencial	14
Buenas comunicaciones	17
Bien comunicado con trabajo	28
Precio	11
Hay mucha oferta	2
Hay más viviendas del tipo buscado	4
Equipamiento para los niños	4
Oferta comercial de servicios	6
Céntrico, bien situado	8
Buen ambiente	5
Seguridad	3
Le gusta / resulta agradable	15
No quiere cambiar	9
Está acostumbrado	17
Otro motivo	2
Ns/Nc motivo	3

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

5. LA DEMANDA INDIVIDUAL ACTIVA EN LA COMUNIDAD DE MADRID

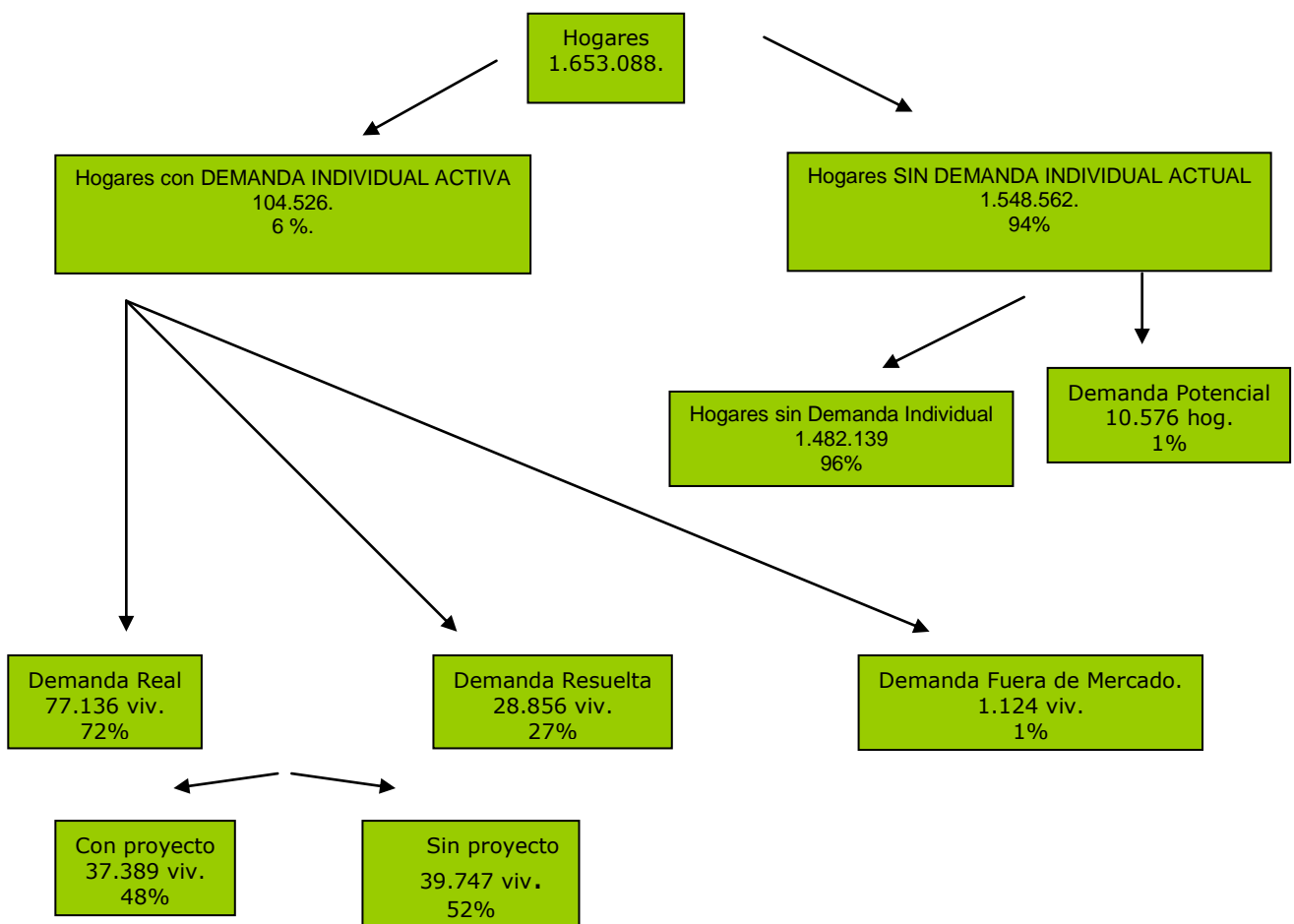
La división fundamental del presente informe es la que divide la Demanda Familiar de la Demanda Individual, recordemos que cuando hablamos de Demanda Familiar nos referimos a aquellas situaciones de demanda de vivienda que afectan a la totalidad de la familia, por el contrario la Demanda Individual es aquella que afecta a uno o varios miembros de una familia, pero no a la totalidad de la misma.

En el presente capítulo empezaremos analizando los motivos o las razones del cambio de los demandantes individuales, para pasar posteriormente a ver las características de la vivienda de estos demandantes. Otro de los elementos de enorme interés en la Demanda Individual es el estudio de las estrategias de acceso a la vivienda. Es decir, como se va a pagar la vivienda, cual es el esfuerzo que se tiene que realizar para ello, y si cuentan o no con el apoyo familiar para poder independizarse. Por último, analizaremos la localización de este tipo de demanda y los motivos presentados por los propios demandantes.

El presente cuadro nos vuelve a ubicar en nuestro estudio, lo más relevante es entender que la Demanda Individual en la Comunidad de Madrid, es porcentualmente mayor que la Demanda Familiar, recordemos que la Demanda Familiar es del 4,4%, mientras que la

Demanda Individual es el 6,2%, sumando ambas demandadas nos encontramos con una demanda del 10,6%.

Hay que tener en cuenta, como se comentaba en el análisis de la demanda familiar, que comparativamente con el año 1997 la demanda individual parece que ha tenido un comportamiento alcista, tanto en términos absolutos como en términos relativos. Como se verá este proceso tiene que explicarse de manera casi absoluta desde la propia evolución del proceso de emancipación de los jóvenes. A pesar de que todos los indicadores expresan que el proceso de emancipación mantiene su pauta de retraso, no cabe duda que su influencia sobre le mercado residencial es cada vez mayor, debido fundamentalmente a las elevadas dimensiones de los colectivos de jóvenes que están abordando este proceso, o que lo van a desarrollar en los próximos años.



5.1 Los motivos del cambio

Al igual que sucedía con la Demanda Familiar que se concentraba en dos grandes grupos de motivos, en la Demanda Individual es el proceso de emancipación el que acapara casi en su totalidad este tipo de demanda. El 76% de los demandantes individuales señalan como motivo mayoritario la emancipación. Por ello es bastante normal que estos demandantes residan y estén integrados en hogares maduros y prejubilados, que son precisamente los de sus padres. Es decir, la asignación del hogar al que pertenecen los demandantes individuales no es el suyo propio, sino el de sus padres. De hecho la elevada concentración de Demanda Individual en los hogares prejubilados nos estaría hablando del “alarmante” retraso en la emancipación de los jóvenes, hecho completamente insólito en la historia familiar española, si se tiene en cuenta que en una misma vivienda están conviviendo un joven que no se ha emancipado y unos padres que acaba de jubilarse.

En resumen y de forma general la demanda familiar e individual se estaría caracterizando por tres grandes bloques de situaciones:

1. Los hogares que cambian por motivos de mejora o adecuación residencial, que se corresponden con hogares maduros y “estables” este tipo de demanda como ya vimos forma parte de la Demanda Familiar.
2. La demanda producida por el cambio de régimen de tenencia, se corresponde con los hogares en desarrollo y forma parte de la Demanda Familiar
3. La demanda producida por motivos de emancipación, que se corresponde con los hogares iniciales y forma parte de la Demanda Individual.

Además de la emancipación, aparecen otros motivos con valores entre el 5 y el 7%. En primer lugar, la adecuación o mejora residencial que señalan el 7% de los demandantes individuales, en segundo lugar el deseo de ser propietarios con un 6%, y por último, la necesidad de una vivienda propia en el 5% de los casos. Es muy posible que todas estas situaciones respondan a una combinación de situaciones en la que individuos pertenecientes a otros núcleos hayan tenido que pasar por situaciones transitorias que intentan cambiar, aunque también es muy posible que respondan a otros deseos que incluso podrían ser

compatibles con la propia emancipación. En cualquier caso, todos estos casos son tan pequeños que apenas se puede decir algo de ellos con cierta solvencia.

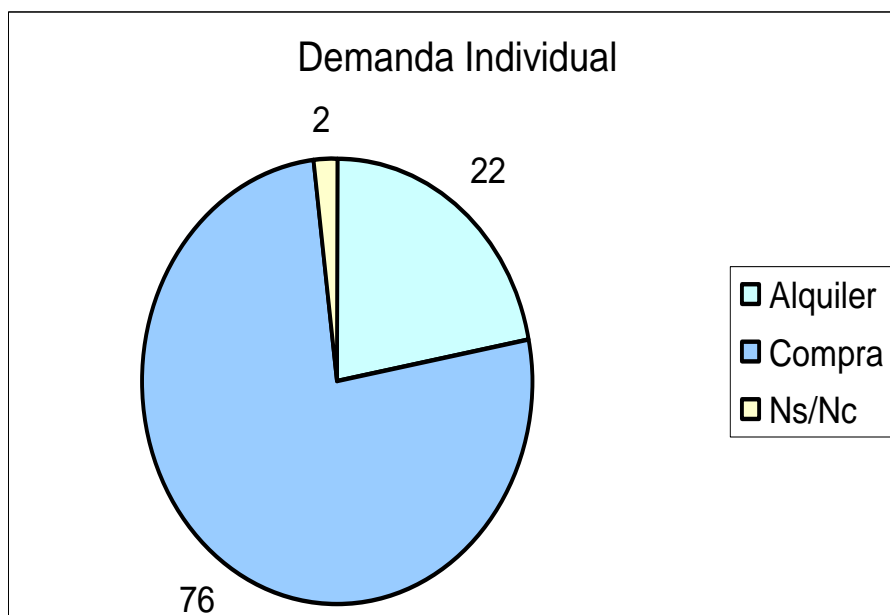
Tabla 68 Motivos de la Demanda Individual.

	Demanda Individual
Emancipación	76
Ruptura/Separación	1
Adecuación/Mejora residencial	7
Motivos laborales	1
Adecuación inferior	1
Necesitan vivienda propia	5
Para proximidad familiar	0
Para ser propietarios	6
Para resolver infravivienda y precariedad	1
Segunda vivienda	
Por inversión	0
Restos	2
NS/NC	0

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

5.2 La vivienda demandada

En el caso de la Demanda Individual el régimen de alquiler es mayor que en el caso de la Demanda Individual, aunque el volumen de demandantes individuales que desean acceder a la propiedad es del 76%. En cualquier caso esto nos podría poner en la pista de que existe unas ciertas pautas de comportamiento en algunos jóvenes que desean emanciparse que no se encuentran ligadas a la propiedad. Es decir, no todos los jóvenes que se emancipan quieren y necesitan hacerlo a través de la propiedad, y aunque sean mayoritarios los que sí lo quieren hacer, es importante que cerca de un 22% de la Demanda Individual muestre su deseo de acceder al sistema de alquiler. Posiblemente esta opción no sea porque les guste, y seguramente prefieran una vivienda en propiedad. Lo importante es que están dispuestos a empezar un proyecto de vida independiente sin que tengan todas las situaciones lo suficientemente estables como para poder acceder a la compra de una vivienda.

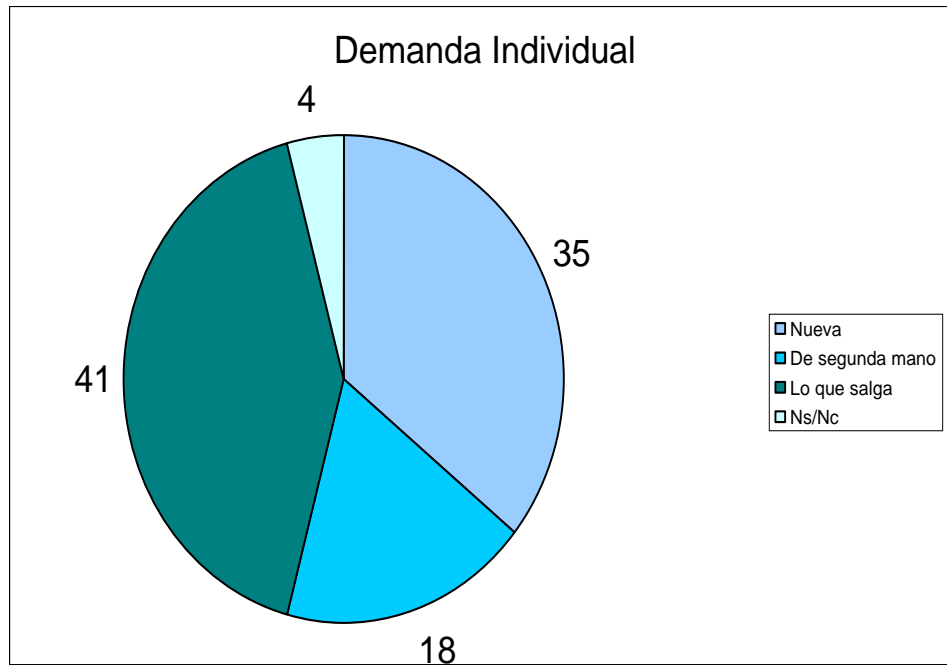
Gráfico 16 Régimen de tenencia de la vivienda demanda

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Características físicas

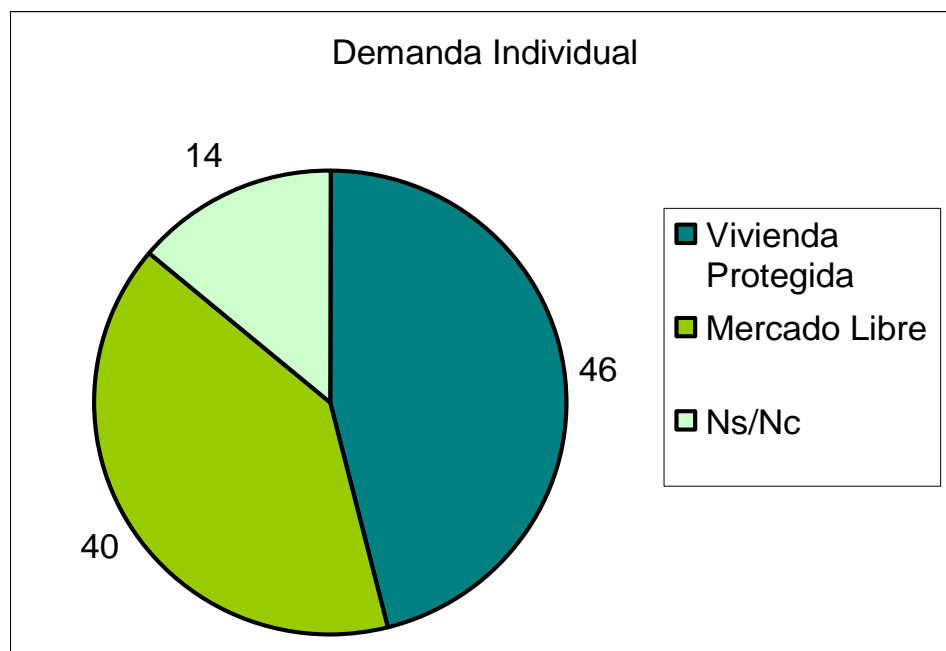
Como vimos en el análisis de la Demanda Familiar en principio parece sorprendente que los demandantes individuales deseen en mayor medida viviendas nuevas que los demandantes familiares. No obstante, esta idea viene matizada por dos cuestiones. Primero, aunque los demandantes individuales deseen una vivienda nueva, también es cierto que muchos de esos demandantes están buscando esta vivienda en el mercado de Protección, cosa que no sucede con los demandantes familiares. Además, la proporción de personas que accedería a la vivienda que les ofreciese el mercado (tanto nueva como de segunda mano) es mayor para los demandantes individuales que para las familias. Segundo, como ya explicamos con anterioridad, gran parte de la Demanda Familiar se produce por motivos de mejora residencial, y en ocasiones ciertas viviendas de segunda mano, como pueden ser las viviendas unifamiliares satisfacen la condición de mejora residencial de muchas familias aunque estas no sean nuevas. La mejora residencial no siempre esta ligada con una vivienda nueva.

Gráfico 17 Demanda Individual según estado de la vivienda (nueva o de segunda mano)



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Gráfico 18 Tipo de protección de la vivienda demandada

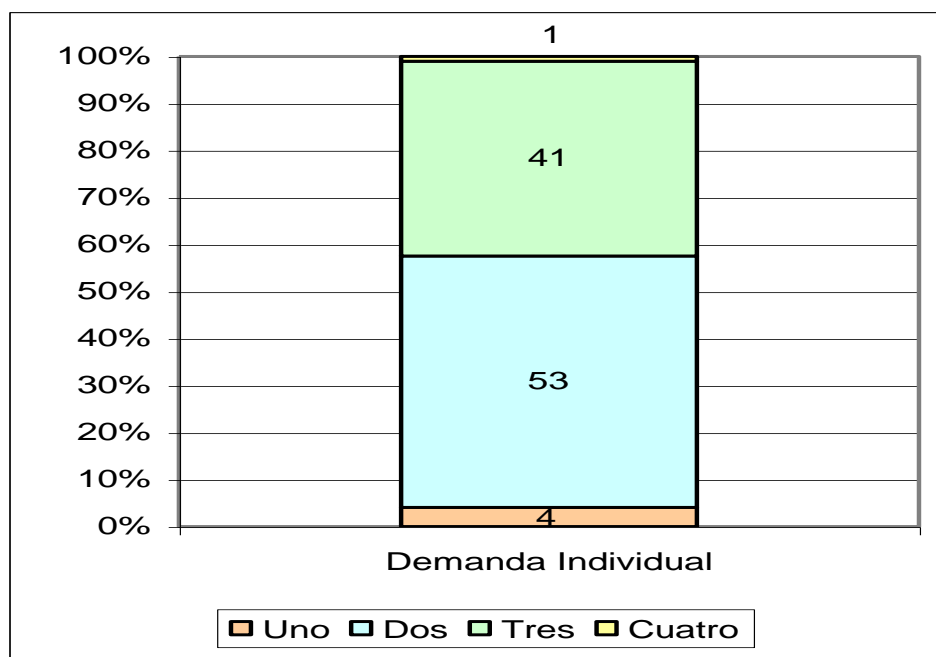


Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Casi la mitad de los demandantes individuales desean adquirir una vivienda con algún tipo de protección pública. Los jóvenes parecen ser conscientes de las dificultades del mercado libre de la vivienda, y ante esta dificultad, optan por intentar acceder al mercado de Viviendas Protegidas. Como ya vimos en la Demanda Familiar, las diferencias son de casi 20 puntos porcentuales, mientras que más del 60% de las familias busca su vivienda en el mercado libre, tan solo el 40% de los demandantes individuales lo hace en este mercado.

El número de dormitorios demandados es otra de las características físicas que nos permite conocer la Encuesta. En más de la mitad de los casos, los jóvenes que buscan su independencia demandan viviendas con dos dormitorios. Las diferencias con la Demanda Familiar son lógicas debido al diferente número de miembros que van a componer el futuro hogar, al menos inicialmente. Apenas existen demandantes de más de cuatro dormitorios. Toda la Demanda Individual se concentra en dos y tres dormitorios.

Gráfico 19 Número de dormitorios de la vivienda demandada



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

En cuanto al uso de esos dormitorios, la mayoría de ellos van a ser usados como dormitorios (70%). No obstante, existe un 15% de demandantes que usaran una de sus

habitaciones como despacho o biblioteca, y un 6% que dejara una de las habitaciones como dormitorio para huéspedes.

Tabla 69 Uso de los dormitorios demandados.

	Demanda Individual
Todos como dormitorios	70
Despacho o biblioteca	15
Habitación para huéspedes	6
Ambas cosas en habitaciones diferentes	1
Una habitación con ambas funciones	2
Ns/Nc	5

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Tabla 70 Número de baños de la vivienda demandada.

	Demanda Individual
Un baño	44
Un baño con aseo	24
Dos baños	29
Dos baños con aseo	2
Resto	2

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

En lo que respecta a los baños o aseos de la vivienda, los sujetos demandantes desean en un 44% de los casos que la vivienda tenga un solo baño, pocos son los demandantes que exigen dos baños, aunque son bastantes los que piden un baño con aseo (24%) o dos baños (29%).

Por último, otra de las características físicas que nos permite analizar la Encuesta es la que se refiere a la superficie demandada. El 73% de los demandantes desean una vivienda cuya superficie este comprendida entre 51 y 90 m², las diferencias con la Demanda Familiar son evidentes. Lógicamente el diferente tamaño del hogar explica esta diferencia, por ejemplo tan solo un 11 de los sujetos demandantes desean que su futura vivienda tenga entre 91 y 120 m², mientras que para la Demanda Familiar dicha proporción llegaba casi al 30%.

Tabla 71 Superficie de la vivienda demandada

	Demanda Individual
Hasta 50 m ²	4
De 51 a 70 m ²	35
De 71 a 90 m ²	48
De 91 a 120 m ²	11
De 121 a 150 m ²	0
De 150 a 200 m ²	0
De 201 a 250 m ²	0
Mas de 250 m ²	0
Ns/Nc	2

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Tipologías residenciales

La Encuesta nos permite analizar tres elementos con referencia a las tipologías residenciales. En primer lugar, el tipo de vivienda demandada, si es unifamiliar o es un piso normal, etc. En segundo lugar, podemos analizar las instalaciones o servicios que los demandantes consideran imprescindibles en sus viviendas. Y por último, estudiar las instalaciones que los demandantes consideran imprescindibles en su urbanización o bloque de pisos.

Tabla 72 Tipología de vivienda demandada

	Demanda Individual
Unifamiliar aislado en urbanización	1
Unifamiliar adosado en urbanización	1
P. duplex en bloque aislado	0
P. normal en bloque aislado	13
P. duplex en urbanización	1
P. normal en urbanización	17
P. duplex en manzana cerrada	0
P. normal en manzana cerrada	67

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Casi el 70% de los Encuestados demandada un piso normal en manzana cerrada. Nuevamente al igual que sucedió en la Demanda Familiar este tipo de vivienda es con diferencia la más demandada. Destaca por el contrario, las significativas diferencias en cuanto a las viviendas unifamiliares: para el caso de los demandantes individuales tan solo

el 2% pide una vivienda unifamiliar y por el contrario más del 12% de las familias demandan este tipo de vivienda.

Un 74% de los sujetos demandantes no comprarían su futura vivienda si esta no tuviera calefacción. Incluso más de la mitad de los demandantes renunciaría a su nueva vivienda si ésta no tuviera garaje. En principio parecería lógico que los jóvenes demandantes por emancipación estuvieran dispuestos a renunciar en mayor medida a algunas de las instalaciones o servicios de su vivienda de lo que lo estarían las familias demandantes, pero dicha diferencia no solo no se produce sino que los demandantes individuales demandan en mayor medida servicios como el parking.

Este aspecto puede ser un indicador muy interesante de algo que habitualmente se plantea cuando se trata de explicar el retraso de la emancipación de los jóvenes. Es muy llamativo que el nivel de estándares de las viviendas que están demandando se a veces superior que el que demandan las propias familias. Esta cuestión puede tener distintas explicaciones, aunque tal vez no queda duda que las expectativas que alcanzan los jóvenes en las propias viviendas de sus padres son tan elevadas que luego prefieren retrasar la emancipación con tal de conseguir los niveles más aproximados y cercanos a la forma en como estaban viviendo con sus padres. Este comportamiento es en cierto modo atípico, pues responde a una visión del proceso de emancipación muy estrecha y limitada, en la que se prima el bienestar material a otras cuestiones como la independencia y el deseo de un proyecto de vida autónomo. Esta cuestión se vuelve a repetir por ejemplo en las instalaciones de las urbanizaciones o bloques donde desean vivir.

Efectivamente, en lo que se refiere a las instalaciones de la urbanización o el bloque de pisos en el que se va a situar su futura vivienda, los jóvenes demandantes parecen ser algo menos exigentes que las familias, pues casi el 50% pueden adquirir una vivienda que carezca de todas estas instalaciones. No obstante, el 30% de los encuestados considera imprescindible la existencia de un lugar en el que los niños puedan jugar. A su vez un 12% de los demandantes considera necesario unas instalaciones deportivas y un 10% una piscina cubierta.

Tabla 73 Instalaciones o servicios de la vivienda demandada

	Demanda Individual
Garaje o parking	51
Trastero	22
Office o espacio en cocina	9
Calefacción por radiadores	74
Aire acondicionado	12
Cocina amueblada	49
Tendedero	25
Ninguno de ellos	4
Ns/Nc casa	5

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Tabla 74 Instalaciones o servicios de la urbanización o bloque de viviendas

	Demanda Individual
Lugar de juegos para niños	29
Gimnasio o instalaciones deportivas	12
Piscina descubierta	10
Piscina cubierta	3
Local de uso cultural / social	7
Ninguno de ellos	38
Ns/Nc	17

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Precios

¿Qué cantidad de dinero están dispuestos a pagar los jóvenes en su proceso de emancipación?. El análisis de la Encuesta nos permite responder a esta pregunta, tanto para los jóvenes que inician su proceso de emancipación a través del alquiler, como para los jóvenes que optan por la compra de la vivienda.

En el primer caso, los demandantes individuales estarían dispuestos a pagar 71.000 pesetas de media por el alquiler de su futura vivienda. De hecho, el 31% de los demandantes pagarían entre 61 y 80.000 pesetas. Los demandantes familiares estarían dispuestos a pagar casi 10.000 pesetas más por el alquiler de su vivienda. Es una diferencia lógica si tenemos en cuenta la distinta composición sociodemográfica de ambos demandantes, mucho más favorable para la Demanda Familiar.

Tabla 75 Cantidad que están dispuestos a pagar los demandantes individuales por el alquiler de la vivienda.

	Demanda Individual
Hasta 35 mil pesetas	5
36-45 mil pesetas	5
46-50 mil pesetas	16
51-60 mil pesetas	17
61-80 mil pesetas	31
81-100 mil pesetas	13
101-125 mil pesetas	5
126-150 mil pesetas	2
151-175 mil pesetas	--
176-200 mil pesetas	1
Ns/Nc	6
Media	71.000

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Tabla 76 Cantidad que estarían dispuestos a pagar los demandantes individuales por la compra de su futura vivienda.

	Demanda Individual
Menos de 10 millones pta	0
Entre 10 y 15 millones pta	17
Entre 16 y 20 millones pta	33
Entre 21 y 25 millones pta	18
Entre 26 y 30 millones pta	14
Entre 31 y 35 millones pta	5
Entre 36 y 40 millones pta	2
Entre 41 y 50 millones pta	1
Entre 51 y 60 millones pta	---
Entre 61 y 70 millones pta	0
Más de 70 millones pta	0
Ns/Nc	10
Media	24

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Sin embargo, como sucedía en el caso de la Demanda Familiar las posibilidades que tienen estos demandantes para acceder a este tipo de viviendas son bastantes escasas. Al final, no les va a quedar más remedio que acceder a viviendas más caras, aunque para ello tengan que hacer un esfuerzo económico mucho mayor.

Por otro lado, en lo que se refiere a la propiedad, los demandantes individuales estarían dispuestos a pagar de media por la compra de su piso 24 millones de pesetas. El 33% de los demandantes esta dispuesto a pagar entre 16 y 20 millones de pesetas. Viendo este dato es comprensible que muchos de estos demandantes opten por la compra de la vivienda con algún tipo de protección y por la compra de viviendas que tengan superficies más reducidas. Aunque también es cierto, que las posibilidades que tendrán para acceder a este mercado de viviendas serán bastantes escasas, al menos en la situación actual de la Comunidad de Madrid.

Para el caso de la Demanda Familiar ya vimos como las familias estaban dispuestas a llegar a un precio medio de 29 millones de pesetas, nuevamente la explicación de esta diferencia esta en la diferente composición socioeconómica de los grupos que nutren un tipo u otro de demandada.

5.3 Las estrategias del cambio residencial

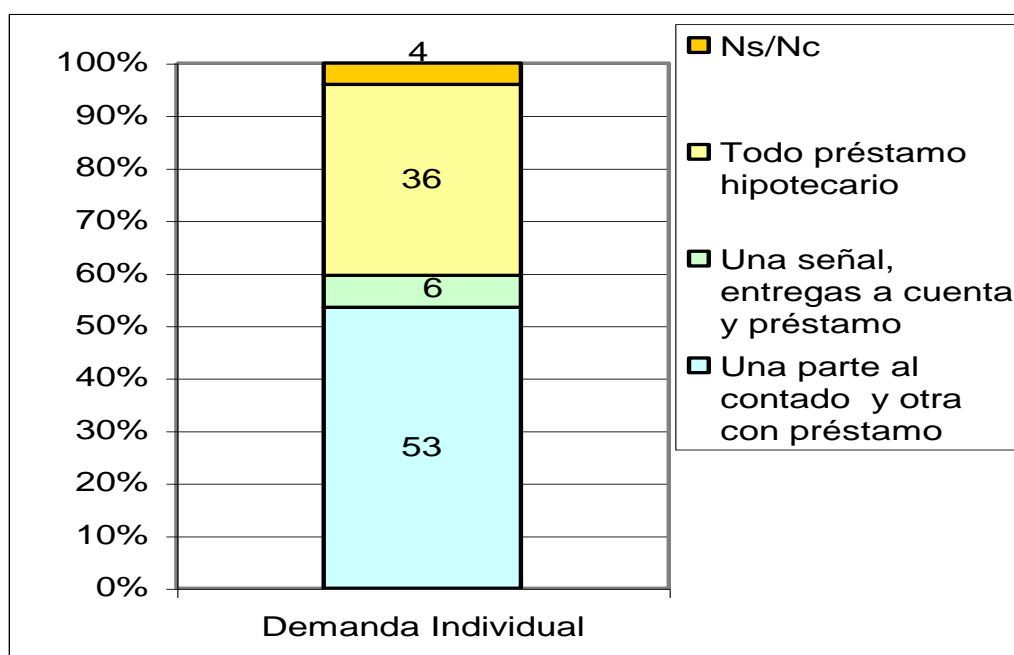
Cuando hablamos de las estrategias que utilizan los demandantes para cambiar de vivienda, estamos hablando de cómo van a pagar su vivienda, si van a pedir una hipoteca, si van a utilizar otros ingresos extraordinarios para el pago, si están o no apoyados por las familias de origen, cual es su esfuerzo económico para poder comprar la vivienda, etc.

El pago de la vivienda

Prácticamente las formas de pago de los demandantes se reducen a dos, o pagan todo mediante préstamo hipotecario, cosa que hacen el 36% de las familias, o pagan una parte al contado como entrada y le resto con préstamo hipotecario. El 53% de las familias optan por esta forma de pago. Las diferencias entre los demandantes familiares y los demandantes individuales radica en que los primeros tienen más posibilidades de pagar su futura vivienda al contado (7% de familias), sin duda porque tienen la posibilidad de contar con su piso actual como parte del pago de su futura vivienda. El recurso al préstamo hipotecario es ineludible para todos los jóvenes que intentan acceder a la propiedad.

Respecto a una parte de la demanda familiar, el contar con una vivienda previa es un elemento claramente diferenciador. Tener o no la posibilidad de ese recurso, tiene muchas consecuencias para las estrategias de acceso y las posibilidades económicas de los distintos grupos que integran los dos tipos de demandantes.

Gráfico 20 Modo de pago de la vivienda demandada



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Tabla 77 Porcentaje del valor total de la vivienda demandada que cubriría la hipoteca.

	Demanda Individual
Menos del 50%	2
Entre el 50 y el 70%	4
Entre el 71 y el 80%	21
Entre el 81 y el 90%	5
Entre el 91 y el 99%	1
El 100%	38
Ns/Nc	29
Media	89

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Es evidente por tanto que la totalidad de los demandantes individuales recurren al préstamo hipotecario, ya sea en una modalidad o en otra para la compra de su vivienda, en

consecuencia parece relevante saber qué porcentaje del valor total de la vivienda cubre dicha hipoteca. La media se sitúa casi en el 90% del valor total de la vivienda, tanto es así que casi el 40% de los demandantes solicitan que la hipoteca les cubra el 100% de los gastos de la vivienda. La media de porcentaje que cubriría la hipoteca de las familias demandantes es de casi 10 puntos porcentuales menos que la de los demandantes individuales y el 16% de las familias pedirá una hipoteca que cubra menos de la mitad del valor de la vivienda, mientras que para la Demanda Individual el porcentaje de personas que pueden pedir este tipo de hipotecas se reduce al 2%.

Otro de los elementos relacionados con la hipoteca es el plazo de tiempo que los demandantes van a solicitar a sus entidades financieras para afrontar los pagos. En el caso de la Demanda Individual casi el 60% de los Encuestados va a pedir el máximo tiempo posible. Elevándose la media a 24 años para poder pagar dicha hipoteca.

Tabla 78 Plazo de tiempo de la hipoteca de los demandantes individuales

	Demanda Individual
Menos de 5 años	0
Entre el 6 y 10 años	0
Entre el 11 y 15 años	2
Entre el 16 y 20 años	12
Entre el 21 y 25 años	9
Entre el 26 y 30 años	11
Más de 30 años	0
El máximo posible	58
Ns/Nc	9
Media	24

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Como media los demandantes de vivienda están dispuestos a pagar por la cuota de su préstamo hipotecario 80.000 pesetas mensuales, el 60% de los mismos estaría dispuesto a pagar entre 51.000 y 90.000 pesetas mensuales. Lógicamente la media de dinero que estarían dispuestos a pagar los demandantes individuales es inferior a la cantidad que pagarían las familias por la cuota de su préstamo (92.000 pesetas). Como estamos viendo las diferencias entre la Demanda Individual y la Demanda Familiar, especialmente en lo que se refiere a la forma de pago de la vivienda, son bastante relevantes y como ya dijimos con

anterioridad estas diferencias son las causantes de que existan estrategias de acceso distintas con consecuencias sobre la totalidad del proceso de cambio de vivienda.

La mayoría de los jóvenes demandantes que optan por la opción de dar una entrada y financiar el resto mediante préstamo hipotecario (que ya vimos que junto con la posibilidad de financiar el valor total de la vivienda eran las dos elecciones mayoritarias) estarían dispuestos a pagar de entrada como máximo 5 millones de pesetas. Lógicamente estos jóvenes demandantes no tienen un piso en propiedad que poder utilizar como forma de entrada.

Tabla 79 Cantidad mensual que están dispuestos a pagar los demandantes por el préstamo hipotecario.

	Demanda Individual
Menos de 35.000 pts	1
Entre 35.000 y 50.000 pts	13
Entre 51.000 y 70.000 pts	30
Entre 71.000 y 90.000 pts	30
Entre 91.000 y 110.000 pts	19
Entre 111.000 y 150.000 pts	7
Entre 151.000 y 200.000 pts	1
Entre 201.000 y 250.000 pts	--
Entre 251.000 y 300.000 pts	--
Más de 300.000 pts	--
Media	80.000 pts

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Tabla 80 Cantidad que están dispuestos a dar como entrada los demandantes

	Demanda Individual
Entre 1 y 2 millones	14
Entre 2 y 3 millones	12
Entre 3 y 5 millones	16
Entre 5 y 7 millones	5
Entre 7 y 10 millones	2
Más de 10 millones	8
Ns/Nc	43

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

El apoyo familiar

Una parte de las familias demandantes tenían la posibilidad de la venta o el alquiler de su vivienda como un recurso para poder financiar la compra de la vivienda. Por el contrario como hemos visto, la Demanda Individual que se produce fundamentalmente por emancipación a través de grupos de gente joven, no pueden contar con la posibilidad de un patrimonio inmobiliario. Tienen que utilizar otros recursos, entre ellos el de poder disponer de recursos propios y la ayuda de la familia. En más de la mitad de los casos sólo cuentan con el ahorro propio, pero también en un 20% de los casos cuentan con la ayuda de la familia para poder financiar la compra de la vivienda. Estos datos nos confirman la idea de que el acceso a una vivienda esta pasando de ser un proceso individual a un proceso en el que se ve involucrada toda la familia, y es posible que esta situación se produzca con mayor frecuencia en las futuras generaciones.

Tabla 81 Recursos para financiar la compra de la vivienda de los demandantes individuales

	Demanda Individual
Ahorros propios	54
Ayuda de la familia	19
Venta de la vivienda actual	1
Venta de otras propiedades	0
Venta de coche u otros bienes de c. duradero	0
Ingresos extraordinarios	0
Prestamo de un banco (no hipotecario)	8
Otros recursos	1
Ns/Nc	35

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

El mismo razonamiento se puede seguir para entender lo que sucede cuando los demandantes individuales son preguntados por la existencia de ingresos extraordinarios que les permitan hacer frente al pago de la vivienda. Nuevamente un 16% de los demandantes cuentan con el apoyo de la familia para afrontar estos pagos, aunque la mayoría de los demandantes (78%) no cuentan con ningún tipo de ingreso extra, ni ningún tipo de ayuda para los pagos regulares de la vivienda.

Tabla 82 Ingresos extraordinarios para el pago de la vivienda con los que cuentan los demandantes individuales.

	Demanda Individual
Alquiler de la vivienda actual	0
Alquiler de otra vivienda	0
Rentas de otro tipo	0
Ayuda familiar directa	11
Ayuda familiar indirecta	5
Otros ingresos extraordinarios	2
Ninguno	78
Ns/Nc	5

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

El esfuerzo de accesibilidad

Para medir el esfuerzo de accesibilidad vamos a utilizar el mismo sistema que hemos utilizado con la demanda familiar. Es decir vamos a intentar calcular el esfuerzo de accesibilidad de la demanda individual partiendo de las condiciones de acceso a la vivienda por ellos declarada.

Los resultados, como ya sucedía con la demanda familiar son muy ilustrativos, y nos pueden ayudar a comprender las dificultades que van a encontrar estos demandantes para poder acceder al mercado residencial en las actuales condiciones. Esta demanda estaría formada por grupos de demandantes cuyas condiciones quedan estructuralmente excluidos del propio mercado de la vivienda. No existen viviendas para estos grupos en el mercado. Una vez aplicadas sus propias respuestas al modelo de accesibilidad, en el que se ha incluido el precio de la vivienda que ellos mismos han contestado, da como resultado un esfuerzo de accesibilidad superior al 80%, que si bien es algo inferior en este grupo a lo que sucedía en la demanda familiar, resulta casi imposible de soportar.

En los dos siguientes nivel es el esfuerzo de accesibilidad se sitúa en el 60% y en el 44%, y a ellos pertenecerían casi el 68% de los hogares. Nuevamente sucede lo que pasaba con la demanda familiar: las condiciones que plantean los propios demandantes individuales no resultan asumibles.

Tabla 8347 Cálculo del esfuerzo de accesibilidad de las familias demandantes

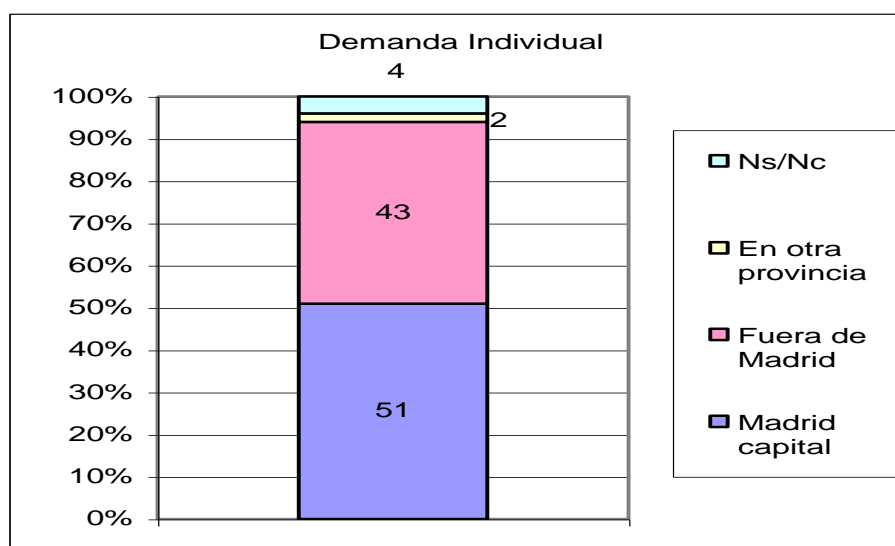
	Menos de 1.500.000 pts	De 1.500.000 a 2.499.999 pts	De 2.500.000 a 3.499.999pts	De 3.500.000 a 4.499.999 pts	De 4.500.000 a 5.499.999 pts	De 5.500.000 a 7.499.999 pts	De 7.500.000 a 9.999.999 pts	10 millones y más
Renta familiar	9.000 €	12.020 €	18.000 €	24.040 €	30.050 €	39.065 €	51.086 €	60.101 €
Precio vivienda	114.192 €	120.202 €	132.223 €	144.242 €	150.253 €	156.263 €	150.253 €	186.313 €
Capital	90.212 €	96.162 €	103.134 €	106.739 €	103.675 €	118.760 €	120.202 €	149.050 €
Años	24	27	25	24	28	16	30	24
Nº pago/año	12	12	12	12	12	12	12	12
Tipo interes	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%
Cuota mes	603 €	600 €	664 €	700 €	638 €	964 €	721 €	978 €
Cuota Bruta año	7.241 €	7.200 €	7.974 €	8.402 €	7.653 €	11.564 €	8.648 €	11.733 €
% Renta famil	80,5%	59,9%	44,3%	35,0%	25,5%	29,6%	16,9%	19,5%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta de Demanda, 2003

5.4 Localización de la demanda y pautas de localización

Más de la mitad de los demandantes individuales residen en el Municipio de Madrid, mientras que un 43% de los demandantes residen en el resto de municipios de la Comunidad. Estos datos son muy parecidos a los que proporcionaba la Demanda Familiar.

Gráfico 20 Localización de la demanda en el Municipio de Madrid, en la Comunidad de Madrid o en otra provincia.



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Motivos y razones de la elección

La mitad de los demandantes individuales reconoce que uno de los motivos más importantes a la hora de elegir la vivienda es la proximidad de la familia. Sin duda en el proceso de emancipación (recordemos que prácticamente la totalidad de la Demanda Individual se produce por emancipación) uno de los elementos que mas influye es la ayuda de la familia.

Tabla 84 Motivos de la elección de la localización de la vivienda demandada.

	Demanda Individual
Estar cerca de la familia	50
Estar cerca de los amigos	19
Calidad residencial	7
Buenas comunicaciones	16
Bien comunicado con trabajo	25
Precio	18
Hay mucha oferta	5
Hay más viviendas del tipo buscado	9
Equipamiento para los niños	2
Oferta comercial de servicios	3
Céntrico, bien situado	5
Buen ambiente	3
Seguridad	1
Le gusta / resulta agradable	13
No quiere cambiar	8
Está acostumbrado	14
Otro motivo	2
Ns/Nc motivo	1

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Este apoyo se produce no solo en la ayuda directa o indirecta al pago de la vivienda, (como hemos visto en el apartado dedicado a las estrategias de acceso a al vivienda) sino también en la ayuda de tareas como el cuidado de los nietos o en la ayuda de las tareas del hogar, lo que necesariamente implica cierto grado de cercanía.

También muchos jóvenes valoran el poder estar cerca de sus amigos a la hora de buscar una vivienda, es muy posible que también estén buscando detrás de esta argumentación, factores de solidaridad o de ayuda para poder tener mayores garantías de éxito en el proceso de emancipación.

En segundo lugar los demandantes individuales, al igual que sucedía con la Demanda Familiar tienen muy en cuenta los factores relacionados con la comunicación, ya sea que existan buenas comunicaciones con el lugar de trabajo o buenas comunicaciones en general.

Por último, los jóvenes que están buscando una vivienda tienen muy en cuenta el precio de la misma, pues un 18% de los demandantes tienen en cuenta el precio como motivo principal a la hora de buscar su vivienda, mientras que en la Demanda Familiar la preocupación por el precio de la vivienda bajaba al 11%.

6.- PAUTAS DE LOCALIZACIÓN GENERALES

Un aspecto fundamental en la caracterización de la demanda se refiere a la localización de la vivienda que es demandada, y su comparación con la propia localización de la demanda. Ya en el año 1996/7 se planteaba que el comportamiento de la demanda era fuertemente endogámica. Así por ejemplo, teníamos que casi el 32% de la demanda estaba buscando vivienda en su propio barrio, y que el 34% lo hacía en su propio municipio. Algo parecido sucedía con la demanda individual que mantenía la misma pauta de comportamiento, por un lado el 32% de los demandantes individuales buscaba vivienda en su mismo barrio, y cerca del 37% lo hacía dentro del mismo municipio, aunque en otro barrio.

El componente endogámico en la movilidad de los demandantes se mantiene en el año 2003. La mayoría intenta resolver su problemática de la vivienda dentro de su área más cercana. Sin embargo, las alternativas de búsqueda se amplían a lo que puede ser considerado como submercado territoriales. La existencia de estos submercados ya fue definida en el año 1997, y esta tendencia parece reafirmarse en la actualidad.

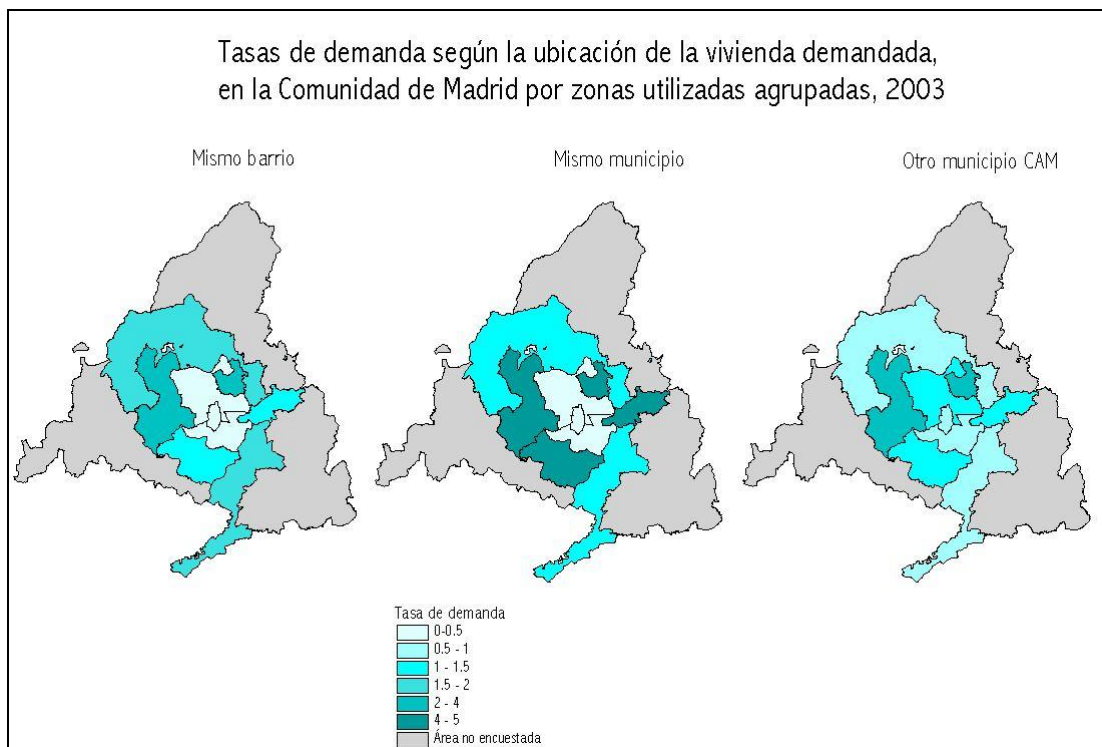
Para definirlos se podría considerar que los hogares tienen la posibilidad de moverse por toda la Comunidad de Madrid, pero que sin embargo la tendencia a que lo hagan dentro de áreas de proximidad es mucho mayor que la tendencia a que lo hagan al margen de estas

zonas. Cada zona se caracteriza por su proximidad, aunque es evidente que también podrían ser definidas como áreas homogéneas en su precios y características residenciales.

Por ejemplo, en el caso de la Demanda Real encontramos unos niveles de endogamia residencial muy elevados, aunque no son homogéneos en el territorio. En el municipio de Madrid el 92% de los demandantes intentar resolver su necesidad dentro del mismo municipio, aunque un 3% lo harán en otra provincia. Además, dentro del propio municipio existen estas zonas que hacen que la demanda cuyo origen sea los Distritos del Norte tiendan a resolverla dentro de estos mismos Distritos, y cómo mucho accederán a otros Distritos de zonas cercanas, como por ejemplo los Distritos de la Almendra Central que se sitúan en su Norte. La probabilidad de que se de el salto hacía otras zonas del Sur de Municipio es bastante pequeña.

Es curioso pero el deseo de acceder a otras zonas de la Comunidad de Madrid es bastante pequeño, y solo se supera al 1% de los demandante cuando el destino es algunos de los municipios de la Corona Sur.

Mapa 6 Tasas de demanda según la ubicación de la vivienda demandada en la Comunidad de Madrid, según las zonas agrupadas de la encuesta, 2003



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

El nivel de endogamia residencial es también bastante notable en el resto de zonas, aunque las tasas más elevadas se alcanzan en el Corona Sur y Norte y en el Área de Tensión Oeste. Por el contrario, las zonas con endogamia más baja son las del Área de Tensión Este y Sur. En la Corona Metropolitana Oeste el 78% de los demandantes intentará buscar esa vivienda dentro de la propia Corona Oeste.

Tabla 85 Origen y destino de la Demanda Real

Destino	Origen									
	S.Norte	ATOeste	ATSur	ATEste	ATNorte	CMOeste	CMSur	CMEste	CMNorte	Mmadrid
S.Norte	65,4	3,1	0	0	5,4	0	0	0	3,7	0,3
Sur	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mese	0	0	1,9	0	0	0	0	0	0	0,1
ATOeste	3	82,5	0	27,1	0	1,1	0,1	1,5	0	0,6
ATSur	0	0	60	0	0	0	1,9	0,5	0	0,4
ATEste	0	0	0	48,4	0	0	0	0	0	0
ATNorte	0	0	0	0	60,2	0	0	0	2,3	0,2
CMOeste	1	1,1	1,4	0	0	78,5	0,8	0	0,4	0,4
CMSur	0	0	1,4	0	0	2,6	86,4	0	0	1,8
CMEste	0	0	1,6	0	5,4	0	0	78	0	0,9
CMNorte	1	0	0	4,5	20,3	0	0	0,5	84,2	0,8
Mmadrid	26,7	12,2	28,6	18	2,9	12,8	7,1	7	8,9	92
Oprovin.	3	1,1	5	1,9	5,8	4,9	3,6	12,5	0,5	2,6
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Además de la endogamia, existe unas pautas de proximidad dentro de cada zona que hace que los demandantes de cada lugar intente resolver sus necesidades en primer lugar dentro de su propio municipio, para pasar después a algún municipio cercano, y si tienen que salir, lo harán a los lugares más cercanos. Es decir, es muy improbable que alguien que viva en la Corona Norte intente resolver sus necesidades de vivienda en la Corona Sur, aunque encuentre viviendas asequibles e incluso una mejor calidad habitacional. Esta tendencia es especialmente relevante en aquellas zonas que tienen un territorio mucho más desarrollado.

Tabla 86 Origen y destino de la Demanda Resuelta

Destino	Origen									
	S.Norte	ATOeste	ATSur	ATEste	ATNorte	CMOeste	CMSur	CMEste	CMNorte	Mmadrid
S.Norte	75,6	0	0	0	0	0	0,6	0	7,4	0,4
Ssur	0	0	0	0	0	0	0,7	0	0	0
Mese	0	0	2,7	0	0	0	0,3	0	0	1,1
ATOeste	0	100	0	6	0	7,8	1,6	0	0	1,9
ATSur	0	0	67,7	12,6	0	0	10,7	0	3,9	4,5
ATEste	0	0	0	81,5	0	0	0	11,3	0	2,5
ATNorte	0	0	2,3	0	56	0	0	0	13,9	0,2
CMOeste	0	0	0	0	0	70,7	1,2	0	0	3,5
CMSur	0	0	3,6	0	0	2	72	1	3	4
CMEste	0	0	0	0	16,9	0	1	61,7	3,4	2,7
CMNorte	0	0	0	0	18	0	0	0	51,7	2,8
Mmadrid	0	0	1	0	0	6,9	5,5	5,7	16,7	70,7
Oprovin.	24,4	0	22,6	0	9,1	12,6	6,4	20,2	0	5,6
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Tanto en la demanda resuelta como en la demanda activa se mantienen estas pautas homogéneas, que además son muy similares a las que de hecho se describían en la Encuesta del año 1997. Poco a variado, y es esencial que cualquier intervención sobre la localización residencial tenga en cuenta este comportamiento tan pautado que se viene reproduciendo desde hace ya varios años, y sobre el que se ha construido una gran parte de los procesos de descentralización demográfico y residencial que están definiendo la realidad de la Comunidad de Madrid.

Además de estas tendencias parece que están funcionando otros procesos complementarios. Por ejemplo, la Región Metropolitana Madrileña está atravesando sus límites territoriales fundamentalmente en el Corredor del Henares, y en menor medida en la Carretera de Toledo, pero este proceso no parece que se esté produciendo todavía en otras zonas. Por ejemplo, el 12 de la demanda activa que se está generando en el Área de Tensión

Sur va a intentar resolver sus necesidades en otra provincia. Este porcentaje se eleva hasta el 16 en los municipios de la Corona Metropolitana Este.

También parece, que dentro de cada zona de origen de la demanda existe un volumen siempre importante de hogares que van a intentar volver al Municipio de Madrid. En algunas zonas como el Área de Tensión Sur y Este o en la Corona Metropolitana Oeste la proporción es importante, superior al 10% de la demanda que se está generando. Algo parecido, se observa en algunas Áreas de Tensión cuya demanda intenta acceder a los Municipios Metropolitanos de su Área más próxima.

Tabla 87 Origen y destino de la Demanda Activa⁴

Destino	Origen									
	S.Norte	ATOeste	ATSur	ATEste	ATNorte	CMOeste	CMSur	CMEste	CMNorte	Mmadrid
S.Norte	66,7	2,9	0	0	4,1	0	0,2	0	4,3	0,3
Sur	0	0	0	0	0	0	0,3	0	0	0
Mese	0	0	2,3	0	0	0	0,1	0	0	0,3
ATOeste	2,6	83,6	0	23,8	0	2,4	0,7	0,8	0	0,9
ATSur	0	0	63,2	1,9	0	0	5,1	0,3	0,6	1,3
ATEste	0	0	0	53,5	0	0	0	5	0	0,5
ATNorte	0	0	1	0	59,2	0	0	0	4,2	0,2
CMOeste	0,9	1,1	0,8	0	0	77	0,9	0	0,3	1,1
CMSur	0	0	2,3	0	0	2,5	81,2	0,5	0,5	2,2
CMEste	0	0	1	0	8,2	0	0,4	70,7	0,6	1,3
CMNorte	0,9	0	0	3,8	19,7	0	0	0,3	78,8	1,2
Mmadrid	23,3	11,4	17,2	15,3	2,2	11,7	6,5	6,5	10,2	87,4
Oprovin.	5,7	1,1	12,3	1,6	6,6	6,4	4,6	15,9	0,5	3,3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

La tendencia de descentralización demográfica también se deja ver en el comportamiento de los demandantes, sobre todo en aquellos casos en los que la demanda que se está generando en la Corona Metropolitana intenta dar el salto hacía los municipios de su Área de Tensión.

⁴ Hay que tener en cuenta que el nivel de representatividad de la Encuesta se va reduciendo en la medida que el volumen de demandantes que acuden a ciertos municipios se va reduciendo.

En cualquier caso, todas estas tendencias generales deben ser matizadas sobre todo en todas aquellas situaciones en las que el número de casos encontrados han sido bastante pequeños.

7.- LA DEMANDA RESUELTA EN LA COMUNIDAD DE MADRID

7.1 Los tipos de demanda resuelta

La demanda resuelta está constituida por el conjunto de hogares e individuos que tienen decidido cambiar de vivienda en los próximos dos años, y que además ya han conseguido encontrarla. Teóricamente este grupo se corresponde o debería guardar un estrecha relación con el resto de demandantes, puesto que posiblemente lo único que les diferencia sea la cercanía de la encuesta con el momento en que han logrado resolver su necesidad.

La Demanda Familiar resuelta

Como vimos en la demanda activa eran fundamentalmente dos los motivos por los que las familias optaban por el cambio de vivienda (por motivos de adecuación o mejora 50% de las familias, o por motivos de cambio de tenencia 30% de las familias). Para el caso de la demanda resuelta sucede algo parecido, con la diferencia de que casi en un 60% de los casos las familias declaran que han cambiado de vivienda por motivos de mejora residencial, mientras que el porcentaje de familias que declara haber cambiado de vivienda para poder ser propietario de la misma baja al 19%.

No resulta sencillo explicar esta diferencia, porque lo normal es que el perfil de los demandantes fueran muy parecidos. Tal vez una explicación posible sea la que nos lleva a entender que cuando una persona que vive en alquiler pasa a la compra, lo tiene que hacer rápidamente, pues resulta muy difícil hacer compatible ambos sistemas. Aunque también es cierto que muchos jóvenes están comprando sus viviendas en planos, o en cooperativas, y en este caso no tienen más remedio que hacer compatibles las dos cuestiones.

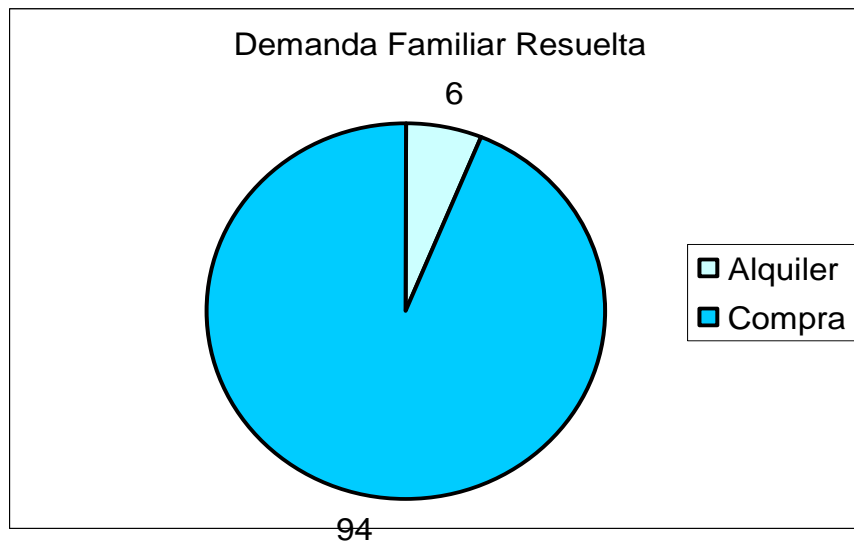
Tabla 88 Motivos de la Demanda Familiar resuelta.

	Demanda Familiar resuelta
Emancipación	0
Ruptura/ Separación	2
Adecuación/ Mejora residencial	58
Motivos laborales	4
Adecuación inferior	0
Necesitan vivienda propia	0
Para proximidad familiar	2
Para ser propietarios	19
Para resolver infravivienda y precariedad	1
Segunda vivienda	1
Por inversión	2
Restos	6
NS/NC	3

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

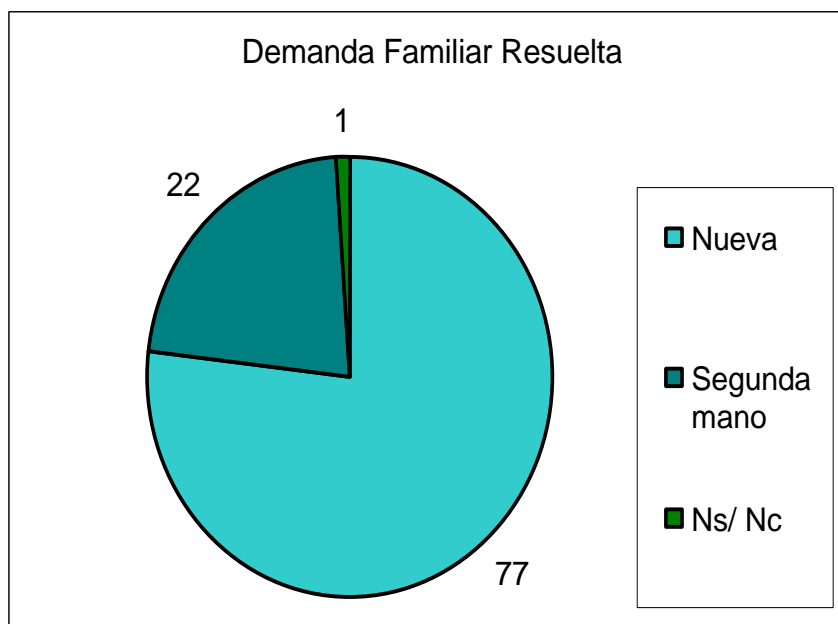
Otra de las variables más importantes que nos ofrece la Encuesta es la del régimen de tenencia de la vivienda. Las diferencias entre la demanda resuelta y la demanda activa real son muy significativas, ya que en esta última un 18% de las familias demandaba una vivienda en alquiler, mientras que tan solo un 6% han resuelto sus necesidades de vivienda a través del alquiler. Las causas pueden ser muchas. Entre otras, es posible que muchas familias ante la imposibilidad de encontrar precios asequibles de alquiler hayan optado por la compra de la vivienda o por demorar sus necesidades de vivienda quedándose en la vivienda en la que actualmente residen.

Gráfico 21 Régimen de tenencia de la Demanda Familiar resuelta.



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

Gráfico 22 Modo de compra de la vivienda en demanda familiar resuelta.



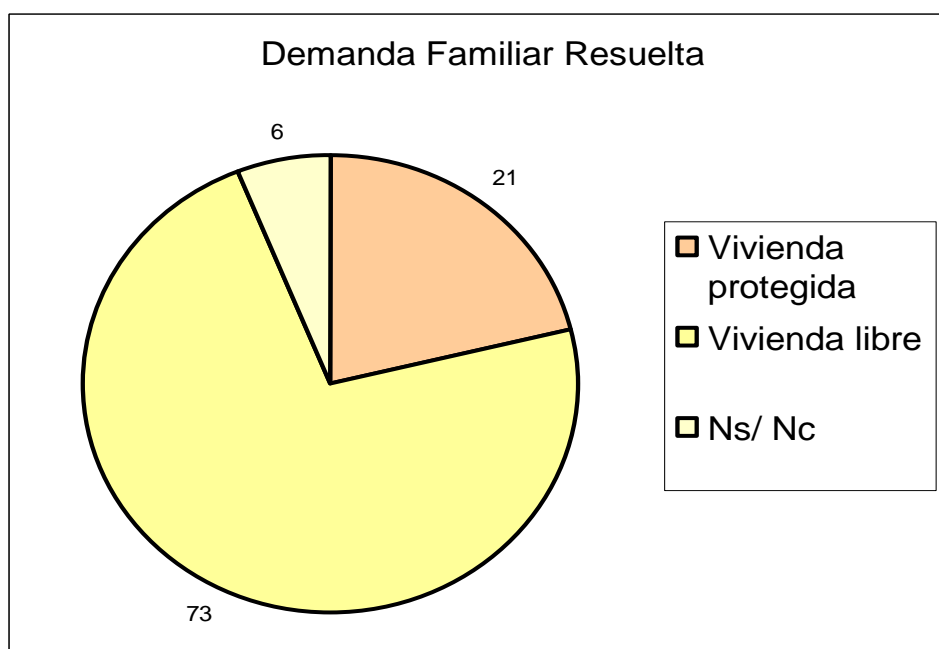
Fuente: Encuesta de Demanda, 2003.

En lo que se refiere al modo de compra de la vivienda, el 77% de las familias que han comprado una vivienda la han comprado nueva, esta proporción es muy superior al 29% de familias que desean comprar una vivienda nueva, aunque también es verdad que muchas familias están dispuestas a comprar lo que el mercado les ofrezca (30%). Aun así el

mercado de vivienda de segunda mano pierde clientes entre los que desean una vivienda de este tipo y los que realmente la compran. Parte de la explicación esta en los procesos que marcan la oferta de vivienda en la Comunidad de Madrid.

La mayoría de las familias resuelve sus necesidades a través del mercado de vivienda libre 73%, frente al 21% de las familias que han comprado su vivienda con algún tipo de protección, los porcentajes de la demanda activa en este caso son muy similares 28% para el caso de familias que querían viviendas de protección pública y más del 60% para las familias que querían conseguir una vivienda en el mercado libre.

Gráfico 23 Tipo de protección de la vivienda. Demanda Familiar resuelta.



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Se produce una diferencia muy significativa entre los que las familias estarían dispuestas a pagar como máximo por la compra de su vivienda y lo que realmente luego pagan por esa vivienda. Así tan solo el 8% estaría dispuesta a pagar 40 millones de pesetas por su vivienda, sin embargo más del 12% de las familias han pagado esa cantidad por su nueva residencia. Existe un “ligero” desfase entre las expectativas de precio que les gustaría pagar a las familias y los precios que existen en el mercado. De hecho las familias de demanda activa pagarían de media por su vivienda 24 millones de pesetas, mientras que lo

que realmente han pagado las familias de demanda resuelta han sido 40 millones de pesetas, lo que supone casi el doble de dinero entre las expectativas y la realidad.

Tabla 89 Precio de la compra de la vivienda de las familias de demanda resuelta.

	Demanda Familiar Resuelta
Menos de 10 millones pta	1
Entre 10 y 15 millones pta	3
Entre 16 y 20 millones pta	12
Entre 21 y 25 millones pta	16
Entre 26 y 30 millones pta	17
Entre 31 y 35 millones pta	7
Entre 36 y 40 millones pta	12
Entre 41 y 50 millones pta	7
Entre 51 y 60 millones pta	4
Entre 61 y 70 millones pta	3
Más de 70 millones pta	4
Ns/Nc	14
Media	40 Millones

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Con el alquiler pasa lo mismo, mientras que las familias de demanda activa pagarían de media por el alquiler de su vivienda 80.000 pesetas, en la realidad esa cifra se eleva a las 84. 000 pesetas, lo que nos vuelve a hablar de un desfase entre las expectativas de los demandantes y los precios del mercado de la vivienda.

Tabla 90 Precio del alquiler de la vivienda de las familias de demanda resuelta

	Demanda Familiar Resuelta
Hasta 35 mil pesetas	--
36-45 mil pesetas	6
46-50 mil pesetas	6
51-60 mil pesetas	6
61-80 mil pesetas	15
81-100 mil pesetas	44
176-200 mil pesetas	5
Ns/Nc	19
Media	84

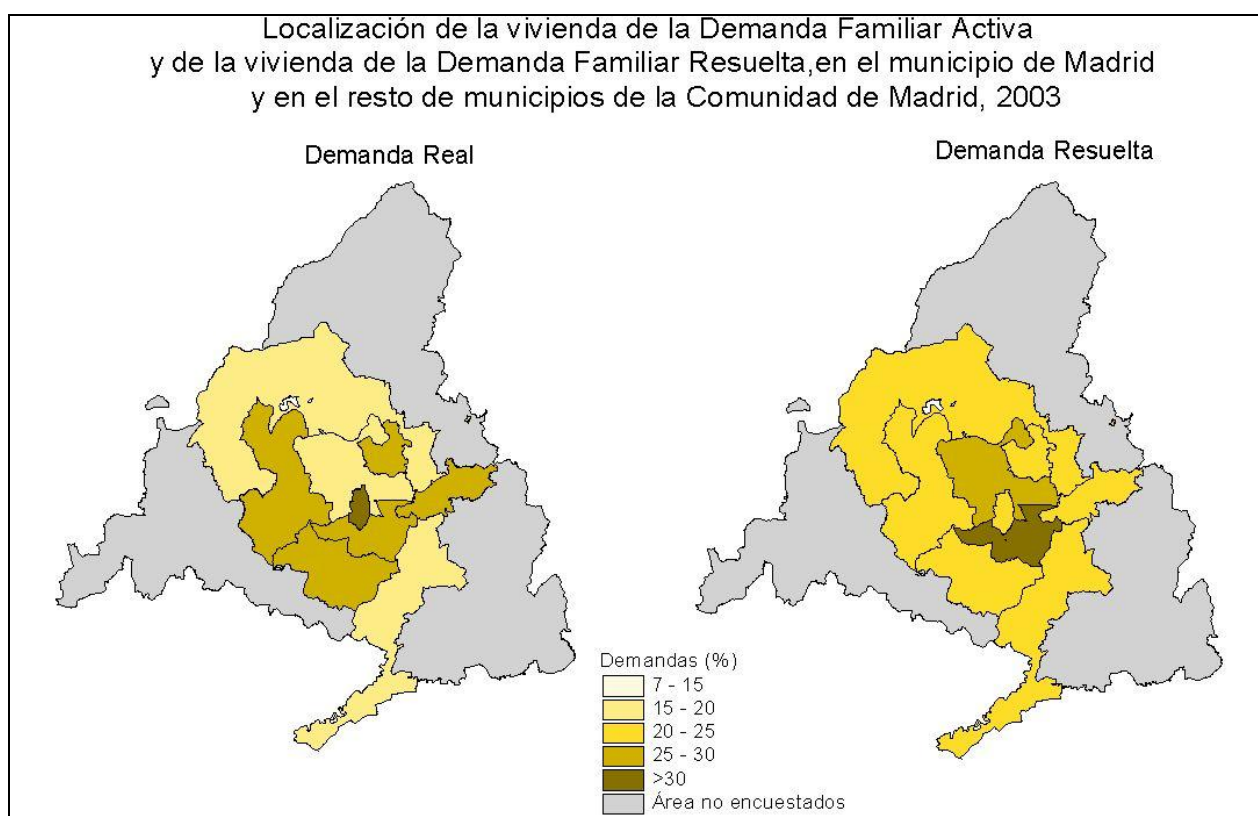
Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Tabla 91 Relación de la localización de la vivienda de la Demanda Familiar resuelta con la localización de la vivienda de la Demanda Familiar activa

Localización de la vivienda demandada. Demanda Familiar activa		Localización de la vivienda demandada. Demanda Familiar resuelta	
Municipio de Madrid		Municipio de Madrid	
Almendra	32	Almendra	23
Periferia Noroeste	16	Periferia Noroeste	27
Periferia Sureste	29	Periferia Sureste	46
Ns/Nc	23	Ns/Nc	
Resto de Municipios		Resto de Municipios	
Corona Noroeste	26	Corona Noroeste	23
Corona Sureste	26	Corona Sureste	24
Zona tensión	18	Zona tensión	24
Ns/Nc	30	Ns/Nc	

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Mapa 7 Relación de la localización de la vivienda de la Demanda Activa Familiar y la vivienda de la Demanda Familiar Resuelta en el municipio de Madrid y el resto de municipios de la Comunidad de Madrid, según zonas agrupadas de la encuesta, 2003



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Por último, veremos donde se resuelve realmente la localización de la vivienda de las familias. Para el municipio de Madrid las familias terminan encontrado su vivienda en la periferia Sureste (46%), aunque inicialmente el deseo de las familias demandantes es encontrar vivienda en la almendra central al final parece producirse un desplazamiento hacia la zona Sur. En el resto de municipios destaca la localización de la vivienda de muchas familias en la zona de tensión, zona que en el orden de los deseos ocupa la tasa más baja de búsqueda de vivienda.

La Demanda Individual resuelta

La casi totalidad de la Demanda Individual resuelta se ha producido por procesos de emancipación (83%), incluso el segundo motivo más citado (necesidad de una vivienda propia) es una forma de emancipación, ya que el 5% de los demandantes declaran vivir con sus padres y necesitar una vivienda propia, por lo tanto casi el 90% de los demandantes individuales lo son porque quieren iniciar su proceso de emancipación.

Tabla 92 Motivos de la Demanda Individual resuelta.

	Demanda Individual Resuelta
Emancipación	83
Ruptura/ Separación	0
Adecuación/ Mejora residencial	3
Motivos laborales	0
Adecuación inferior	1
Necesitan vivienda propia	5
Para proximidad familiar	0
Para ser propietarios	4
Para resolver infravivienda y precariedad	0
Segunda vivienda	0
Por inversión	0
Restos	2
NS/NC	0

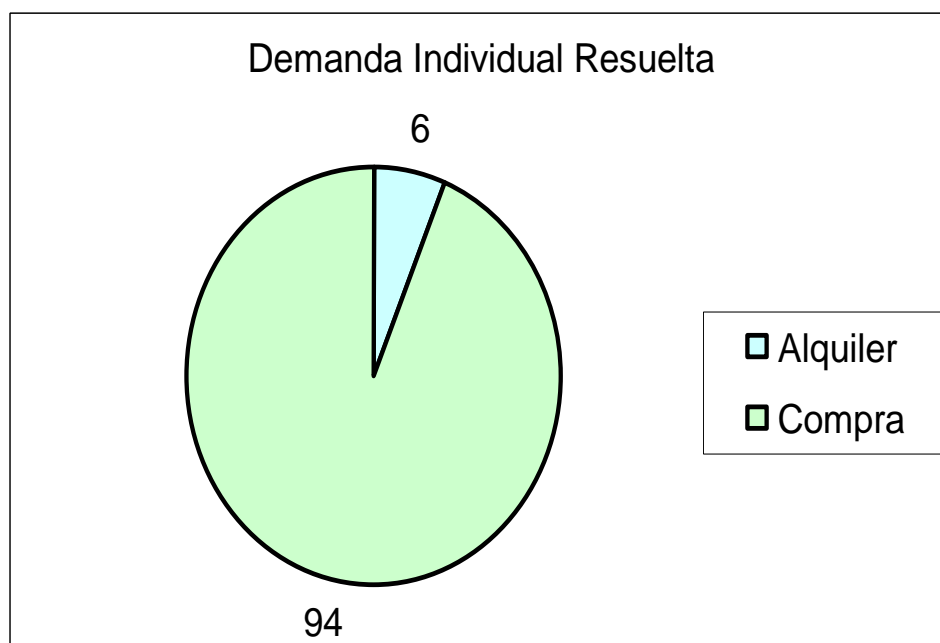
Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Como hemos visto son los jóvenes y su emancipación los que componen la Demanda Individual resuelta, estos demandantes en la Encuesta de demanda activa se decantaron en un 22% de los casos a iniciar su proceso de emancipación a través del alquiler y en un 76% a comprar la vivienda demandada. Cuando vemos el análisis de la realidad la proporción de alquileres baja al 6%, mientras que la proporción de demandantes individuales que han

comprado o están comprando su vivienda es del 94%. En consecuencia, muchos jóvenes que tienen el deseo de emanciparse de sus casas paternas a través del alquiler, deseo que luego no se satisface.

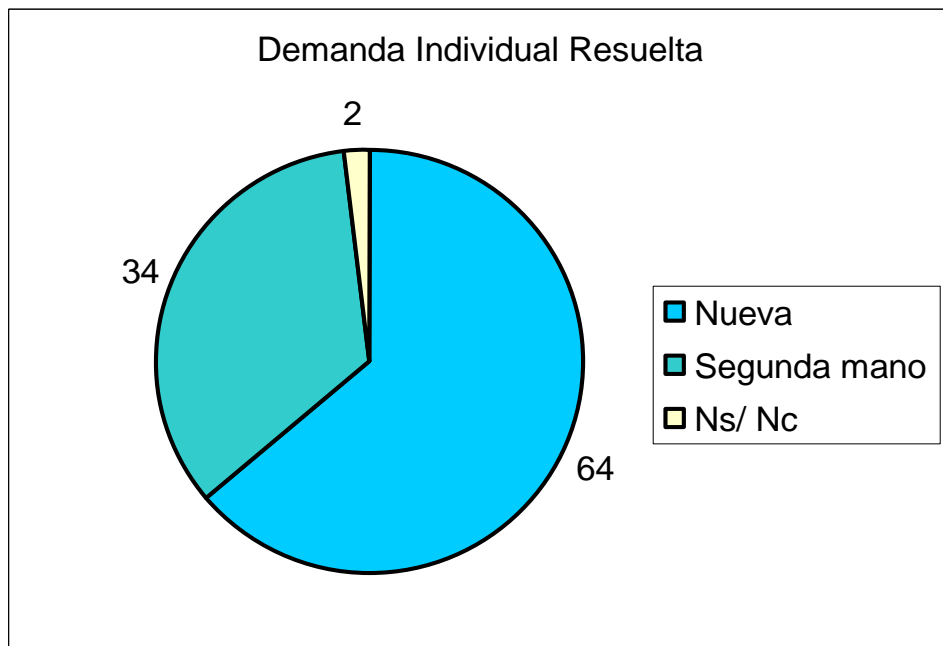
No solo sucede que los demandantes individuales no se emancipan a través del alquiler, sino que además la vivienda que compran suele ser nueva en un 64% de los casos, frente al 34% de los demandantes que han comprado o están comprando una vivienda de segunda mano. Estos datos, unidos a los del párrafo anterior, rompen con la idea de un modelo de emancipación progresivo en donde los jóvenes empezarían con una vivienda de alquiler para pasar posteriormente a al comprar de la vivienda.

Gráfico 24 Proporción de alquiler y compra. Demanda Individual resuelta.



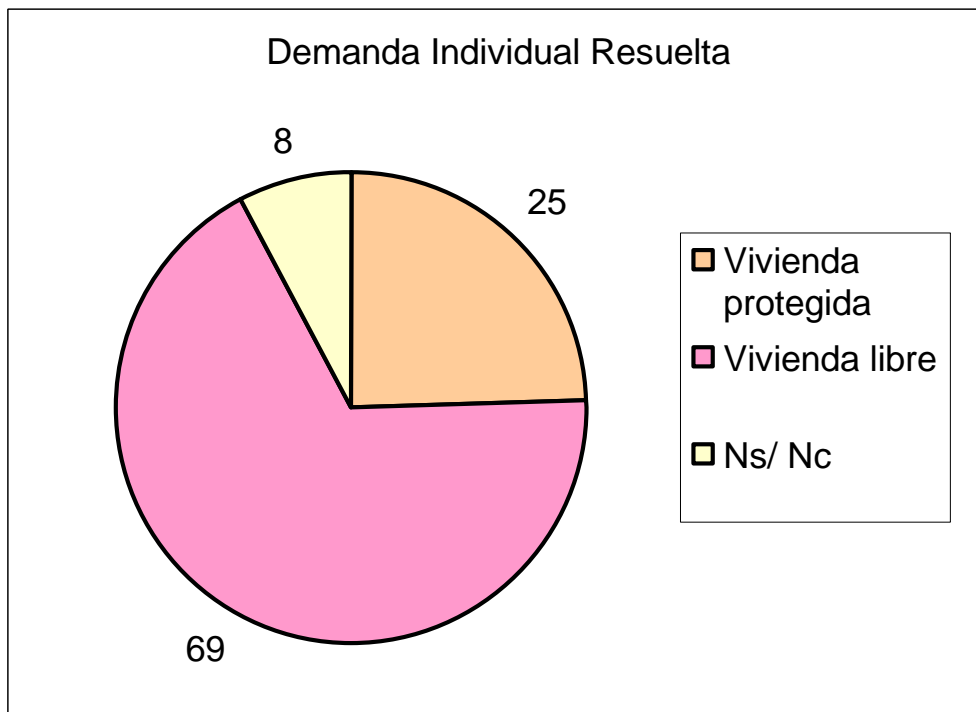
Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Gráfico 25 Modo de compra de la vivienda en la Demanda Individual resuelta



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Gráfico 26 Tipo de protección de la vivienda. Demanda Individual resuelta.



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

En lo que se refiere a la protección de la vivienda ya vimos como casi la mitad de la Demanda Individual optaba por la compra de una vivienda con algún tipo de protección pública (46%), en la demanda resuelta la proporción de demandantes que han podido acceder a viviendas de protección se reduce al 25%. Por lo tanto, parece producirse un desfase evidente entre el deseo de los jóvenes demandantes individuales y la producción de viviendas de protección oficial, ya que tan sólo la mitad de los demandantes activos que quieren viviendas de protección parece que van a poder satisfacer dicha demanda.

Tabla 93 Precio que han pagado los demandantes por la compra de su vivienda. Demanda Individual resuelta.

	Demanda Individual Resuelta
Menos de 10 millones pta	2
Entre 10 y 15 millones pta	13
Entre 16 y 20 millones pta	24
Entre 21 y 25 millones pta	22
Entre 26 y 30 millones pta	11
Entre 31 y 35 millones pta	8
Entre 36 y 40 millones pta	3
Entre 41 y 50 millones pta	2
Entre 51 y 60 millones pta	--
Entre 61 y 70 millones pta	--
Más de 70 millones pta	0
Ns/Nc	14
Media	23

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Curiosamente y al contrario que sucedía con la Demanda Familiar, los demandantes individuales declaraban estar dispuestos a pagar más de lo que realmente pagan. Así la media que están dispuestos a pagar los demandantes individuales es de 24 millones de pesetas, la media que han pagado los jóvenes que han resuelto su demanda se sitúa en 23 millones de pesetas.

El mismo análisis cabría hacer para el precio de los demandantes de alquiler, aunque en este caso las diferencias todavía son mayores, puesto que de media los demandantes individuales declaran que están dispuestos a pagar 71.000 pesetas, la realidad es que el pago mensual de los demandantes individuales que optan por el alquiler se queda en las 60.000 pesetas.

Tabla 94 Cantidad mensual que pagan los demandantes por el alquiler de su vivienda. Demanda Individual resuelta.

	Demanda Individual Resuelta
Hasta 35 mil pesetas	16
36-45 mil pesetas	15
46-50 mil pesetas	5
51-60 mil pesetas	5
61-80 mil pesetas	39
81-100 mil pesetas	13
176-200 mil pesetas	--
Ns/Nc	8
Media	60

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Las posibilidades que ofrece la comparación entre la demanda activa y la demanda resuelta, arroja tendencias de importantes consecuencias para la configuración social del espacio, que se ponen de manifiesto cuando se compara donde están buscando su vivienda los demandantes y donde han conseguido realmente encontrarla.

Tabla 95 Relación de la localización de la vivienda de la Demanda Activa Individual con la localización de la vivienda en la Demanda Individual Resuelta.

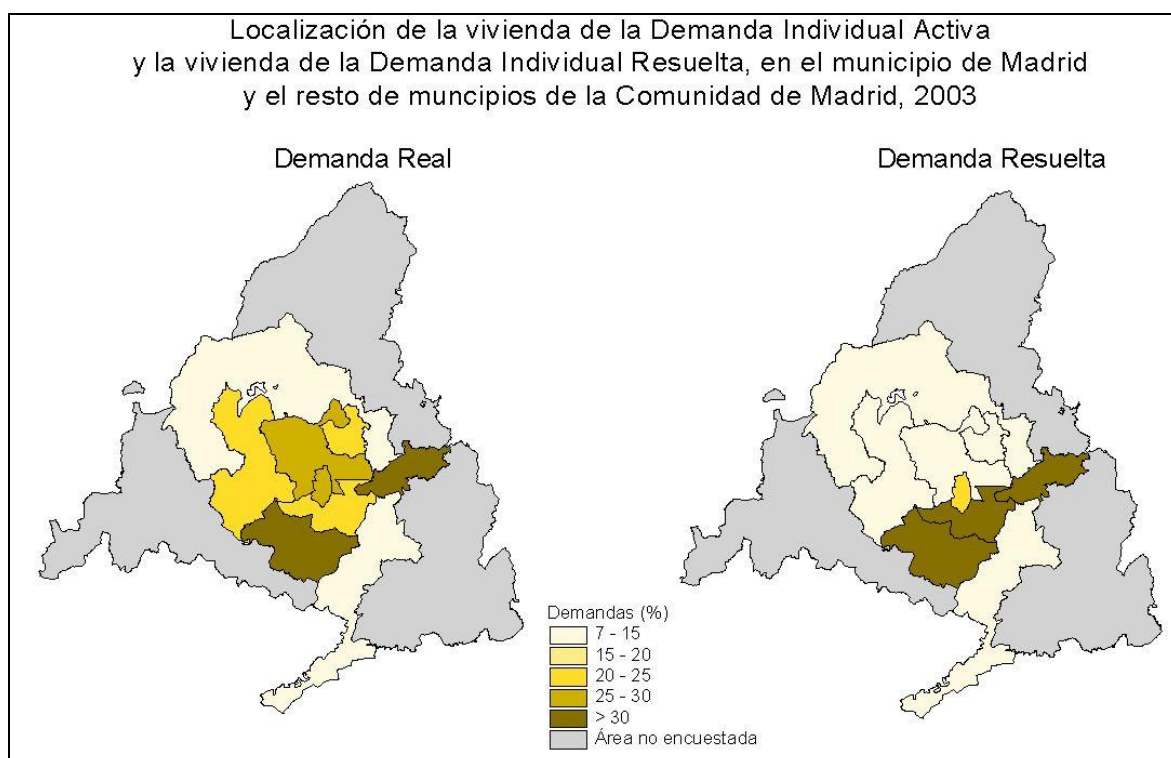
Localización de la vivienda demandada. Demanda Individual activa		Localización de la vivienda demandada. Demanda Individual resuelta	
Municipio de Madrid		Municipio de Madrid	
Almendra	29	Almendra	23
Periferia Noroeste	30	Periferia Noroeste	15
Periferia Sureste	24	Periferia Sureste	53
Ns/Nc	19	Ns/Nc	0
Resto de Municipios		Resto de Municipios	
Corona Noroeste	24	Corona Noroeste	8
Corona Sureste	45	Corona Sureste	60
Zona tensión	7	Zona tensión	14
Ns/Nc	24	Ns/Nc	0

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

En el municipio de Madrid la tasa de búsqueda de vivienda era del 30% para la periferia Noroeste, del 29% para la almendra central y del 24% para la periferia Sureste. Sin embargo la realidad demuestra que más de la mitad de los jóvenes demandantes terminan residiendo en al Sureste del Municipio de Madrid. Es decir, el Sureste pasa de ser la zona en la que menos se busca la vivienda para terminar siendo la zona en la que finalmente se

reside. En el resto de municipios de la Comunidad de Madrid, la tendencia es exactamente la misma pues el 60% de la Demanda Individual termina residiendo en el Sureste, mientras que tan solo el 8% termina encontrando su vivienda en la zona Noroeste. Estos procesos de movilidad son muy relevantes por todas las consecuencias e implicaciones que están teniendo y que van a tener en el futuro de la Comunidad de Madrid.

Mapa 8 Relación de la localización de la vivienda de la Demanda Activa Individual y la vivienda de la Demanda Individual Resuelta en el municipio de Madrid y el resto de municipios de la Comunidad de Madrid, según zonas agrupadas de la encuesta, 2003



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

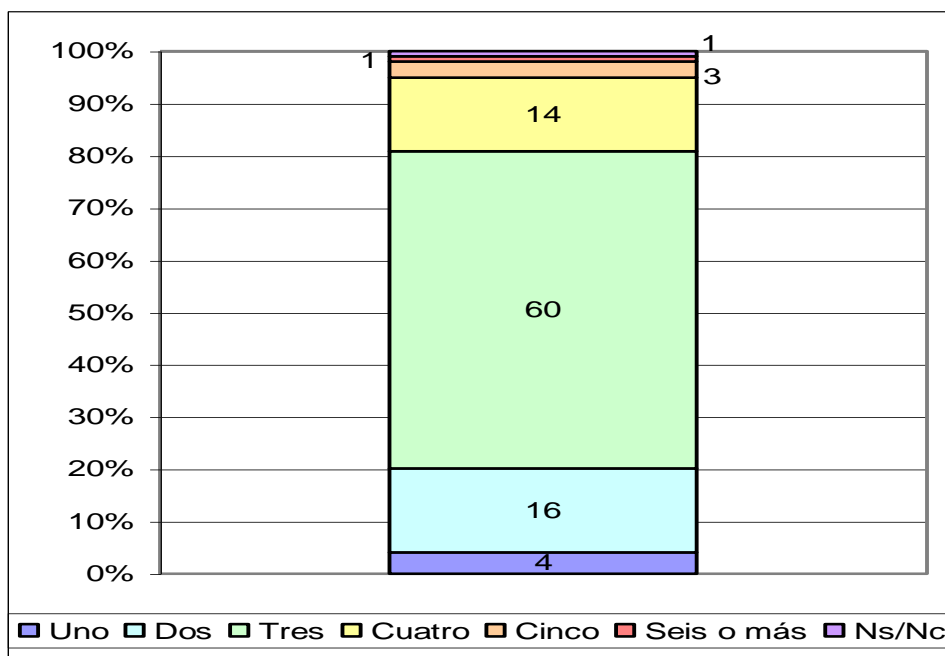
7. 2 Rasgos diferenciales respecto a la demanda activa

Fundamentalmente en el presente apartado nos vamos a centrar en comparar las características físicas de la vivienda que desearían los demandantes activos y las características físicas que tienen las viviendas de los demandas que ya han resuelto su necesidad residencial

En lo que se refiere al número de dormitorios de la vivienda, curiosamente al contrario de lo que pudiera parecer, las personas demandan viviendas con menos

dormitorios, por ejemplo casi un 40% accedería a una vivienda con dos dormitorios esta cifra en la demanda resuelta baja al 16%.

Gráfico 27 Número de dormitorios de la vivienda. Demanda Resuelta



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Tabla 96 Uso de alguna habitación. Demanda Resuelta.

	Demanda Resuelta
Todos como dormitorios	58
Despacho o biblioteca	23
Habitación para huéspedes	4
Ambas cosas en habitaciones diferentes	3
Una habitación con ambas funciones	4
Ns/Nc	8

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

En cuanto al uso de esas habitaciones en la demanda resuelta casi el 60% tienen un uso de dormitorio, el resto o se destina a despacho (23%) o para huéspedes o ambas cosas a la vez. Recordemos que en la demanda activa el porcentaje de habitaciones destinadas a dormitorio era del 71%.

Parece que los demandantes en principio desean viviendas con menores cualidades. Por ejemplo en el caso el número de baños que tiene que tener la vivienda, muchos demandantes se conformaban con una vivienda con un solo baño (37%), pero solo el 28% de las personas o familias que han resuelto la demanda han comprado o han accedido a una vivienda con un solo baño. En el caso de una vivienda con dos baños sucede lo contrario: el porcentaje de familias que desea una vivienda con estas características (36%) es inferior a la proporción de familias que realmente esta residiendo en una vivienda con dos baños (42%).

Tabla 97 Número de baños y aseos. Demanda Resuelta.

	Demanda Resuelta
Un baño	28
Un baño con aseo	17
Dos baños	42
Dos baños con aseo	6
Resto	7

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Es muy posible que todas las diferencias que estamos observando entre el universo del deseo y el de la realidad (en este caso a favor de la realidad), se deba a la propia formulación de las preguntas en el cuestionario, pues en casi todas las variables que se refieren a las características físicas de la vivienda se les pide a los encuestados que sean lo más realistas posibles y que digan cuáles son las características a las que no están dispuestos a renunciar en su vivienda.

Tabla 98 Superficie de la vivienda demanda. Demanda resuelta

	Demanda Resuelta
Hasta 50 m ²	4
De 51 a 70 m ²	14
De 71 a 90 m ²	35
De 91 a 120 m ²	28
De 121 a 150 m ²	7
De 150 a 200 m ²	5
De 201 a 250 m ²	2
Mas de 250 m ²	3
Ns/Nc	2

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Es decir, el equipamiento y las características mínimas que tendrían que tener sus viviendas. Este puede ser uno de los motivos de las diferencias encontradas con respecto a

las características entre ambos tipos de demanda. En consecuencia nuevamente los demandantes parecen conformarse con viviendas más pequeñas que los demandantes que ya han comprado una vivienda. Por ejemplo el 27% de los demandantes viviría en una casa que tuviera entre 51 y 70 m², mientras que en la realidad esa proporción se reduce al 14%.

Tabla 99 Tipo de vivienda y situación. Demanda Resuelta.

	Demanda Resuelta
Unifamiliar en urbanización	16
P. en bloque aislado	15
P. en urbanización	15
P. en manzana cerrada	53

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Es muy posible que también muchas de las diferencias que se aprecian entre ambos tipos de demanda se deba a las posibilidades que marca la oferta de vivienda, sobre todo en elementos como el tipo de vivienda y la situación de la misma, puesto que en ocasiones son los promotores inmobiliarios los que marcan un tipo de vivienda que es consumida por los demandantes. En este caso los datos de la demanda resuelta ofrecen resultados similares a los obtenidos en la demanda activa, pues más de la mitad de las familias han comprado un piso en manzana cerrada. Por último, hay destacar que tan solo un 6% de la demanda activa elegía una vivienda unifamiliar lo que contrasta con el 16% de la demanda resuelta que viven en este tipo de vivienda. Estos datos vienen a confirmar que en lo referente a las características de la vivienda, las respuestas de los encuestados se han quedado por “debajo” de los datos que ofrece la Encuesta de demanda resuelta

8.- LA DEMANDA FUERA DE MERCADO EN LA COMUNIDAD DE MADRID

La demanda, ya sea familiar o individual, que se está resolviendo fuera del mercado de la vivienda es actualmente muy reducido, como de hecho ya sucedía en el año de la anterior Encuesta. Aún así, su volumen global se ha reducido desde casi 9.000 hogares en el año 1997 hasta apenas 3.000 hogares en la actualidad. Estos hogares apenas representa un 1,5% del total de la demanda activa, y un 0,1% del conjunto de los hogares madrileños.

Con una muestra tan reducida, la verdad es que apenas se puede caracterizar este fenómeno, salvo planteando algunos rasgos muy generales que permiten al menos saber que se esconde detrás de este fenómeno tan minoritario.

Lo primero que se puede comentar es que su distribución dentro de los campos de la demanda familiar e individual es heterogénea, siendo más numerosa entre la demanda familiar. Es decir, dentro del conjunto de la demanda fuera de mercado el 63% correspondería a la demanda familiar y el 37% a la demanda individual.

Aunque no tenemos mucha base para profundizar en las características de este tipo de demanda, sí se puede avanzar alguna cuestión en alguno de los aspectos que la definen. Sin duda, dentro de ellos, son los motivos los que nos pueden permitir avanzar en su comprensión. Para simplificar este análisis se han dividido los mismos, según se correspondan con la demanda familiar o individual. De esta manera, se podrá comprender

con mayor precisión las razones que se encuentran detrás de esta práctica residencial que se define precisamente por resolver las necesidades de vivienda, o al menos intentarlo, sin acceder a los mecanismos concretos del mercado residencial.

Efectivamente, una primera cuestión que llama la atención es la tremenda disparidad de motivos que cabe encontrar entre los demandantes familiares e individuales. En el primer caso, la variedad de motivos es especialmente elevada, y además debemos considerar que cerca de un 36% de los demandantes familiares fuera de mercado no encuentran sus motivos recogidos en los criterios utilizados en el cuestionario de demanda. Efectivamente, las razones son muy variadas y la más numerosa (les van a desahuciar/expropiar) no sobrepasa el 22% de los casos. La segunda razón más numerosa también se encuentra relacionada con los procesos de inestabilidad y inadecuación residencial que se producen en muchos hogares madrileños. El 11% de los demandantes familiares plantean como razón la de vivir en un lugar que se encuentra ruinoso.

Tabla 100 Motivos del cambio de vivienda según tipo de demanda fuera de mercado

	Damanda Familiar	Demanda Individual
Se va a vivir con su pareja	--	43
Quiere independizarse de sus padres	--	41
Cambio lugar de trabajo o estudios	9	--
Está mejor situada	8	--
Los ocupantes necesitan compañía	10	--
Los que se trasladan necesitan compañía	5	--
La actual vivienda está ruinoso	11	--
Le van a desahuciar/expropiar	22	--
Otras	36	16

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

El segundo bloque de motivos tiene que ver con estrategias que se desarrollan para tratar de cuidar a personas mayores o que necesiten cuidados. Antes de utilizar otros medios, también posibles, se recurre a la convivencia compartida. Esta situación tiene una doble dirección. Quien necesita ayuda pueden ser los propios ocupantes de la vivienda, por lo que otras personas tienen que ir a vivir a esta vivienda, o por el contrario, las personas que viven en un determinado lugar tienen que acudir a otra vivienda a cuidar a las personas que viven en la misma. Ambos casos, representan una tasa en torno al 15%.

Por último, el tercer grupo de motivos se relaciona con la mejora de localización de la vivienda. Los hogares que plantean razones de este tipo alcanzan el 17%.

La dispersión que encontrábamos en la demanda familiar fuera de mercado no se produce en la demanda individual. En este caso, algo más del 84% de los motivos planteados se centran en la emancipación, ya sean como proceso de independencia de los padres o como proceso de convivencia con la pareja. Es decir, parece claro, al menos en lo que respecta a la demanda individual fuera del mercado está relacionada con el proceso de emancipación de los jóvenes. Parece ser que estos jóvenes tienen oportunidades de emanciparse al margen del mercado, a través del apoyo y la solidaridad familiar.

La pregunta que surge es de qué forma se realiza este proceso, o lo que es lo mismo, qué características y de quienes son las viviendas protagonistas del cambio residencial. Aquí nuevamente nos encontramos con una proporción muy importante de respuestas que no pueden ser encuadradas, al menos inicialmente dentro de las posibilidades planteadas por el cuestionario de la Encuesta. Aún así, el 39% de los casos tiene relación con la cesión de una vivienda de los padres o de los suegros, y casi el 13% se relacionan también con cesiones de viviendas de otros familiares, ya sean hijos, abuelos u otros parientes.

Tabla 101 Donde irán los actuales propietarios

	Fuera de Mercado
Una casa de sus padres y suegros	39
Una casa de sus abuelos	5
Una casa de un hijo	3
Una casa de otros familiares	5
Otras situaciones	43
Ns/Nc	5
Total	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

La razón o el motivo que permite que estas demandas no salgan al mercado son de tipo familiar. La solidaridad de la familia funciona a través de la cesión del espacio de uno de sus miembros, ya sea dentro del mismo hogar u de otra vivienda que se posee y que normalmente no se está utilizando, aunque como veremos a continuación hay una parte de esta solidaridad que se realiza dentro de la propia vivienda ya ocupada por la propia familia.

Los mecanismos familiares en relación a la situación familiar funcionan de muy diversas maneras, y a lo largo del ciclo de vida de cada persona. No es una solidaridad lineal, sino que se va acompasando en función de las necesidades que van surgiendo. Además, a lo largo de estos ciclos la dirección y el sentido de la solidaridad suele variar, de un campo inicial que transcurre entre padres e hijos, hasta campos posteriores que transitan desde los hijos a los padres, e incluso de los hijos a los abuelos. Los objetivos solidarios van variando en función de las necesidades que se deben resolver, que no son siempre iguales. Además, la solidaridad no puede ser entendida solamente en términos materiales, sino que abarca otros muchos campos de difícil valoración, pero fundamentales en el transcurrir cotidiano de muchos madrileños.

Por último, queremos acompañar esta breve reflexión con una tabla en la que se recoge de forma sintética la situación en la que se encontraba la vivienda que se va a utilizar. Nuevamente aparece una doble vertiente, la primera tiene que ver con el uso de viviendas inversión que la familia utilizaba como secundarias o bien que permanecían vacías a la espera que alguien la necesitase. Y en segundo lugar, aparece las situaciones de viviendas ya ocupadas, en donde la demanda fuera de mercado se manifiesta como un proceso de solidaridad y cuidado entre distintas generaciones de la misma familia.

Tabla 102 Situación de la viviendas antes de que se la cedan

	Fuera de Mercado
Viviendas Secundarias	18
Vivienda Desocupada	30
Habitada por el familiar que la cede	22
Habitada por otro familiar	4
Otras situaciones	9
Ns/Nc	17
Total	100

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

A MODO DE RESUMEN

En este pequeño informe se han recogido de forma abreviada algunos de los primeros resultados de la Encuesta de Demanda que se acaba de realizar en el primer trimestre del año 2003. Esta Encuesta es una continuación de la que fue realizada en el año 1996/97, y a grandes líneas se puede concluir que las cosas desde entonces no han variado demasiado. Se podría considerar, en cierto modo, que los grandes rasgos que fueron detectados en esta primera Encuesta se mantiene en la actualidad, aunque si se pueden señalar algunas diferencias relevantes.

La Tasa de Demanda Activa en la Comunidad de Madrid ronda actualmente el 10,6%. Este porcentaje está constituido por un 4,4% correspondiente a la Demanda Familiar y un 6,2% de Demanda Individual. Esta Demanda está bastante estabilizada, si se tiene en cuenta que en el año 1996/97 rondaba el 9,6%. En poco tiempo se ha elevado un punto, lo que no resulta muy significativo, si se tiene en cuenta el aumento tan enorme que se ha producido en la producción inmobiliaria.

Sin embargo, lo que se ha cambiado y resulta curioso es la distribución de esta demanda entre la familiar y la individual. Entre 1997 y el año 2003 ha crecido en casi dos puntos la demanda individual, mientras que por el contrario se ha reducido en un punto la demanda familiar. Es decir, lo que parece que ha crecido son los motivos y los colectivos que integran la demanda individual, y por el contrario, se ha producido una cierta constricción en la demanda familiar. ¿Cómo explicar este fenómeno?

Tal vez lo que puede caracterizar de manera más decisiva cada tipo de demanda sea los motivos que la produce. A través de los mismos se puede llegar a establecer las razones que explican porqué un hogar o una persona se convierte en un demandante de vivienda. Además, estos motivos permiten diferenciar cada grupo de demanda, cuestión previa para caracterizar sus estrategias de acceso a la vivienda, que al fin al cabo es lo que más nos interesa.

La demanda familiar puede ser agrupada en dos grandes tipos de motivos: la demanda por adecuación o mejora (50%) y la demanda para ser propietarios (30%). El resto de motivos son muy poco representativos, y salvo la adecuación inferior (5%), no alcanzan el 3%. Si comparamos esta estructura con la analizada en el año 1997, no aparecen apenas diferencias. En el año 1997 la proporción de adecuación mejora era del 47%, y la de compra del 27%. Aunque sí conseguían una mayor representatividad algunos motivos como eran la adecuación inferior (7%), el salir de la precariedad (7%) y la inversión (6%). De alguna manera se podría entender que entre 1997 y el año 2003 se ha simplificado la diversidad de motivos de los demandantes familiares, pero la estructura básica se mantiene, e incluso se ha reforzado haciéndose más mayoritaria. Hay que tener en cuenta no obstante que en términos cuantitativos no pueden existir muchas variaciones, puesto que la demanda familiar se ha reducido en un punto en este período.

¿Qué ha sucedido con la demanda individual?. Pues algo parecido. Efectivamente, el motivo mayoritario es la emancipación. En el año 2003 este motivo acaparaba el 76% de los demandantes individuales, mientras que en el año 1997 era algo inferior, del 73%. La siguiente razón en importancia es actualmente la de adecuación /mejora con el 7%, porcentaje idéntico en los dos años. Sin embargo, en el año 1997 hubo casi un 11% de demandantes individuales que señalaban la resolución del hacinamiento familiar como principal causa de la demanda. Este motivo se ha reducido notablemente (5%) en el año 2003, y sin embargo se mantiene en unos niveles muy parecidos el de “ser propietarios”. En resumidas cuentas, la estructura de la demanda individual se mantienen en este período, salvo en lo que se refiere a la problemática del hacinamiento familiar que parece que ha experimentado una notable mejoría.

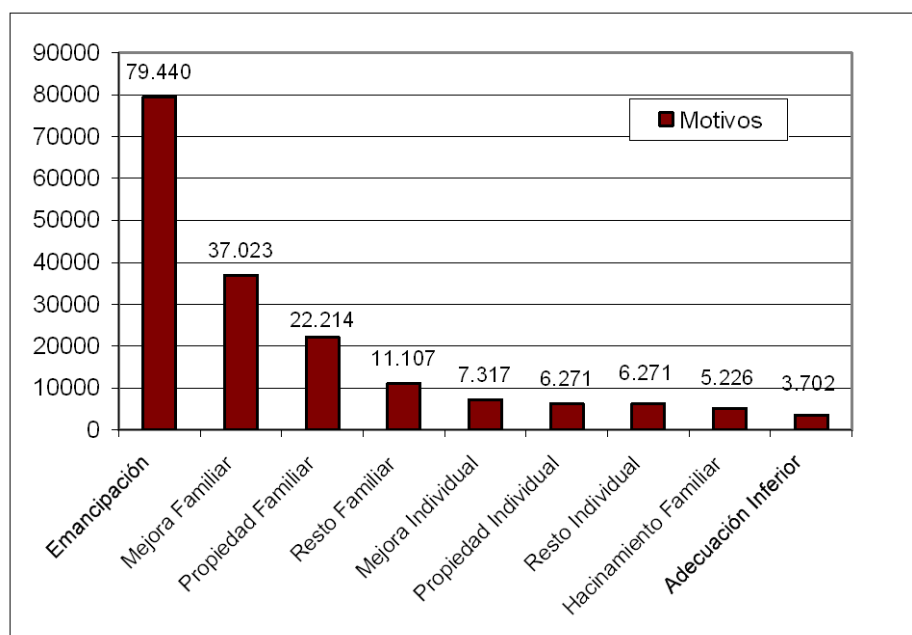
Para tener una visión global de la demanda residencial, se puede agrupar los motivos para el conjunto. Como se puede ver, el 44,5% de los demandantes tienen como razón la emancipación, y el 21% la mejora residencial de la familia. El tercer grupo, es el de los demandantes familiares que viven en alquiler, pero que quieren pasar a la propiedad, aunque este grupo queda ya bastante lejos.

Tabla 48 Motivos agrupados para el conjunto de la Demanda Activa Total

Motivos de la demanda	Hogares	Porcentajes
Emancipación	79.440	44,5
Mejora residencial Familiar	37.023	20,7
Propiedad Familiar	22.214	12,4
Resto Familiar	11.107	6,2
Mejora Individual	7.317	4,1
Propiedad Individual	6.271	3,5
Resto Individual	6.271	3,5
Hacinamiento Familiar	5.226	2,9
Adecuación Inferior	3.702	2,1

Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Gráfico 28 Motivos agrupados para el conjunto de la Demanda Activa Total



Fuente: Encuesta de Demanda, 2003

Para caracterizar la realidad del mercado residencial madrileño es fundamental comprender estos resultados, que nos llevan a considerar que el proceso de emancipación de los jóvenes, y todo lo que conlleva, constituye el proceso social con mayor influencia en el proceso de constitución de la demanda en la actualidad. La demografía es nuevamente uno de los componentes decisivos que nos permite comprender el mercado residencial madrileño. En contraste, se debe resaltar el peso de la demanda familiar por mejora, que tradicionalmente constituye uno de los factores decisivos en el proceso de configuración del mercado, y que actualmente juega un papel secundario.

Como es lógico, después de conocer los motivos, la demanda familiar se concentra en las etapas iniciales del ciclo del hogar, lo cual parece indicar dos cuestiones de enorme relevancia:

1. La existencia de un ciclo residencial relacionado con algunos jóvenes que se emancipan a través del alquiler, y que acceden a la propiedad en etapas posteriores. Es decir, se emancipan alquilando una vivienda, y después acceden a la propiedad.
2. La existencia de una relación positiva entre primeras etapas del ciclo de formación del hogar y demanda. Las Tasa de Demanda son mayores en las etapas iniciales del ciclo familiar.

En el caso de la demanda individual se está produciendo un proceso de enorme interés provocado por el retraso en la emancipación. Una proporción cada vez mayor de demandantes individuales residen en hogares en donde los cabezas de familia están ya jubilados, lo que habitualmente supone una reducción muy importante de sus recursos económicos.

La mayoría de los demandantes, tanto familiares como individuales, tratan de acceder al mercado de la vivienda a través de la propiedad, aunque hay un número significativo de demandantes que lo harán a través del alquiler. En el caso de la demanda familiar, el porcentaje del alquiler es del 18%, y en la demanda individual, del 22%. Estos datos llaman la atención, pues sabemos que casi el 34% de estos demandantes acabarán viviendo en viviendas alquiladas (datos censales).

Algo parecido sucede con el régimen de protección de la vivienda, en este caso de los demandantes que intentarán acceder a la propiedad. En el caso de la demanda familiar el porcentaje de Vivienda Protegida es del 28%, y el de los demandantes individuales del 46%.

El precio medio de la vivienda que pueden pagar sufre algunas variaciones entre los demandantes familiares e individuales. En el caso de la demanda familiar, el precio medio que pueden pagar por el alquiler es de 80.000 pesetas (480€), y de los demandantes individuales de 70.000 pesetas (420€), aunque existen un porcentaje muy significativo de ambos demandantes que no pueden llegar a estas cantidades.

En el caso de la propiedad, el precio medio se situaba en 29 millones (174.290€) en los demandantes familiares, y en 24 millones (144.240€) en los demandantes individuales. Nuevamente la dispersión de la renta de los hogares, y en consecuencia, la de sus posibilidades de pago hacen que el esfuerzo de accesibilidad de estos demandantes varíe notablemente.

Efectivamente, el esfuerzo de accesibilidad de los demandantes familiares que desean acceder al mercado de la vivienda a través de la propiedad, varía inversamente proporcional al nivel de renta. Es decir, a mayor nivel de renta menor esfuerzo de accesibilidad, en las propias condiciones que están proponiendo los demandantes familiares. Y por el contrario, a menor nivel de renta mayor esfuerzo, llegando el mismo a niveles insostenibles como el 87% en los hogares con menos de millón y medio, o del 62% en los que tienen ingresos comprendidos entre el millón y medio y los dos millones y medio de pesetas.

En el caso de la demanda individual sucede exactamente lo mismo, aunque curiosamente los esfuerzos de accesibilidad de estos demandantes se reducen en comparación con los demandantes familiares. Siendo del 80,5% en lo que tienen ingresos por debajo del millón y medio, y del 60% en los que se sitúan entre el millón y medio y los dos millones y medio.

La forma de pago de la vivienda en propiedad, y las estrategias que van a desarrollar para hacer frente a estos pagos son bastante comunes, con la única salvedad que una parte de los demandantes familiares cuentan con un patrimonio propio que van a poder capitalizar. En cualquier caso, la mayoría de ellos van a poder disponer de un dinero previo

que les permite no tener que pedir un crédito por la totalidad del precio de la vivienda. Aunque, en el caso de la demanda familiar casi el 30% van a tener que pedir todo el valor, y en los demandantes individuales el 36%. Tal vez, la explicación a esta cuestión, sobre todo en el caso de los demandantes familiares, esté en la incapacidad de ahorro que tienen las familias, sobre todo cuando tienen que pagar un alquiler para poder vivir independientes.

El tiempo medio elegido para pagar el crédito es de 22 años en el caso de la demanda familiar y de 24 años en los demandantes individuales. Además, el 41% de los demandantes familiares cuentan con ahorros previos para financiar la compra de la vivienda y el 30% contarán además con los ingresos proveniente de la venta de la vivienda. En el caso de los demandantes individuales, el 54% cuenta con ahorros previos, y el 19% con la ayuda directa de la familia.

Una última cuestión de bastante interés se refiere a la localización de la vivienda demandada, o más exactamente, a la comparación entre la localización de la demanda y la de la vivienda a la que desean acceder. En el caso de la demanda real aparecen una serie de tendencias que se reproducen en el resto de demandas, y que pueden ser resumidas:

1. Una enorme proporción de demandantes va a tratar de resolver su demanda dentro de su propio municipio, y si esto no es posible, dentro de la zona más cercana en la que este municipio se encuentra. La endogamia residencial de la demanda es muy elevada, especialmente en el Municipio de Madrid y en los municipios de la Corona Metropolitana. Es menor en el Área de Tensión.
2. Existe dentro de la Comunidad de Madrid un flujo de retorno hacia la capital, de difícil delimitación todavía, pero especialmente visible en algunas zonas como por ejemplo la Corona Metropolitana Oeste. Este movimiento también se observa en otras zonas metropolitanas, y también en las Áreas de Tensión.
3. En algunas zonas de la Comunidad se verifica que la demanda generada en la Comunidad de Madrid también resuelve sus necesidades en otras provincias. El eje regional metropolitano de la Comunidad de Madrid se hace especialmente visible en Zona Sur y Este.
4. No es muy visible el movimiento del Municipio de Madrid hacia la Corona Metropolitana, ni el de la Corona Metropolitana hacia sus Áreas de Tensión.

Tal vez esta cuestión tenga que ver con un fenómeno más complejo que se puede generalizar a otras cuestiones y que comentamos a continuación para finalizar estas conclusiones.

Efectivamente, una cuestión que ha sido observada es que los demandantes han expresado en la Encuesta sus deseos de cambio, lo que se ha llevado a manifestar el modelo de sus ideales, más que los modelos reales a los que van a poder acceder. Esto es especialmente llamativo en el caso de la demanda individual, en donde muchas veces los estándares residenciales que plantean los jóvenes son superiores a los que plantea los propios demandantes familiares.

Pero es evidente, que una cosa es lo que se desea, y otra muy distinta la realidad del mercado residencial. Esto es especialmente notorio en circunstancias como la que nos encontramos actualmente. Las condiciones del mercado son muy duras, y los demandantes no tendrán más remedio que adaptarse a sus requisitos, aunque para ello tengan que rebajar sus estándares habitacionales y sus deseos.

FICHA TÉCNICA

Universo:

Hogares pertenecientes al ámbito geográfico definido, el cual comprende los municipios que se listan a continuación:

Ajalvir	Guadarrama	San Lorenzo de El Escorial
Alcalá de Henares	Humanes de Madrid	San Martín de la Vega
Alcobendas	Leganés	San Sebastián de los Reyes
Alcorcón	Hoyo de Manzanares	Soto de El Real
Algete	Madrid	Torrejón de Ardoz
Alpedrete	Majadahonda	Torredolones
Aranjuez	Manzanares El Real	Valdemorillo
Arganda del Rey	Mejorada del Campo	Valdemoro
Becerril de la Sierra	Miraflores de la Sierra	Velilla de San Antonio
Boadilla del Monte	Molinos (Los)	Villanueva de la Cañada
Boalo (El)	Moralzarzal	Villanueva del Pardillo
Brunete	Móstoles	Villaviciosa de Odón
Cercedilla	Navacerrada	Tres Cantos
Ciempozuelos	Paracuellos	
Cobeña	Parla	
Colmenarejo	Pinto	
Colmenar Viejo	Pozuelo de Alarcón	
Collado Mediano	Rivas Vaciamadrid	
Collado Villalba	Rozas de Madrid (Las)	
Coslada	San Agustín de	
Escorial (El)	Guadalix	
Fuenlabrada	San Fernando de	
Galapagar	Henares	
Getafe		

Método de muestreo:

Para el conjunto del ámbito de actuación definido se realizará un muestreo estratificado de conglomerados últimos con submuestreo final, definiéndose como conglomerados últimos las secciones censales de cada una de las entidades poblacionales analizadas.

Criterios de estratificación:

Estableciéndose una doble estratificación, el primer criterio tiene como objetivo segmentar el universo físicamente, estableciéndose un total de 9 ámbitos dentro del término municipal de Madrid y otros 15 que agrupan al resto de municipios.

Se definen a continuación los ámbitos y contenidos de cada uno de ellos.

MADRID

ALMENDRA 1: Retiro, Salamanca
ALMENDRA 2: Chamartín, Tetuán, Chamberí
ALMENDRA 3: Centro, Arganzuela
PERIFERIA 1: Fuencarral, Moncloa
PERIFERIA 2: Carabanchel, Latina
PERIFERIA 3: Usera, Villaverde
PERIFERIA 4: Vicálvaro, San Blas, Moratalaz
PERIFERIA 5: Barajas, Hortaleza, Ciudad Lineal
PERIFERIA 6: Vallecas Villa, Puente de Vallecas

RESTO DE MUNICIPIOS

OESTE1: Pozuelo de Alarcón, Las Rozas de Madrid, Majadahonda
OESTE2: Boadilla del Monte, Villaviciosa de Odón, Brunete, Villanueva de la Cañada, Torrelodones, Hoyo de Manzanares, Collado Villalba, Galapagar.
TENSIÓN OESTE: Villanueva del Pardillo, Colmenarejo, Valdemorillo, El Escorial, San Lorenzo de El Escorial, Alpedrete, Guadarrama, Cercedilla, Los Molinos, Collado Mediano, Navacerrada, Becerril de la Sierra, Moralarzal, El Boalo, Manzanares El Real, Soto del Real, Miraflores.
NORTE 1: Alcobendas, San Sebastián de los Reyes.
TENSIÓN NORTE: Cobeña, Algete, San Agustín de Guadalix, Colmenar Viejo, Tres Cantos.
ALCALÁ DE HENARES.
ESTE 1: Torrejón de Ardoz, Coslada, San Fernando de Henares.
TENSIÓN ESTE: Ajalvir, Paracuellos, Mejorada del Campo, Velilla de San Antonio, Rivas Vaciamadrid, Arganda del Rey.
ALCORCÓN.
MÓSTOLES.
LEGANÉS.
GETAFE.
FUENLABRADA.
SUR 1: Humanes de Madrid, Pinto, Parla.
TENSIÓN SUR: San Martín de la Vega, Valdemoro, Ciempozuelos, Aranjuez.

En una segunda fase, las secciones censales de cada ámbito definido en el primer criterio de estratificación han sido agrupadas en cinco estratos, atendiendo a criterios de la condición socioeconómica de los habitantes que residen en ellas.

Probabilidad de pertenencia a la muestra:

La probabilidad de selección de las primeras unidades muestrales (secciones censales), dentro de los 24 ámbitos definidos, ha sido proporcional al número de personas de 18 o más años que residen en ellas y al estrato social al que pertenecen.

En segundo lugar, dentro de cada unidad primaria seleccionada, se ha definido un tamaño muestral de 50 hogares, siendo la probabilidad de pertenecer a la muestra proporcional al número total de hogares dentro de cada sección censal.

Selección de la muestra:

Señalar que el modo de selección de las unidades muestrales en ambas fases ha sido el método k-sistemático con arranque aleatorio.

Tamaño muestral:

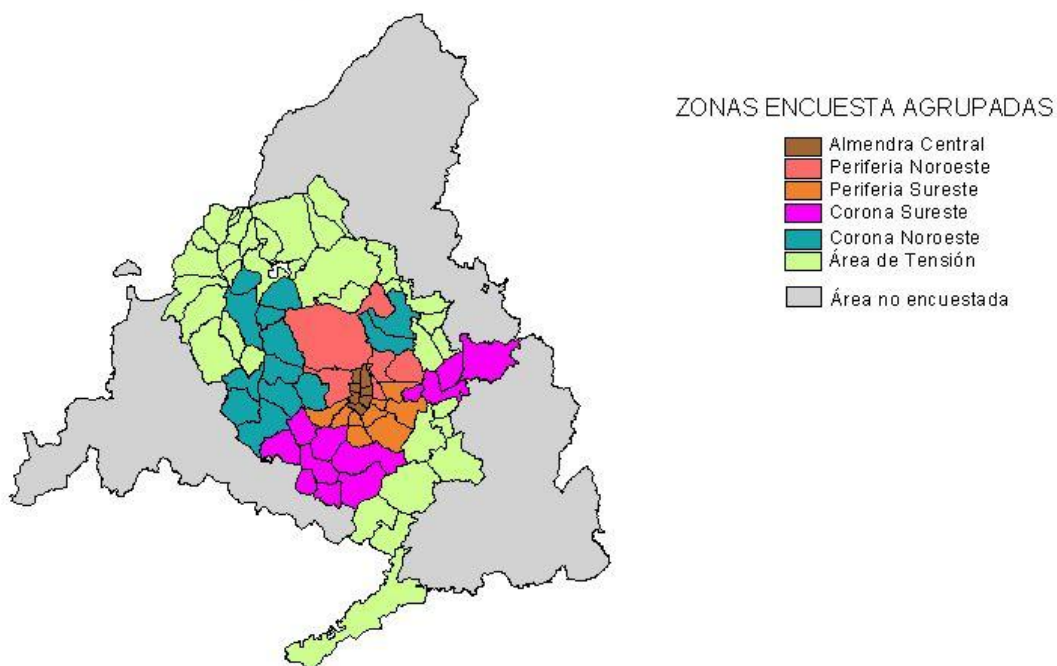
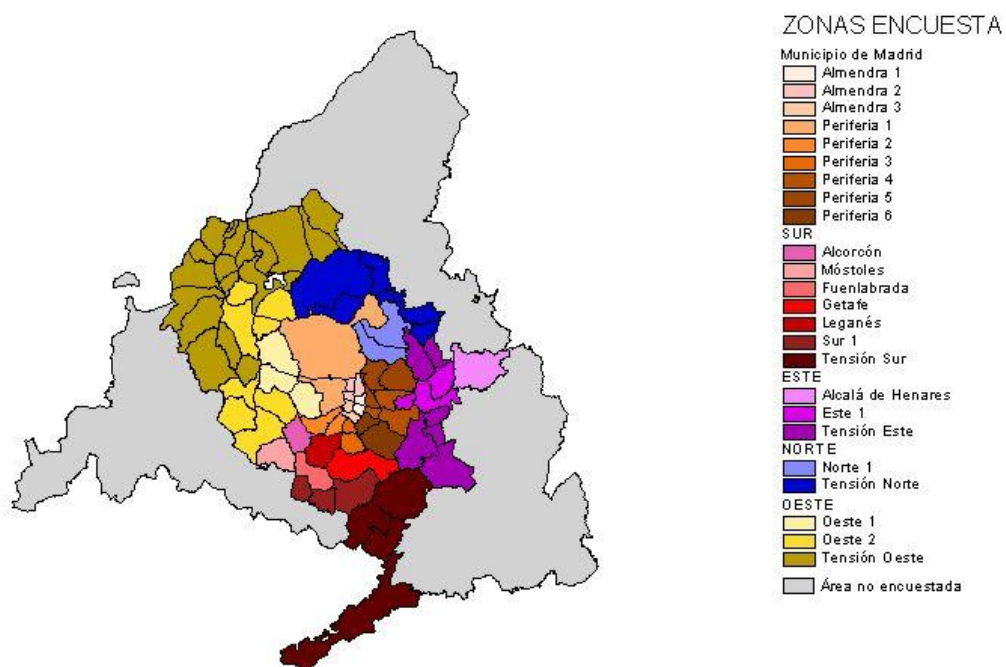
Obtenidas y analizadas las unidades muestrales, se ha decidido ampliar ulteriormente el tamaño final de la muestra con el objeto de enriquecer la información en aquellos ámbitos en los que se detectó una escasez de la principal variable analizada: demanda de vivienda.

El volumen de secciones resultantes ha sido de 583, lo que conlleva una muestra final de 30.056 hogares.

Error de muestreo:

Bajo el supuesto de una varianza máxima en los datos ($P = Q = 0,5$), y un nivel de confianza fijado en el 95%, se obtiene que los resultados obtenidos conllevan un error del 2,8% en los ámbitos con una mayor carga de secciones, y de un 3,6% en aquellas en las que se incluyeron menos secciones en la muestra.

Contenido de las zonas utilizadas en la Encuesta 2003



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Régimen de tenencia de la vivienda de los hogares de la Comunidad de Madrid.....	10
Tabla 2	Número de dormitorios de las viviendas según sean nuevas o de segunda mano en la Comunidad de Madrid.....	11
Tabla 3	Tipo de vivienda según sean nuevas o de segunda mano en la Comunidad de Madrid.....	12
Tabla 4	Tipo de vivienda en cada uno de los territorios de la Comunidad de Madrid según sean nuevas de segunda mano.....	12
Tabla 5	Tipo de vivienda que ocupan los distintos tipos de hogar en la Comunidad de Madrid.....	14
Tabla 6	Número de dormitorios de las viviendas en cada una de las zonas de la Comunidad de Madrid.....	15
Tabla 7	Número de dormitorios de las viviendas según el tipo de hogar que las habitan en la Comunidad de Madrid.....	16
Tabla 8	Tipología de vivienda en cada una de las zonas de la Comunidad de Madrid.....	17
Tabla 9	Tipo de vivienda según el tipo de hogar que la habita en la Comunidad de Madrid.....	17
Tabla 10	Necesidad de obra de las viviendas de la Comunidad según la etapa del ciclo del hogar que las habitan.....	22
Tabla 11	Antigüedad y estado de conservación de las viviendas según la etapa del ciclo del hogar que las habita.....	22
Tabla 12	Antigüedad y estado de conservación de las viviendas según la actividad del cabeza de familia.....	23
Tabla 13	Necesidad de realizar obras en las viviendas según la actividad del cabeza de familia.....	23
Tabla 14	Antigüedad y estado de conservación de las viviendas según la nacionalidad de las personas que habitan en ellas.....	24
Tabla 15	Antigüedad y estado de conservación según el tipo de vivienda.....	25
Tabla 16	Necesidad de obra de rehabilitación según la tipología residencial de las viviendas.....	26
Tabla 17	Número de dormitorios de las viviendas en cada una de las etapas del ciclo del hogar.....	31
Tabla 18	Tipología edificatoria de las viviendas según la etapa del ciclo del hogar que las habita.....	31
Tabla 19	Localización territorial de los hogares en sus distintas etapas dentro del ciclo del hogar.....	32
Tabla 20	Valoración positiva de las viviendas en cada uno de las etapas del ciclo del hogar.....	34
Tabla 21	Valoración negativa de las viviendas en cada una de las etapas del ciclo del hogar.....	34
Tabla 22	Número de miembros del hogar según la nacionalidad de los mismos.....	36
Tabla 23	Tipo de hogar según la nacionalidad.....	37
Tabla 24	Actividad del cabeza de familia según la nacionalidad de los miembros del hogar.....	39
Tabla 25	Tipo de vivienda según la nacionalidad de los hogares que residen en ella.....	40
Tabla 26	Número de dormitorios de las viviendas según la nacionalidad de los hogares que las habitan.....	41
Tabla 27	Localización territorial de los hogares según la nacionalidad de sus miembros.....	42
Tabla 28	Tipología edificatoria de las viviendas según la nacionalidad de sus ocupantes.....	43
Tabla 29	Tipo de hogar según el régimen de tenencia de las viviendas que habitan.....	44
Tabla 30	Actividad del cabeza de familia según el régimen de tenencia.....	45
Tabla 31	Tipología edificatoria de las viviendas según el régimen de tenencia en que se encuentran.....	46
Tabla 32	Localización de las viviendas en según el régimen de tenencia.....	47
Tabla 33	Estructura general de la demanda.....	49

Tabla 34	Evolución de la Demanda Activa (tasas), 1997 y 2003.....	50
Tabla 35	Tasa de demanda activa en las distintas zonas de la Comunidad y distribución territorial de la misma.	52
Tabla 36	Tasa de demanda activa familiar e individual y su distribución en el territorio.	54
Tabla 37	Tasa de Demanda Familiar e individual en cada una de las etapas del ciclo del hogar y distribución de las mismas.	55

Tabla 38	Tasa de Demanda Familiar e individual y distribución de la misma según la actividad del cabeza de familia.	56
Tabla 39	Localización de la demanda resuelta, fuera de mercado y real dentro de las distintas zonas de la Comunidad de Madrid.....	57
Tabla 40	Tipo de demanda en cada etapa del ciclo del hogar.	59
Tabla 41	Actividad del cabeza de familia en cada tipo de demanda.	60
Tabla 42	Motivos de búsqueda de vivienda de la Demanda Familiar	63
Tabla 43	Modo de búsqueda de la vivienda anterior y de la vivienda demanda	66
Tabla 44	Superficie de la vivienda actual y de la vivienda demandada.	67
Tabla 45	Nº de habitaciones de la vivienda anterior y de la vivienda futura	68
Tabla 46	Ciclo del régimen de tenencia de la vivienda anterior, actual y futura	69
Tabla 47	Calculo del esfuerzo de accesibilidad de las familias demandantes	109
Tabla 48	Motivos agrupados para el conjunto de la Demanda Activa Total.....	139

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Necesidad de obra en las viviendas en cada una de las zonas de la Comunidad de Madrid.	19
Gráfico 2	Necesidad de obras en las viviendas según la nacionalidad de los miembros de los hogares que residen en ellas.....	24
Gráfico 3	Tipo de vivienda de los hogares según la etapa del ciclo en que se encuentran.	29
Gráfico 4	Régimen de tenencia de las viviendas en las distintas etapas del ciclo del hogar.....	30
Gráfico 5	Ciclo del hogar según la nacionalidad de sus miembros.....	38
Gráfico 6	Régimen de tenencia de las viviendas según la nacionalidad de los miembros del hogar.....	40
Gráfico 7	Ciclo del régimen de tenencia de la vivienda anterior, actual y futura, par a aquellos demandantes de adecuación o mejora residencial	65
Gráfico 8	Tipo de protección de la vivienda actual y de la vivienda demanda, para aquellos demandantes de adecuación o mejora residencial	66
Gráfico 9	Tipo de protección de la vivienda actual y futura, para aquellos demandantes de cambio de régimen	70
Gráfico 10	Régimen de tenencia de la vivienda demandada, en la Demanda Familiar	73
Gráfico 11	Demanda Familiar según estado de la vivienda (nueva o segunda mano)	74
Gráfico 12	Proporción de familias demandantes que adquieren la vivienda en el mercado libre o con algún tipo de protección o ayuda oficial.	75
Gráfico 13	Número de dormitorios de la vivienda demandada.....	76
Gráfico 14	Tipo de vivienda demandada.	78
Gráfico 15	Modo de pago de la vivienda demandada.....	83
Gráfico 16	Régimen de tenencia de la vivienda demanda	95
Gráfico 17	Demanda Individual según estado de la vivienda (nueva o de segunda mano)	96
Gráfico 18	Tipo de protección de la vivienda demandada.....	96
Gráfico 19	Número de dormitorios de la vivienda demandada.....	97
Gráfico 20	Modo de pago de la vivienda demandada.....	104
Gráfico 21	Régimen de tenencia de la Demanda Familiar resuelta.	120
Gráfico 22	Modo de compra de la vivienda en demanda familiar resuelta.	120
Gráfico 23	Tipo de protección de la vivienda. Demanda Familiar resuelta.	121
Gráfico 24	Proporción de alquiler y compra. Demanda Individual resuelta.	125
Gráfico 25	Modo de compra de la vivienda en la Demanda Individual resuelta	126
Gráfico 26	Tipo de protección de la vivienda. Demanda Individual resuelta.	126
Gráfico 27	Número de dormitorios de la vivienda. Demanda Resuelta.....	130
Gráfico 28	Motivos agrupados para el conjunto de la Demanda Activa Total	139

ÍNDICE DE MAPAS

Mapa 1	Tasas de demanda según ciclo del hogar en la Comunidad de Madrid según zonas de la encuesta agrupadas, 2003.....	32
Mapa 2	Distribución de los hogares extranjeros demandantes de vivienda en la Comunidad de Madrid por zonas agrupadas en la encuesta, 2003	42
Mapa 3	Distribución de los demandantes que viven en alquiler en la Comunidad de Madrid según zonas de la encuesta agrupadas, 2003	47
Mapa 4	Localización de la Demanda Activa de viviendas en la Comunidad de Madrid según las zonas de la encuesta agrupadas, 2003	53
Mapa 5	Distribución de los hogares con Demanda Real, Resuelta y Fuera de Mercado en la Comunidad de Madrid, según las zonas agrupadas de la encuesta, 2003	58
Mapa 6	Tasas de demanda según la ubicación de la vivienda demandada en la Comunidad de Madrid, según las zonas agrupadas de la encuesta, 2003.....	113
Mapa 7	Relación de la localización de la vivienda de la Demanda Activa Familiar y la vivienda de la Demanda Familiar Resuelta en el municipio de Madrid y el resto de municipios de la Comunidad de Madrid, según zonas agrupadas de la encuesta, 2003	123
Mapa 8	Relación de la localización de la vivienda de la Demanda Activa Individual y la vivienda de la Demanda Individual Resuelta en el municipio de Madrid y el resto de municipios de la Comunidad de Madrid, según zonas agrupadas de la encuesta, 2003	129