

**Discriminación de la
población migrante
en el acceso al
alquiler de viviendas
en la ciudad de Granada**

SE ALQUILA

A INMIGRANTES NO



Asociación Pro Derechos Humanos de Andalucía
Delegación de Granada

**Estudio sobre la discriminación de la
población migrante en el acceso al alquiler
de viviendas en la ciudad de Granada**

Para poder hacer informes como éste necesitamos tu colaboración,
[hazte socio/a](#) o colabora con la APDHA con [una donación](#)

Documento elaborado por:

Carmen Gómez Martín, del Área de Inmigración de la APDHA, Delegación de Granada.

Edición:

Abril de 2013

Imagen portada:

APDHA. Obra derivada a partir de fotografía de Aiora Kintana. Creative Commons.

<http://www.flickr.com/photos/aiorak/>

Agradecimientos:

Nuestro más sincero agradecimiento a todas aquellas personas que han hecho posible la realización de este proyecto, desde miembros de la asociación, hasta los propios participantes, pasando por los coordinadores y aquellos que han participado en el arduo trabajo de análisis de las informaciones obtenidas durante la misma.

Delegación de Granada

Asociación Pro Derechos Humanos de Andalucía (APDHA)

C/ Portería de Santa Paula s/n, sótano. 18001 Granada

Teléfono: 958520023

Email: granada@apdha.org

www.apdha.org

www.facebook.com/APDHAGranada

www.twitter.com/apdha



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	5
1.1. Hipótesis de trabajo	7
2. DESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN.....	7
2.1. Muestra de población	7
2.2. Barrios de Granada en los que se lleva a cabo la intervención	9
2.3. Inmobiliarias	10
2.4. Desarrollo de la acción (cuándo y cómo)	10
3. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	11
3.1. Análisis de los datos: barrios, inmobiliarias y grupos de población.....	11
3.2. Resumen por zonas	17
4. ACCIÓN COMPLEMENTARIA: CUESTIONARIO INMOBILIARIAS..	19
5. CONCLUSIÓN	25
6. ANEXOS.....	30
6.1. Ficha técnica	30
6.2. Resumen de los datos por zona e inmobiliaria	31
6.3. Elementos a mejorar en futuras acciones basadas en la técnica del testing.....	35

INTRODUCCIÓN

Desde el área de migración de APDHA-Granada nos propusimos en el mes de febrero de 2012 realizar una intervención en el ámbito de las inmobiliarias de esta ciudad con el fin de demostrar la existencia de discriminaciones de la población migrante con respecto al acceso al alquiler de vivienda. Se trataba de un propósito ambicioso, en cuanto que intentábamos estimular la participación activa de población migrante y de miembros de nuestra asociación dentro de un proyecto que unificara tanto acción social como investigación sociológica.

El planteamiento de base surgió de un estudio realizado en el País Vasco en 2011 por organizaciones de gran envergadura como SOS Racismo y CEAR, las cuales realizaron un estudio similar en la ciudad de Bilbao¹. De este modo, utilizando como modelo dicho trabajo y su informe correspondiente, nos propusimos la realización de un proyecto parecido, centrado en Granada y firmemente comprometido con el objetivo de defensa de los Derechos Humanos que rige nuestra asociación. Teniendo en cuenta este hecho, el proyecto se basó igualmente en la defensa de dos artículos concretos de la Declaración Universal de los Derechos Humanos:

Art 2: “Toda persona tiene todos los derechos y libertades proclamados en esta Declaración, sin distinción alguna de raza, color, sexo, idioma, religión, opinión política o de cualquier otra índole, origen nacional o social, posición económica, nacimiento o cualquier otra condición.

Art 25: “Toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud, el bienestar, y en especial la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica...”

El informe de la actividad que será presentado a continuación permite comprender en su totalidad los objetivos perseguidos con esta acción, la metodología aplicada para llevarla a cabo y los resultados obtenidos durante la misma. El informe ha sido completado igualmente en la parte final con un apartado dedicado a anexos y la elaboración de tablas y mapas que faciliten su lectura.

¹ <http://ceareuskadi.files.wordpress.com/2012/05/testing-sos-racismo-2011-cast.pdf>



1. OBJETIVOS DEL PROYECTO

El acceso a una vivienda digna supone un derecho fundamental recogido en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, en la Constitución Española y en otras declaraciones internacionales suscritas por el Estado español. Las funciones de la vivienda son claras, en cuanto que el acceso a ésta permite el desarrollo de una vida digna y representa, entre otras cosas, un lugar de descanso y de intimidad, al igual que un espacio de convivencia y socialización (vecindario, localidad, etc.) que refuerza el sentimiento de pertenencia a un grupo. Estas funciones, equiparables a todos los ciudadanos, se ven acrecentadas en el caso de poblaciones que encuentran, precisamente, más dificultades para acceder a una vivienda digna. Es decir, aquellas que viven situaciones de precariedad económica, marginación social y discriminación étnica.

En el caso de la población migrante, que en muchos casos vive simultáneamente estos tres tipos de exclusión, la vivienda se transforma en un factor clave de normalización de su vida en el nuevo país de instalación, el primer paso dentro de un proceso de integración a menudo plagado de barreras institucionales y sociales. Hay que tener en cuenta, además, que la vivienda es un derecho mayor que genera, a su vez, otros derechos de ciudadanía. Es a través de su consecución que las poblaciones migrantes pueden iniciar los procesos de empadronamiento que permiten, a su vez, la gestión de los papeles de residencia o el acceso a servicios sociales. Por otra parte, y no menos importante, estar en posesión de una vivienda, ya sea propia o rentada, resulta fundamental para el desarrollo de los trámites de la reagrupación familiar. En definitiva, la vivienda posee una gran potencialidad como elemento integrador y permite reducir los riesgos ligados a la marginación social.

El disfrute de una vivienda digna debería ser parte intrínseca de la vida de toda persona, de ahí que consideremos la dificultad o las trabas a su acceso como una violación de éste derecho básico. El objetivo principal de nuestra acción se encontraría precisamente en este punto: **demostrar la existencia o no de trato discriminatorio a los colectivos migrantes - por motivos fundamentalmente étnicos o de origen nacional - con respecto al acceso a los alquileres de pisos que ofertan las inmobiliarias granadinas.** Por consiguiente, con esta acción pretendemos:

1. Analizar el trato que reciben los migrantes por parte de las inmobiliarias.
2. Denunciar las situaciones de discriminación que nos encontremos durante la realización del proyecto con el fin de promover las

relaciones de igualdad entre las personas así como la igualdad de oportunidades.

3. Visibilizar dichas conductas y promover la sensibilización ciudadana.
4. Concienciar a la población migrante de que este trato no debe interiorizarse como algo normal, sino que son sujetos de discriminación y que tal hecho es denunciabile.
5. Realizar recomendaciones y exigir políticas activas que frenen este tipo de tratamiento injusto y discriminatorio.

1.1. Hipótesis de trabajo

El trabajo propuesto parte de la formulación de varias hipótesis que queremos confirmar a través de la acción programada:

1. Las personas migrantes reciben una oferta menor de viviendas y de peor calidad por parte de las empresas inmobiliarias que las ofertadas a población de origen español.
2. Las personas migrantes reciben un peor trato dentro de las empresas inmobiliarias debido a su color de piel, rasgos étnicos, acento o su origen nacional.
3. Las personas migrantes deben responder a un número mayor de requisitos para acceder a la vivienda y se les exige además documentación innecesaria.
4. Aun partiendo de las mismas condiciones económicas, la procedencia del migrante determina su mayor o menor discriminación.
5. Favorecimiento de la segregación residencial por parte de las inmobiliarias.

2. DESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN

2.1. Muestra de población

Uno de los primeros pasos que se establecieron durante la preparación de la acción fue la búsqueda de población (tanto de origen nacional como extranjero) interesada en formar parte del proyecto. Para ello varias personas de APDHA-Granada contactaron con potenciales participantes lo que facilitó, posteriormente, la formación de dos reuniones de presentación y organización de la acción: explicación sobre los objetivos perseguidos con este trabajo en grupo, presentación de los participantes (muchos de ellos ya habían tenido



experiencias de tipo discriminatorio en la búsqueda de alojamiento, por lo que la comprensión de la acción fue inmediata y sus comentarios a lo largo de la reunión fueron de una gran utilidad), establecimiento de grupos de trabajo, reunión de los diferentes grupos con sus respectivos coordinadores. Tras dichas reuniones y después de una serie de ajustes la muestra de población definitiva quedó compuesta por 20 personas: 10 mujeres y 10 hombres, que representaban además las siguientes nacionalidades: Senegal, Marruecos, Argelia, Bolivia, Argentina, Francia, España.

	Nacionalidad	Nº de participantes	sexo
Subsaharianos	Senegal	6	hombres
Magrebíes	Marruecos	2	hombres
	Argelia	2	mujeres
Latinoamericanos	Bolivia	3	2 mujeres y 1 hombre
	Argentina	1	mujer
Europeos	Francia	1	mujer
	España	5	4 mujeres y 1 hombre

Tabla 1. Número de participantes según nacionalidad y sexo

Para confirmar la principal de nuestras hipótesis, es decir, la existencia de discriminación en el acceso al alquiler de la vivienda y de segregación residencial en Granada por motivos de etnicidad y/o nacionalidad, todos los participantes debían presentar en las inmobiliarias el mismo perfil socio-económico y de edad, de forma que el acceso a este servicio no se viera influenciado por otros factores que pudieran ser motivo de trato desigual. Con este fin, a los participantes se les asignó un perfil ficticio que debían utilizar en el caso de que los trabajadores de las agencias inmobiliarias les preguntaran sobre su situación laboral, salario, etc.

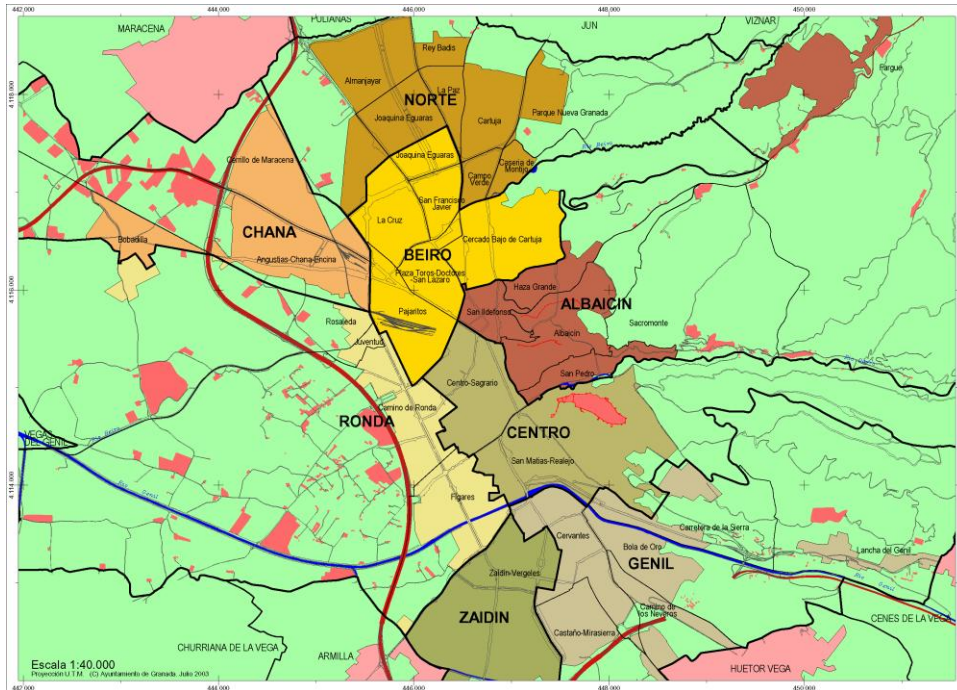
●**Factor edad:** todos los participantes que formaron parte de la acción estaban situados en una franja de edad de entre 20 - 40 años, es decir, que podían ser calificados como jóvenes-adultos y adultos. Una población potencialmente en edad de trabajar.

●**Factor económico:** se tuvo en cuenta la precariedad que caracteriza el mercado de trabajo español, la segregación que se produce de los migrantes en el mercado secundario y la feminización de ciertos sectores laborales. Los participantes se situaron siguiendo estas características en tres sectores: construcción, servicio doméstico y hostelería, afirmando ganar en torno a unos 1000 euros. Se excluyó de este perfil a los estudiantes, ya que su estatus particular y la propia situación de Granada como ciudad universitaria podrían desvirtuar los resultados de la acción.

-La figura del coordinador: Para la puesta en marcha de la acción se necesitaba la participación de una serie de personas que pudieran encargarse de coordinar los grupos formados. Su función era la de recoger toda la información aportada por los participantes, apoyarlos y responder a las dudas que éstos tuvieran.

2.2. Barrios de Granada en los que se lleva a cabo la intervención

Durante la preparación de la acción se establece una división de Granada por zonas. Aunque el número reducido de participantes no permitió cubrir todas las zonas en las que se divide la ciudad, se escogieron finalmente **cinco barrios dentro de cinco zonas** representativas de la ciudad por sus características socio-económicas: **Zaidín, Genil (barrio de Alminares), Centro, Ronda (barrio Figares), Chana (barrio Angustias-Chana-Encina).**



Mapa 1: División de Granada por zonas y barrios²

² <http://www.granada.org/plano.nsf>



En esta división, Zaidín y Chana, que se sitúan en zonas más periféricas de la ciudad, se caracterizan por su carácter más popular y una presencia destacada de población migrante. Los barrios elegidos para la intervención pertenecientes a la zona centro, Genil y Ronda se caracterizan por ser barrios más acomodados y por una presencia menor de población migrante. Con esta división por barrios se perseguía confirmar la existencia de mayores dificultades o facilidades de la población extranjera en el acceso a la vivienda dependiendo de la configuración espacial de la ciudad, es decir, entre barrios del centro y periféricos, lo que podría revelar la existencia de una segregación residencial de la población. Los factores étnicos y económicos jugarían aquí, por consiguiente, un papel fundamental.

2.3. Inmobiliarias

Otro de los puntos clave de la organización de la acción fue el trabajo de búsqueda y elección de las inmobiliarias que formarían parte del proyecto. Para ello, diversos miembros de la asociación se encargaron de hacer una búsqueda de agencias en los barrios de Granada en los que se iba a intervenir. Si bien en un principio se intentó que todos los grupos contara con el mismo número de inmobiliarias a visitar (4 por cada barrio) la dificultad de encontrar agencias que se dedicaran no solo a la venta, sino también al alquiler, y la crisis del sector (cierre de muchas de ellas), nos obligó a adaptarnos a las circunstancias por lo que el número de inmobiliaria se situó entre 2 y 4 por barrio.

Zaidín	2
Genil (Alminares)	4
Centro	2
Chana (Angustias-Chana-Encina)	3
Ronda (Figares)	4
Total	15

Tabla 2. Número de inmobiliarias visitadas por barrio

2.4. Desarrollo de la acción (cuándo y cómo)

Siguiendo la división por zonas y barrios se crean cinco grupos de trabajo con una media de cuatro individuos por grupo en los que se intentó

que exista una representación paritaria de subsaharianos, magrebíes, latinoamericanos y europeos. Por otra parte, no solo los participantes tenían todos un perfil socio económico y de edad parecido, sino que también preguntaban en las inmobiliarias por pisos de las mismas características: precios comprendidos entre los 300 y los 450 euros, tres habitaciones y, a poder ser, en la zona y barrio donde se encontraba la inmobiliaria.

La acción se realizó durante toda una semana, del 9 al 15 de abril de 2012, aunque no se produjo al mismo tiempo (día/hora) en cada uno de los barrios. Se dejó libertad a los distintos coordinadores para que durante siete días pudiera realizar la acción acomodando sus propios horarios a los horarios de los participantes. Estando en el área asignada, cada uno de los participantes se dirigía a las inmobiliarias correspondientes a su zona, mientras que el coordinador lo esperaba en un punto de encuentro al que acudía el participante entre la visita de una agencia y la siguiente para proporcionarle toda la información recabada, trato obtenido, sensaciones, etc.

Para la recopilación de la información cada coordinador disponía de una ficha técnica para cada uno de los participantes. Ésta se constituía además de tres partes. La primera dedicada a los datos recabados en las inmobiliarias con respecto a los pisos ofertados: número, zona, habitaciones, precio, etc. La segunda referida a los documentos demandados y preguntas personales. La tercera dedicada a las impresiones de los participantes con respecto al trato recibido³.

3. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Con el fin de analizar el trabajo de campo realizado se han tenido en cuenta tres variables: barrios, inmobiliarias y grupos de población. Esto nos ha permitido comparar los siguientes ítems: número de pisos ofertados y precios, requisitos y documentos requeridos, zonas de las viviendas ofertadas, trato recibido y preguntas personales realizadas.

3.1. Análisis de los datos: barrios, inmobiliarias y grupos de población

A) Número de pisos ofertados y precios

CHANA:

Hay que señalar dos cuestiones.

³ Para mayor información sobre la ficha técnica ver anexos.



1. Subjetividad en el tratamiento de los diferentes clientes. Aunque todos los participantes coinciden en afirmar que en las inmobiliarias de la Chana han recibido un trato amable y muy correcto la oferta de pisos contrasta entre unos y otros. A ninguno de los senegaleses participantes en este grupo se les ofrece piso alguno, solo se les da una tarjeta de la inmobiliaria. Al marroquí, sin embargo, se le oferta dos pisos por cada inmobiliaria a la que va y además dentro del precio que está buscando (350-450 euros). A la española no se le ofrece ningún piso aduciendo que los precios que pide (al mismo precio que pidió el marroquí) corresponden a pisos que no son para ella y que tendría que buscar algo de mayor calidad.
2. El caso de la española muestra claramente una actitud diferenciada entre poblaciones. El agente inmobiliario da a entender con su afirmación “por este precio los pisos no son adecuados para ti” que la población Española tiene derecho de acceso a un parque inmobiliario de mejor calidad, mientras que los pisos de peor calidad o más baratos son destinados a una población migrante extracomunitaria.

ALMINARES:

1. Gran disparidad en el número de pisos ofertados a unos participantes y a otros. La importancia del factor socio-económico para el agente inmobiliario queda aquí reflejado más que en ninguna otra zona de Granada.
2. Tratamiento claramente discriminatorio hacia las participantes latinoamericanas con respecto al senegalés y al español. Se les dice en algunas de las inmobiliarias que no hay pisos por el precio que están buscando, pero es el mismo precio que piden los otros participantes y a éstos sí que se les ofrece pisos. La fluidez con la que habla el senegalés y su apariencia física: elegante en la vestimenta, ostentación de un nivel económico más elevado, podría explicar que el factor económico prime sobre el factor étnico.
3. El trato discriminatorio con respecto a las latinoamericanas se ve además reforzado en una de las inmobiliarias visitadas. La reacción con ambas es parecida: a una prácticamente no se le atiende, a la otra se le comunica que los propietarios de los pisos por el precio que busca no quieren alquilar a los inmigrantes.
4. Por otra parte, los pisos ofertados a los españoles en esta zona presentan una mejor calidad que los ofertados al resto de participantes extranjeros.

ZAIDÍN:

1. De los barrios de Granada en donde se lleva a cabo la acción éste es en el que menos diferencias se observa tanto en la oferta de pisos como en el trato entre población migrante y española. A todos los participantes se le oferta un número parecido de pisos. Incluso a uno de los senegaleses se le oferta un piso amueblado por un precio inferior a 300 euros (no se especifica sin embargo las características, solo que está amueblado).

CENTRO:

1. Lo más significativo en esta zona vuelve a ser la insistencia a la población española con respecto a que no hay pisos para ellos con ese precio, cuando sí que se le ofertan a otros participantes. Probablemente los pisos ofertados a la población migrante sean de una escasa calidad. Esto indica, por lo tanto, que existe un parque inmobiliario dividido entre pisos de mejor calidad (reservados a los nacionales) y pisos de peor calidad (reservados a los migrantes). La agencia parte de ciertos aprioris, en el sentido de que no oferta pisos a españoles que entienden que o bien van a rechazar de primeras si se les dice que está en malas condiciones, o simplemente se consideran que no están a la altura de la calidad que la población nacional supuestamente merece.
2. Como se ha observado en otros casos, más allá de la política de la inmobiliaria con respecto al alquiler de los pisos a población migrante, la subjetividad del agente inmobiliario juega un papel importante a la hora de atender al cliente. Esta subjetividad puede hacer que el mismo seleccione a la población migrante según la percepción que tenga de la misma. En este sentido es significativo como en las dos inmobiliarias que son visitadas en la zona centro, la oferta a los dos participantes magrebíes es mínima (incluso en una inmobiliaria no se les oferta ningún piso por el precio que piden), mientras que al participante latinoamericano sí que se le oferta por ese mismo precio.

FIGARES:

1. A todos los participantes se les dice que por la zona es imposible encontrar un piso por el precio que buscan. Pero no deja de ser significativo dos puntos que diferencian, especialmente, el tratamiento entre el participante español y los dos participantes senegaleses. Por un lado, el número de pisos ofertados al español (revisado igualmente el precio al alza) es considerablemente superior en las cuatro inmobiliarias visitadas: 14 pisos en total, que en el caso de los dos senegaleses juntos solo llega a: 7. Por otra parte, se produce un hecho



significativo con respecto a los precios. Al español se le ofertan pisos entre 450 y 650 euros, a los senegaleses entre 550 y 800 euros. Aquí nos encontramos con una clara tendencia segregacionista. Al ofertar a los participantes senegaleses pisos muy por encima del precio que buscan se les está cerrando implícitamente la posibilidad de alquilar un piso por la zona y, por lo tanto, se les está excluyendo de un barrio que la agencia inmobiliaria puede considerar que no es para ellos, ya que se caracteriza por la existencia de escasa población migrante y por estar compuesto mayoritariamente de una clase media acomodada.

2. En una de las inmobiliarias se dice a uno de los senegaleses (que va vestido además de forma tradicional) que los dueños de los apartamentos no alquilan pisos a inmigrantes. Ese discurso no aparece, sin embargo, con el participante marroquí, un joven de origen difícilmente distinguible (podría pasar fácilmente por español), al que se le ofertan varios pisos en la misma agencia inmobiliaria. La discriminación por motivos étnicos es evidente en este caso.

B) Requisitos y documentación requerida

1. Hay una coincidencia en la documentación exigida para el alquiler de vivienda en los cuatro grupos de población con los que se ha trabajado. Es decir, por regla general en todas las inmobiliarias visitadas se exige para poder alquilar un piso que la persona esté trabajando y que pueda aportar los siguientes documentos: 2 o 3 mensualidades por adelantado, aval y nómina. Este hecho se confirma al 100% en el caso del Zaidín.
2. No obstante se observan dos hechos significativos:
 - a) Las exigencias de base son parecidas para todos pero a la población migrante se le exige más documentación, especialmente en cuanto a los avales y fianzas. El diálogo entre una participante española y un agente inmobiliario en el barrio de Alminares confirma claramente esta tendencia al afirmar que los documentos exigidos a la población extranjera en dicha agencia son mucho mayores.
 - b) En tres de los barrios en donde se lleva a cabo la acción a los participantes españoles no se les comunica ningún requisito previo en ninguna de las inmobiliarias. Aunque se entiende que si se procede a alquilar una vivienda posteriormente los tres requisitos anteriores o alguno de ellos será demandado. De entrada, e incluso a título informativo, parece que las barreras para la población

española son menores o en el caso de que se produzca el alquiler la documentación a presentar podría ser negociada.

C) Zonas de las viviendas ofertadas

1. En el caso de que se oferten pisos por el precio requerido, un número importante de éstos (ofertados tanto a españoles como extranjeros) se encuentran en las áreas demandadas. No obstante, existen tres casos en que los pisos ofertados a tres participantes extranjeros se encuentran fuera de Granada. En una agencia del barrio Fígares se le oferta solo un piso a un participante senegalés y éste se encuentra muy alejado de la zona demandada, en el pueblo de Churriana. En otra agencia del mismo barrio se le ofrece a otro participante senegalés un piso cercano al pueblo de Armilla. El otro caso corresponde a un participante latinoamericano en una agencia del barrio de los Alminares al cual se le ofrece un piso situado en un pueblo cercano a Granada: Cenes. En varias agencias del Centro y de Alminares se ofertan pisos a la población extranjera que estarían en zonas más populares como Zaidín, Pajaritos y Realejo. Por regla general a los participantes nacionales se les pregunta si quieren buscar pisos por otras zonas que no sean la demandada.

D) Trato recibido

1. Por regla general, el trato recibido y percibido por los participantes de los cuatro grupos de población se considera correcto y en muchos casos amable. Pero esto no quiere decir que no existan diferencias significativas de trato en ciertos barrios de Granada y de todos los participantes extranjeros con respecto a los españoles.
2. Por un lado, podemos señalar que no todos los barrios en donde se realiza la acción se produce el mismo trato a todos los participantes. Es el caso de los latinoamericanos en el barrio de los Alminares y de los senegaleses en el barrio Fígares.
 - a) En el caso de los latinoamericanos la discriminación percibida en el barrio de los Alminares es clara. En tres de las cuatro agencias visitadas se les trata de una forma distante, con cierta indiferencia y los participantes se sienten observados. El diálogo con los agentes inmobiliarios les resulta difícil, ya que advierten una cierta prepotencia en el tono utilizado con ellos. Además se les insiste constantemente en que por los precios que están buscando no van a encontrar nada, de ahí que no se preocupen por buscarle más ofertas (cosa que sí se hace con la participante española y francesa), que puedan estar incluso fuera del barrio. A la pregunta de cuándo se



puede pasar para ver si tienen nuevas ofertas, en estas inmobiliarias les contestan con evasivas, como si les desanimaran a persistir en la búsqueda de vivienda en ese barrio. Finalmente, en una de las inmobiliarias (aquella en donde se advierte que no alquilan pisos a los inmigrantes) al participante se le bloquea el paso hacia las mesas y se le atiende de pie.

- b) En el caso de los senegaleses en el barrio Fígares, también observamos ciertas pautas de comportamiento discriminatorias en cuanto al trato recibido. Si bien no es tan flagrante como en el caso anterior, los participantes consideran que, aun siendo el trato amable, han estado poco rato atendiéndoles, les han puesto muchas trabas con respecto a los precios e incluso el participante que va vestido de forma tradicional ha sentido una cierta distancia en la relación con el agente inmobiliario.
 - c) Hay que señalar igualmente que otros dos participantes de origen magrebí sintieron trato diferenciado en algunas inmobiliarias de la zona Centro y del barrio Fígares como frialdad en la comunicación, poco interés en ofrecerles pisos o malas miradas.
3. Por otro lado, el trato recibido por los españoles, salvo alguna rara excepción, ha sido mejor. Por las anotaciones que se han podido realizar, el servicio recibido ha sido diferencialmente más personal y confiado (tarjetas de contacto, mayor información y asesoramiento,...). Invitación expresa a sentarse, a entrar en la web, a visitar los pisos (incluso en el mismo momento) y a volver pronto si no encuentran algo. Vemos, por consiguiente, que partiendo todos los participantes de un tratamiento más o menos correcto (con las excepciones que acabamos de señalar), en el caso de la población española hay un surplus de amabilidad y de trato personalizado que no encontramos con el resto de participantes.

E) Preguntas personales

- 1. Existe una gran diferencia en cuanto al tipo y el número de preguntas personales y la información complementaria que piden los agentes inmobiliarios a la población extranjera y española.
- 2. Con respecto a los participantes de origen senegalés vuelve a ser en el barrio Fígares en donde las preguntas de tipo personal son más exhaustivas.

3. En el caso de los magrebíes, si bien no se había apreciado hasta el momento un signo claro de diferenciación con respecto al resto de ítems, en este caso son los que tienen que proporcionar más información complementaria en todas las inmobiliarias de cada uno de los barrios en donde se realiza la acción.
4. Todos los participantes senegaleses, argelinos y marroquíes son preguntados por el permiso de trabajo y cuántas personas van a vivir en el piso que pretenden alquilar. A muchos de ellos también se les pregunta por su salario, su origen, su estado civil, número de hijos, el tiempo de permanencia o por qué buscan pisos con esas características. Es decir, con estas preguntas se reproducen estereotipos asociados a la población migrante que determina su discriminación a nivel social, entre ellos: pobreza (¿Cuánto gana?), legalidad jurídico-administrativa (¿Permiso de trabajo?), hacinamiento (¿Cuántos van a vivir?, ¿Estado civil?, ¿número de hijos?).
5. Estas preguntas contrastan con las realizadas a población española. En las pocas inmobiliarias en las que se requiere información complementaria las preguntas realizadas son de una naturaleza bien distinta: por cuánto tiempo tienen pensado alquilar el piso, si hay estudiantes y si pueden pagar un precio mayor del que están buscando en un principio.

3.2. Resumen por zonas

ZONA ALMINARES

Parece que en la zona de los alminares hay una clara discriminación hacia la población latinoamericana y dentro de ésta, se trata peor a la participante boliviana que a la argentina. En dos de las inmobiliarias reconocen que los dueños no quieren alquilar a inmigrantes o que piden más requisitos a éstos últimos. Es un porcentaje alto sin tenemos en cuenta que sólo se visitaron cuatro inmobiliarias. En el caso del participante senegalés, hay que tener en cuenta que vestía de forma muy elegante y que hablaba perfectamente con lo que el factor económico ha podido ser más importante que el étnico. También se puede subrayar que le ofrecieron más a la participante francesa que a la española, a la que también ofrecían pisos más caros en dos inmobiliarias que al resto de participantes. Esto se puede deber a que la colaboradora francesa, aunque dijo que era trabajadora, tenía más apariencia de estudiante mientras que se le preguntaron otros requisitos a la mujer española, que tenía apariencia de mujer trabajadora (si tenía pisos en propiedad, si era



funcionaria...)). A todo lo anterior se podría añadir que el trato depende de la persona que atendía en cada inmobiliaria.

ZONA ZAIDÍN

Se podrían destacar que a la colaboradora argelina, en ambos casos, le hacen más preguntas personales. Al chico senegalés no le dicen los requisitos o le piden sólo 3 meses por adelantado, quizás porque no les preguntó concretamente por ellos, pero en general hay una homogeneidad en todos los ítems analizados dentro de las cuatro poblaciones participantes.

ZONA CENTRO

Puede destacarse que el trato peor recibido es por parte de las participantes magrebíes: les ofrecen menos y les preguntan más. Habría que tener en cuenta si también pidieron pisos sin amueblar en la primera inmobiliaria, tal y como hizo la colaboradora latinoamericana, ya que sólo ofrecieron pisos en estas condiciones. Parece que, en cuanto a la participante española, en el primer caso consideraron que los pisos por ese precio no eran adecuados para ella y en el segundo le ofrecieron muchos más sin preguntarle nada y más caros. En este caso se puede ver como se considera que los españoles merecen pisos en mejores condiciones.

ZONA FÍGARES

En el caso del senegalés, es de destacar que en tres de las inmobiliarias preguntan directamente si tiene permiso de trabajo. La oferta de pisos es más cara (salvo en el caso de la primera inmobiliaria) y mucho menor en su caso, además, al otro participante senegalés se le ofreció solamente un piso y fuera de Granada. Sobre todo en la segunda inmobiliaria, en la que reconocen que algunos dueños no alquilan a inmigrantes, la diferencia en la oferta es abismal: mientras que a la colaboradora española le ofrecen más de 6, al senegalés le ofrecen 2, uno de ellos con un precio de 700 euros en el que sólo pueden vivir familias y otro en la zona próxima a Carrefour, es decir, a las afueras de Granada. Al participante marroquí le preguntan en general más cosas y le exigen más que a la española a la que no hacen casi preguntas ni piden ningún requisito. Se puede afirmar que en todas las inmobiliarias se trata peor a los senegaleses y se interponen barreras para, en cierto modo, impedir el acceso a los alquileres de la zona (sobre todo barreras económicas o simplemente no ofreciendo nada en la zona).

ZONA CHANA

Parece que los requisitos son más homogéneos, aunque siguen preguntando por el contrato de trabajo a los senegaleses en dos de las inmobiliarias. Es de

destacar que el trato hacia el participante marroquí es mucho mejor. Le ofrecen 4 pisos mientras que a los demás ninguno en ninguna inmobiliaria. Habría que tener en cuenta que el colaborador marroquí es profesor de universidad y sería importante saber si en algún momento lo dijo. Si no es así, quizás la apariencia hizo primar el factor económico sobre el étnico. En cuanto a la española, en uno de los casos se ve de nuevo como parece que se piensa que los pisos no están a la altura de las exigencias de los españoles por estos precios “no hay nada para ti” como si los españoles se merecieran mejores condiciones. También habría que destacar que no todos han visitado todas las inmobiliarias, con lo que los datos están incompletos.

4. ACCIÓN COMPLEMENTARIA: CUESTIONARIO INMOBILIARIAS

Con el fin solventar algunos fallos que se dieron en la recogida de información de la intervención anterior y completar el trabajo realizado, se llevó a cabo una nueva acción consistente en la aplicación de un cuestionario a los trabajadores de las inmobiliarias seleccionadas durante el testing (se nos atendió en 14 de las 15 inmobiliarias). Esta nueva acción nos permitió obtener informaciones más concretas sobre la situación del parque inmobiliario en Granada y sobre cómo ha afectado la crisis económica al sector. De igual modo, corroboramos que parte de los discursos desarrollados durante la aplicación de los cuestionarios en las inmobiliarias entraban en contradicción con el tratamiento que recibieron algunos de los participantes durante la acción anterior.

- **Cómo ha afectado la crisis económica al sector inmobiliario en Granada**

La crisis económica ha afectado considerablemente al sector inmobiliario tanto en la venta como en el alquiler de vivienda. Desde 2007 el mercado inmobiliario en esta ciudad se ha reducido un 52,4% con respecto a la venta. No hemos obtenido los datos exactos con respecto al alquiler pero según las inmobiliarias visitadas rondaría el 20%. El que el mercado de alquileres no se haya derrumbado del mismo modo que lo ha hecho el de la venta se debe fundamentalmente a que Granada sigue siendo una de las principales ciudades españolas de atracción de estudiantes universitarios (nacionales y extranjeros). No obstante, el desplome en la venta de pisos ha hecho que muchos propietarios decidan alquilarlos, lo que conlleva que la oferta de alquileres haya subido considerablemente. Al ser la demanda menor que la de otros años (entre otras cosas porque los estudiantes intentan



agruparse pagar menos) y aumentar la oferta de pisos, la sensación de desplome del sector en su conjunto ha sido aún mayor.

Con respecto a los precios hablamos de una bajada muy significativa en el sector de la venta. Según algunos de los entrevistados en muchos casos los precios están un 50% por debajo de lo que valían hace cinco años. Los alquileres también se negocian a la baja, hablaríamos de una media de 60 euros menos que al comienzo de la crisis. Sin embargo, en todas las inmobiliarias coinciden en señalar que los precios de los alquileres siguen siendo altos y que en muchas zonas de Granada o han bajado muy poco o no han bajado nada. Es el caso sobre todo de la zona Centro, Alminares, Barrio Fígares y zonas residenciales. Las explicaciones sobre este hecho son variadas. Algunos aducen que los propietarios de pisos creen que todavía los alquileres pueden generar una mayor demanda, que ésta se equipare a la oferta y, por lo tanto, que los precios de los pisos de alquiler no tengan que bajar. En otros casos, sobre todo en las zonas del centro, los propietarios suelen ser personas mayores poco familiarizadas con las dinámicas del mercado de oferta y demanda o propietarios de pisos que suponen su principal fuente de recursos, de ahí que no estén dispuestos a bajarles el precio.

- **Situación del parque inmobiliario en Granada (relación calidad/precio, zonas más baratas y más caras).**

Las zonas más baratas se encontrarían en barrios populares: Zaidín (sobre todo en su zona norte), Chana, Cartuja y Almanjayar, así como en pueblos del cinturón de Granada. Las zonas más caras corresponderían a lugares residenciales como el Parque Almunia, Parque de la Salud, Zona Sándor o Parque Cruz de Lagos. Se trataría de zonas más de venta que de alquiler y cuyos precios elevados se explicarían por ser pisos nuevos, por el tipo de infraestructuras circundantes y, como señalaban algunos de los agentes inmobiliarios entrevistados, por cuestiones como la tranquilidad o la seguridad.

La zona centro es cara y una de las menos valoradas en cuanto a la relación calidad/precio. Este discurso lo realizan incluso las inmobiliarias de los barrios céntricos, las cuales consideran que los pisos ofertados son caros, viejos y pequeños.

En cuanto a la relación calidad/precio los agentes inmobiliarios no dudan en señalar que en todas las zonas se ofertan pisos con un precio razonable y de buena calidad. Muchos coinciden en indicar que la zona de Cartuja sería una de las más degradadas a nivel de calidad de los pisos y que ciertas zonas de la Chana, del Zaidín, pueblos circundantes e incluso del

Almanjayar serían lugares en donde la relación calidad/precio estaría totalmente garantizada.

- **Zonas que presentan mayor concentración de población extranjera en Granada**

Las entrevistas en las agencias inmobiliarias confirman nuestra hipótesis sobre la existencia de una importante segregación espacial de la población migrante con respecto a los barrios de residencia. Estos se concentrarían principalmente en barrios periféricos de Granada con peores infraestructuras y pisos antiguos o de menor calidad. No se produciría una concentración por nacionalidades. La elección de estos barrios es puramente económica al estar los precios más bajos tanto en el alquiler de viviendas como de los locales en donde establecen sus negocios. El barrio de residencia suele coincidir, por lo tanto, con el de trabajo.

Las zonas de mayor concentración de población migrante son Zaidín (africanos y latinoamericanos) Chana (latinoamericanos, magrebíes y rumanos (éstos últimos en menor número)), Cartuja y Almanjayar (africanos, magrebíes y rumanos (particularmente gitanos-rumanos)). En las inmobiliarias del Zaidín se nos confirmaba que la clientela extranjera sobrepasa a la española en una proporción media de 6 sobre 10.

En los barrios del centro: zona Centro, Alminares y Barrio Fígares, la población extranjera no comunitaria es escasa y visita las inmobiliarias en una proporción menor (se trataría principalmente de población latinoamericana y magrebí). Habría que señalar sin embargo dos puntos. En primer lugar, la presencia destacada de población asiática (especialmente chinos) que alquilan vivienda y locales en estas zonas. En segundo lugar, que a parte de la población asiática (familias), los extranjeros no comunitarios que alquilan pisos en estos barrios suelen ser principalmente estudiantes, muchos de ellos marroquíes. Es el caso principalmente del barrio Fígares, como lo confirmaban los cuatro encargados de las inmobiliarias visitadas y el tratamiento especial que recibió el participante marroquí durante el testing en varias de ellas.

- **Política de las inmobiliarias con respecto al alquiler de pisos a población migrante**
 - **Pisos buscados y ofertados**

Con respecto a esta cuestión las informaciones obtenidas no son totalmente homogéneas y en muchos casos las respuestas dadas a nuestro cuestionario presentaban contradicciones con respecto a los datos recogidos durante la acción con la población migrante. Si bien algunos agentes inmobiliarios declararon, dentro de un discurso de lo políticamente correcto, que ni existían diferencias con respecto a lo que buscan los migrantes ni en lo



que se les oferta, otros señalaron la existencia de diferencias significativas. En cuanto a la búsqueda, la diferencia más notoria estaría, según los entrevistados, en que los migrantes piden por regla general pisos más baratos y con mayor número de habitaciones para que puedan vivir más gente y pagar menos entre todos (esto último evidentemente es un discurso asentado en una percepción socialmente construida de que la población migrante suele vivir hacinada en los pisos que alquila).

Por otra parte, con respecto a la oferta se aduce que pisos más baratos y con mayor número de habitaciones implican una peor calidad, de ahí que lo que se oferte no sea lo mismo para un migrante que para un nacional. En este caso la inmobiliaria se vería exonerada de toda acusación de discriminación, incluso según este discurso sería el propio migrante el que forzaría la diferenciación, ya que lo ofertado estaría acorde con lo que éste busca. Muchos de los agentes señalaban además que los migrantes se adaptan mejor, por regla general, a viviendas de peor calidad y que un español estaría dispuesto siempre a pagar un poco más por su vivienda porque atiende mucho más a la calidad de la misma (este discurso corrobora al cien por cien lo vivido durante la realización del testing). Un análisis en profundidad nos muestra, sin embargo, que se trata de una cuestión impositiva de un mercado que separa a las poblaciones por clases sociales y que empuja a los migrantes a adaptarse a unas condiciones paupérrimas de vivienda que posiblemente no deseen pero que se ven forzados a aceptar. Reproducimos aquí un extracto de una entrevista realizada en una inmobiliaria de los Alminares en el que se afirmaba claramente que la vivienda de peor calidad está destinada a la población migrante:

“ (...) Aquí la población extranjera no tiene mucha dificultad para encontrar piso porque hay dueños que tienen pisos más antiguos o en peor estado y que prefieren alquilárselos a los extranjeros antes de que se quedan vacíos, y esto incluso si no cumplen con los requisitos o las garantías, incluso si no tienen ninguna garantía de que pueden pagarlos (...)”

El tercer y último discurso que hemos observado dentro de este punto es más pragmático: “tal y como está el mercado de venta y alquiler de pisos actualmente tenemos por norma no discriminar a nadie que busque piso”. La inmobiliaria aquí se erigiría en intermediario neutral, ofertando de igual manera a españoles que a extranjeros no comunitarios, siempre y cuando sea petición expresa del propietario de la vivienda y la persona demuestre que puede pagar el piso sin problemas. En este sentido, el propietario tiene siempre la última palabra y si pide expresamente que no se alquile a migrantes - cosa que parece pasar con bastante asiduidad -, la inmobiliaria

nunca ofertará ese piso a una población no nacional o probablemente no europea, e incluso dirá a la persona que se interese por él que el propietario solo quiere estudiantes para no levantar sospechas sobre la existencia de una posición discriminatoria. Se puede dar la circunstancia de que el extranjero no comunitario sea estudiante, en este caso las probabilidades de que el propietario acceda a alquilar el piso son mayores. Según los discursos extraídos de los cuestionarios, al estudiante extranjero, venga de donde venga, se le supone un cierto estatus económico, una seriedad y ciertas garantías de pago.

- Requisitos y documentos exigidos para alquilar un piso

En este punto es donde hemos encontrado un mayor número de contradicciones entre el discurso realizado por los agentes inmobiliarios a través del cuestionario y los datos obtenidos durante la realización de la acción con los migrantes. En todas las inmobiliarias visitadas se afirmaba que la documentación a presentar para poder alquilar un piso es la misma para nacionales y extranjeros (comunitarios y no comunitarios): nómina, dos o tres mensualidades por adelantado, algún tipo de aval si no se tiene trabajo, aval paterno para los estudiantes, etc. Dichos documentos garantistas puede aumentar si el propietario impone más condiciones, lo que explicaría las diferencias en el aporte de documentos en distintos clientes de una misma inmobiliaria o entre inmobiliarias. Éstas se autoerigen, por lo tanto, en intermediarias entre el propietario y el cliente recayendo la responsabilidad de una posible discriminación en el primero y nunca en ellas.

Si la inmobiliaria oferta según las condiciones que impone el propietario, esto explicaría los desajustes y contradicciones que nos encontramos durante la acción con los migrantes. No obstante, y aunque la posición del propietario sea determinante, esto no exime a los agentes de responsabilidad en el tratamiento discriminatorio a unas poblaciones y a otras. El propietario confía en el criterio del agente inmobiliario y, por lo tanto, su subjetividad, sus ideas con respecto a la migración y sus prejuicios juegan un papel muy importante a la hora de ofertar o de no ofertar. El propietario puede no querer a migrantes pero si el agente inmobiliario estima que la persona que tiene enfrente da todas las garantías de pago, puede que le ofrezca el piso pensando que el propietario terminará aceptando la proposición. Un ejemplo claro de este hecho es el trato privilegiado que recibió el participante senegalés en Alminares con respecto a los participantes latinoamericanos. El factor económico y la subjetividad de los distintos agentes inmobiliarios explican, sin lugar a dudas, los discursos contradictorios que encontramos a lo largo del testing.



Por otra parte, tres de las inmobiliarias visitadas nos señalaban sin reparos que ellos pedían también documentos de identificación y permisos de residencia, un tipo de documentación que no es vinculante para que se pueda alquilar un piso. Finalmente, nos encontramos con otra contradicción en el discurso cuando los trabajadores de las inmobiliarias afirmaban pedir la misma documentación a nacionales que a extranjeros. Durante la acción pudimos constatar que en muy pocas inmobiliarias se les informó a los participantes españoles sobre la documentación que debían presentar. Evidentemente no dudamos de que los nacionales tengan que presentar una serie de documentos que garanticen que pueden pagar un piso, pero el hecho de que se omita esta información en la primera toma de contacto con la inmobiliaria, y que no se haga lo mismo con la población migrante es significativo de un trato diferenciado.

- Fiabilidad a la hora de alquilar un piso

Los propietarios, los agentes inmobiliarios ¿consideran a los extranjeros fiables a la hora de alquilarles un piso, o prefieren a españoles o europeos? Las respuestas que hemos obtenido son bastante diversas. En cinco inmobiliarias se nos señaló que en principio todos los clientes son igualmente fiables mientras cumplan las condiciones que se les imponen. No obstante, tres de ellas acabaron desarrollando discursos en los que ponían de manifiesto que la población migrante era menos fiable (referencias al hacinamiento, insalubridad, problemas de convivencia con la vecindad, etc.) o hablaban de igualitarismo pero sin embargo pedían la tarjeta de residencia como documento imprescindible para alquilar un piso. En otra agencia se nos indicó que la fiabilidad dependía exclusivamente de la posición socio-económica del comprador o del arrendatario. Por consiguiente, para este agente la posesión material y el estatus es lo que determina la fiabilidad, por lo que el migrante entraría directamente en la categoría de persona de menor confianza.

En dos agencias (en Fígares y Alminares) se nos dijo explícitamente que tanto ellos como los propietarios que forman parte de su clientela consideran a los nacionales y europeos personas de mayor fiabilidad. En ambas entrevistas los agentes inmobiliarios desarrollaron además discursos con contenido claramente racista que intentaron disimular con un “no pienses que aquí somos racistas”. Reproducimos un extracto de una de las entrevistas porque deja al descubierto algo que parece ser un sentir general, incluso en aquellas inmobiliarias en donde los discursos de cara al público suelen revestirse con el aura de lo políticamente correcto:

“Son más fiables los europeos que los marroquíes, no me taches de racista pero es que tienen otra forma de vivir, otra cultura. (...) cuando

alquilas un piso hay que garantizar que el que se mete sea un buen inquilino. Si el dueño confía en la inmobiliaria, la inmobiliaria tiene que meter a alguien con nómina, con ingresos, que trabaje por ejemplo en el Corte Inglés o en un banco... no se puede meter a nadie que trabaje en un top manta porque si no funciona la responsabilidad es tuya (...).

En general en todas las inmobiliarias se confirma el hecho de que el estudiante (extranjero o nacional) es considerado por los propietarios como el cliente más fiable. Dentro de esta categoría los propietarios apuestan por clientela europea, estadounidense o japonesa aunque hemos encontrados dos casos de inmobiliarias de los barrios del centro en donde los estudiantes magrebíes, y particularmente los marroquíes, tenían una aceptación importante, incluso muy por encima del resto de nacionalidades. Este hecho se confirmó claramente durante la acción con los migrantes, aunque no supimos encontrarle explicación en su momento. Al realizar el cuestionario descubrimos que las buenas experiencias de particulares en estas inmobiliarias con estudiantes marroquíes explicaban su alta valoración, muy por encima de los estudiantes nacionales en cuanto a seriedad, cuidado del piso y pago.

- **¿Se han encontrado con casos en los que los propietarios les pidan expresamente que no se le alquilen pisos a la población extranjera?**

La respuesta a esta pregunta es contundente, en todas las inmobiliarias se nos señala el mandato expreso de algunos propietarios de que sus pisos no se oferten a población extranjera no comunitaria. Como se indicó anteriormente la subjetividad del agente inmobiliario juega un papel central en este punto en tanto que filtro de posibles candidatos. Si el agente considera que el migrante cumple con las condiciones exigidas de pago, puede interceder por él intentando convencer al propietario para que acepte un inquilino extranjero. En tres inmobiliarias se nos señaló que solía ser una práctica habitual para ellos.

Dentro de la población migrante, las mayores reticencias que expresan los propietarios para alquilar pisos corresponden a dos grupos de población: hombres solos (especialmente magrebíes y subsaharianos) y dentro de la población comunitaria a los migrantes rumanos (los discursos en contra de esta población son continuos). Las familias son más aceptadas, especialmente si son latinoamericanas o asiáticas y como se indicó anteriormente, dentro de la población no comunitaria, el que tendría más facilidades para encontrar piso sería aquel que posee el estatus de estudiante.



5. CONCLUSIÓN

A continuación se describirá cuáles de las hipótesis planteadas inicialmente se pueden confirmar y en qué medida, gracias a la interpretación de los datos analizados en el punto 3 y 4.

- **Las personas migrantes reciben una oferta menor de viviendas y de peor calidad por parte de las empresas inmobiliarias que las ofertadas a población de origen español**

A pesar de las limitaciones del estudio, se podría confirmar que la oferta para las personas migrantes es menor y de peor calidad. Ésta afirmación tiene excepciones ya que juega un papel fundamental, como se ha mencionado en varias ocasiones, el factor económico. En tres casos concretos, los visitantes migrantes han recibido una mayor oferta de pisos: un participante senegalés en el barrio de los Alminares, un participante marroquí en el barrio de la Chana y una participante latinoamericana en la zona centro. Los cuestionarios realizados en las diferentes inmobiliarias que formaron parte de la acción de APDHA demostraron que este trato diferenciado se debía claramente a la subjetividad del propio agente inmobiliario en relación a la cuestión migratoria y su percepción personal con respecto al estatus socio-económico del cliente.

Salvo estas excepciones, en todos los demás casos los participantes extranjeros han recibido una oferta menor y en algunos casos igual a la de los nacionales y europeos. También es cierto que en algunos barrios no han ofrecido pisos a los nacionales alegando que no había nada para ellos con ese precio, lo que da a entender que implícitamente se cree al español merecedor de mejores condiciones de habitabilidad y que tiene derecho a un parque inmobiliario de mejor calidad.

Aún así el número de pisos ofertados a los nacionales es mayor. La disparidad en la oferta de pisos y la tendencia segregacionista es mayor y en algunos casos abismal en los barrios de clase media-alta en los que no habita mucha población migrante (Alminares y Fígares). En éstos barrios se ofrecen pisos de mayor calidad a los nacionales y con mejores precios. También se les ofrecen pisos más caros a los visitantes extranjeros (sobre todo a los senegaleses en el barrio Fígares), excluyendo de este modo a dicha población.

- **Personas migrantes reciben un peor trato dentro de las empresas inmobiliarias debido a su color de piel, rasgos étnicos, acento o su origen nacional**

Ésta hipótesis también se puede confirmar en bastantes casos, aunque, como se dijo anteriormente, la apariencia física y socio-económica o la forma de hablar también juegan un papel fundamental. Se puede afirmar que en general el trato ha sido correcto pero se han hecho muchas más preguntas personales y de diferente índole (reflejo de los prejuicios existentes sobre las

distintas poblaciones migrantes) a los participantes extranjeros que a los nacionales. En otros casos el trato ha sido claramente discriminatorio (se atiende de pie, con evasivas, sin interés o con indiferencia) o se ha reconocido directamente que no se alquilaba a migrantes. Se ha percibido un trato claramente peor hacia los visitantes latinoamericanos en el barrio de los Alminares, hacia los visitantes senegaleses en el barrio Fígares y en el caso de los visitantes magrebíes en algunas inmobiliarias de la zona centro y Fígares.

De nuevo se confirma que los barrios dónde viven clases sociales más acomodadas son los que discriminan más a la población migrante. Los participantes magrebíes son los que tienen que proporcionar más información complementaria y en la mayoría de los barrios. En el Zaidín, por ejemplo, dónde *a priori* no había grandes diferencias de oferta y trato, también se le hacen más preguntas a la participante magrebí. Se hacen preguntas relativas al permiso de trabajo tanto a senegaleses como a marroquíes y argelinos y se les pregunta en muchas ocasiones cuántas personas van a vivir en el piso. A muchos de ellos se les pregunta por su salario, su origen, su estado civil, número de hijos, el tiempo de permanencia o por qué buscan pisos con esas características. Es decir, con estas preguntas se reproducen estereotipos asociados a la población migrante que determina su discriminación a nivel social, entre ellos: pobreza (¿Cuánto gana?), legalidad jurídico-administrativa (¿Permiso de trabajo?), hacinamiento (¿Cuántos van a vivir?, ¿Estado civil?, ¿número de hijos?). Las preguntas personales en el caso de la población española son mucho menos frecuentes y de otra naturaleza: tiempo de permanencia, si hay estudiantes, si pueden pagar más que el precio planteado en un principio...

En tres inmobiliarias se reconoce que o bien que los dueños no quieren alquilar a extranjeros o bien que los requisitos exigidos son mayores para este grupo de población. Vemos, por consiguiente, que partiendo todos los participantes de un tratamiento más o menos correcto (con las excepciones que acabamos de señalar), en el caso de la población española hay un surplus de amabilidad y de trato personalizado que no encontramos con el resto de participantes.

- **Las personas migrantes deben responder a un número mayor de requisitos para acceder a la vivienda y se les exige además documentación innecesaria**

El estudio confirma que la población migrante debe cumplir con un mayor número de requisitos para poder alquilar una vivienda y presentar una documentación más completa. Según las inmobiliarias visitadas esta cuestión no forma parte de la política de sus empresas sino que depende exclusivamente de lo que exijan los propietarios caso por caso. En general a casi todas las personas que participan en la acción se les exige 3 mensualidades por adelantado, aval y nómina. Sin embargo se ha observado que, en el caso de los participantes nacionales, tal documentación a presentar no es mencionada en la primera toma de contacto si el visitante no pregunta expresamente por ello. Es cierto que en este sentido la información del estudio es incompleta porque no se sabe en qué casos se preguntó expresamente por los requisitos y en qué casos se expusieron por parte del



agente inmobiliario sin pregunta previa, pero en numerosas ocasiones los documentos a presentar para alquilar una vivienda no fueron mencionados a los participantes nacionales. Se puede destacar que se exige más a la población migrante, especialmente en lo relativo a los avales y fianzas (en algunos casos se pidió la firma de un español, variabilidad en los requisitos dependiendo de lo que gana la persona, declaración de la renta, contrato de trabajo, aval del padre si es estudiante...). Hay que destacar que una inmobiliaria de los Alminares exigieron muchos requisitos a la visitante española (nómina, aval, propiedades o familiares con propiedades en Granada) pero reconocieron abiertamente que a la población extranjera se le exigía presentar mucha más documentación.

- **Aun partiendo de las mismas condiciones económicas, la procedencia del migrante determina su mayor o menor discriminación**

Esta hipótesis puede ser confirmada solo en parte, debido a que no contamos con datos suficientes para poder corroborar dicha afirmación. En la mayoría de las zonas en las que se realiza la intervención se producen claras discriminaciones de los participantes extranjeros que se reflejan tanto en el trato como en los pisos ofertados o los documentos exigidos para el acceso al alquiler de una vivienda. No obstante, dos hechos deben ser señalados aquí en relación a la mayor o menor discriminación en función de las nacionalidades de los participantes. Por un lado, y como se indicó anteriormente, a pesar de que todos los participantes partían del mismo perfil socio-económico, este factor estuvo siempre presente como motivo de discriminación o de no discriminación: la apariencia, el comportamiento y la manera de vestir han jugado un papel importante en el trato recibido. Por otra parte, en que en ciertas inmobiliarias se tratara mejor a unos participantes que a otros podría ser analizado como una discriminación por procedencia, lo que entraría dentro de la propia subjetividad del agente inmobiliario y de la mayor o menor simpatía que tenga hacia sujetos de diferentes nacionalidades. Pero también podría deberse simplemente a que los participantes fueran atendidos por personas diferentes en una misma agencia. La falta de información con respecto a este punto hace difícil una afirmación rotunda sobre la existencia de una discriminación mayor o menor de los participantes dependiendo de su origen.

- **Favorecimiento de la segregación residencial por parte de las inmobiliarias**

La acción realizada con la población migrante y el cuestionario a las inmobiliarias muestra una clara tendencia segregacionista en Granada (periferia/centro, zonas degradadas/zonas acomodadas). En el barrio de la Chana y del Zaidín, que concentran una mayor población migrante, los precios son más económicos y se tiende a discriminar menos a esta población, mientras que en la zona Centro, en el barrio Figares y en el barrio de los Alminares, se concentra menos población migrante, los precios son más elevados y se tiende a interponer barreras a la población migrante a la hora de alquilar.

La tendencia en las inmobiliarias de los barrios más acomodados que forman parte del estudio (Fígares, Alminares y Centro) es de ofrecer pisos a la población extranjera de peores condiciones (acompañados con un precio más barato), ofrecer pisos en zonas más populares como Zaidín, Realejo, Carrefour y Pajaritos, o incluso en zonas que se encuentran fuera de Granada (en tres ocasiones se ofertan pisos en pueblos colindantes). Pero también nos encontramos con el caso del barrio Fígares en donde la tendencia es a ofrecer pisos con precios desorbitados que provocan el mismo efecto, es decir, que el extranjero tenga que buscar en otras zonas (periféricas o más degradadas) que se ajusten más a un supuesto perfil étnico y socio-económico. En cuanto a los nacionales, se tiende a ofrecerles pisos en la zona requerida y con precios más elevados (aún demandando ésta el mismo tipo de pisos y con el mismo precio que la población extranjera participante).

La información recabada mediante los cuestionarios confirmó igualmente la existencia de un parque inmobiliario segmentado en el que la infravivienda o la vivienda de menor calidad es ofertada mayoritariamente a una población extranjera no comunitaria.

A modo de conclusión final, tenemos que señalar que si bien las informaciones recogidas en el estudio no corroboran la discriminación directa y radical que en principio pensábamos que iba a producirse en el acceso al alquiler de viviendas, este hecho no significa que la discriminación no exista, sino que se produce por cauces menos visibles que hacen más difícil su detección y denuncia. La importancia de esta acción radica precisamente en este punto. Las discriminaciones solapadas y el racismo velado resultan aún más peligrosos en cuanto que su estatus disimulado los normaliza a ojos de la población local e incluso extranjera. En una situación económica como la actual, en donde el extranjero no comunitario se convierte en el chivo expiatorio de un Estado de bienestar que se derrumba a pasos agigantados, por causas totalmente ajenas a la presencia de esta población, se hace más necesario que nunca la defensa de los derechos (incluidos el del acceso a una vivienda digna) de aquellas personas que ha contribuido y contribuyen firmemente al desarrollo social, económico y cultural de este país y de una ciudad como Granada.



6. ANEXOS

6.1. Ficha técnica

Señalar con una X si se produce alguna de estas preguntas	PISOS OFERTADOS EN LAS INMOBILIARIAS				
	1ª INMOBILIARIA				
Reconoce no alquilar pisos para inmigrantes	Lugar/barrio		Precio del piso	Tamaño del piso	Otras características
	1				
	2				
	3				
	4				
Pregunta por la procedencia	2ª INMOBILIARIA				
	Lugar/barrio		Precio del piso	Tamaño del piso	Otras características
	1				
	2				
	3				
Pide o pregunta por permiso de trabajo y o de residencia	3ª INMOBILIARIA				
	Lugar/barrio		Precio del piso	Tamaño del piso	Otras características
	1				
	2				
	3				
Pregunta si tiene trabajo y cuanto gana	3ª INMOBILIARIA				
	Lugar/barrio		Precio del piso	Tamaño del piso	Otras características
	1				
	2				
	3				
Pide nóminas	3ª INMOBILIARIA				
	Lugar/barrio		Precio del piso	Tamaño del piso	Otras características
	1				
	2				
	3				
Pide aval bancario	3ª INMOBILIARIA				
	Lugar/barrio		Precio del piso	Tamaño del piso	Otras características
	1				
	2				
	3				
Pide fianzas o adelantos	3ª INMOBILIARIA				
	Lugar/barrio		Precio del piso	Tamaño del piso	Otras características
	1				
	2				
	3				
Pregunta por el número de personas que puede haber en el piso	3ª INMOBILIARIA				
	Lugar/barrio		Precio del piso	Tamaño del piso	Otras características
	1				
	2				
	3				
Pregunta por número de hijos	3ª INMOBILIARIA				
	Lugar/barrio		Precio del piso	Tamaño del piso	Otras características
	1				
	2				
	3				
TRATO/SENSACIONES	3ª INMOBILIARIA				
	Lugar/barrio		Precio del piso	Tamaño del piso	Otras características
	1				
	2				
	3				
	4				

6.2. Resumen de los datos por zona e inmobiliaria

(Tabla Excel en documento adjunto)

ALMINARES
Inmobiliaria 1: ● <u>Senegaleses (1):</u> 3 pisos. Nómina, 3 mensualidades, contrato de trabajo, trato amable. Que se pase un día antes para ver los pisos. Amueblado, sin amueblar y reformado. ● <u>Latinoamericanos (2):</u> 1 piso (sólo a una persona). Nómina, fianza, aval. Dicen que la dueña no quiere alquilar a inmigrantes. Dicen que sólo se puede pasar con aval español. A otra le dicen que no hay nada, le atienden de pie. ● <u>Espanoles y europeos (2):</u> 4 pisos. Nómina. Da el número de teléfono, invita a visitar la página, le enseñan pisos en el Zaidín pero le advierte que son de peor calidad. Trato correcto, sólo preguntan por el permiso de trabajo (francesa). Nómina de ella y su pareja (si uno no tiene, aval). Requisitos de los dueños (española). Salón grande, vistas, calefacción y salón pequeño, terraza, uno con muebles viejos.
Inmobiliaria 2: ● <u>Senegaleses (1):</u> 3 pisos. Nómina, declaración de la renta y fianza. Explican por qué piden aval, le enseñan los pisos si quiere, le dicen que habrá más en junio... trato amable, no piensa que se le haya discriminado. Amueblados, terrazo, 1ª planta. ● <u>Latinoamericanos (2):</u> 4 pisos. Contrato de trabajo, nómina. Si la nómina es baja (800-900 euros) tiene que presentar un aval o un fiador (no especifica si tiene que ser español). Declaración de la renta, 3 mensualidades (una +IVA para la inmobiliaria). La chica argentina se siente tratada correctamente. En un caso no se quedan con el teléfono argumentando que no tienen ofertas por ese precio. En otro caso le invitan a pasarse en junio pero dicen que el precio es muy bajo. A la argentina le ofrecen pisos más baratos que a la boliviana. dos baños, garaje, uno sin amueblar. ● <u>Europeos y españoles (2):</u> 4 pisos. 1 piso a la mujer española. Renta y nómina de los dos. Le dicen que tiene que ver los pisos antes de saber los requisitos. Le ofrecen 3 pisos a la chica francesa. Trato agradable. El piso de la mujer española es de 500 euros mientras que a los latinoamericanos y



senegalés le ofrecen a partir de 400-450. Piso nuevo.

Inmobiliaria 3:

- Latinoamericanos (2): 3 pisos de 470 a 650. Le dicen que no hay pisos en la zona por ése precio, no le cogen el móvil ni le invitan a pasarse otro día. Terraza, cocina grande, uno sin amueblar y el último de 4 dormitorios con garaje, piscina y trastero.

- Europeos (2): 5 pisos. Si son funcionarios, nómina de uno de los dos. En caso contrario, dos nóminas o una nómina y un aval. Recibo del IBI de algún familiar con propiedad en Granada o el suyo aunque sea en otra ciudad. Si no fuera española le pediría más documentación. Si son funcionarios, si tiene una propiedad. La mujer muy seca, el hombre le atiende, le acompaña a la puerta, le indica dónde están los pisos, le da una tarjeta, le invita a entrar en internet y a llamar para visitar los pisos que le interesen. Hasta qué precio puede pagar (francesa). Le hablan de pie con prisa, no le invitan a sentarse. Le da la tarjeta para que llame (francesa). Reformado.

Inmobiliaria 4:

- Latinoamericanos (2): 5 pisos (uno en Cenes y uno en el Zaidín). Le ofrecen a la boliviana un piso por 300/350 en el barrio. Le preguntan por el número de hijos. A una le dicen que no le van a llamar porque no tienen ofertas por ese precio. Con la otra fueron serios pero le pidieron el móvil para llamarla si había ofertas (argentina). 2ª planta sin ascensor, antiguo, sin amueblar, uno con garaje.

- Europeos (2): 4 pisos. Le ofrecen 3 pisos a la chica francesa y uno a la española y más caro (500). A la francesa le ofrecen pisos de entre 350 y 420 euros en la zona. A la chica francesa le piden contrato de los dos y nómina. A la española nada. Le preguntan a la española si quiere también otra zona. Le atienden bien (le invitan a sentarse, le invitan a pasarse más días por si hay ofertas nuevas, están dispuestos a hacerle visitar el piso de inmediato con interés e insistencia). A la francesa le preguntaron si estudiaba, si su pareja trabajaba también. El comercial se presenta a las dos como el dueño y les da la tarjeta. 2 baños, terraza, buena urbanización, gran oferta (española), uno sin ascensor, 2ª planta y otro en buen estado (francesa).

ZAIDÍN

Inmobiliaria 1:

- Senegaleses (1): le ofrecen un piso más barato de lo que pidió (290, 2hab.). Le piden 3 meses por adelantado. Amueblados.
- Latinoamericanos (1): le ofrecen dos pisos más caros 300 y 350 (2y3 hab.).
- Magrebíes (1): le ofrecen uno de 350 (3hab.). Le piden nómina, aval y 3 meses. Preguntan si tiene trabajo, cuántos van a vivir y cuánto gana. Amueblados.
- Espanoles (1): le ofrecen 2 pisos de 3 hab. x 400 euros. Le piden aval bancario, 3 mensualidades y nómina. Amueblados.

Inmobiliaria 2:

- Senegaleses (1): le ofrecen 2 pisos (350 y 400). Dicen que le atendieron mejor que en la primera. Amueblados.
- Latinoamericanos (1): le ofrecen 2 pisos (350 y 450, 3 y 4 hab.). Piden nómina, aval bancario y 3 meses por adelantado.
- Magrebíes (1): le ofrecen 1 piso de 400 de 4 hab. Piden nómina, aval bancario de uno de los que vaya a vivir y 3 meses por adelantado. Preguntan procedencia, si trabaja, cuánto gana, cuántos van a vivir. Amueblados.
- Espanoles (1): le ofrecen un piso de 330 euros de 3 hab. Le piden nómina, aval y 3 meses por adelantado. Amueblados.

CENTRO

Inmobiliaria 1:

- Latinoamericanos (1): le ofrecen 4 pisos entre 380 y 460 euros (uno lejos, en los pajaritos). Mayoría sin amueblar. Necesita la firma de un español como garantía. El trato es amable.
- Magrebíes (2): No le ofrecieron nada a ninguna, a la chica argelina le preguntaron si tenía contrato (insiste), si el jefe quiere avalarle y si le interesan otras zonas. Trato frío, la llamarán. A la chica marroquí le preguntaron estado civil, si trabaja, cuánto gana, por qué tres habitaciones. Trato correcto, la llamarán.
- Europeos (1): Le ofrecen un piso tras mucha insistencia porque no tenían nada por ese precio (se tuvo que subir) a 350 euros en los Pajaritos sin amueblar y viejo. Afirmaron que compartiendo con otros o buscando en otra zona encontraría por ese precio.



Inmobiliaria 2:

- Latinoamericanos (1): 3 pisos de 350 a 390 euros sin amueblar (el más lejos en la Plaza de Toros).
- Magrebíes (2): Ofrecieron dos pisos a la chica argelina en el Realejo por 350 euros. Sin amueblar. No preguntaron nada, trato amable y correcto.
- Espanoles (1): le ofrecieron 1 piso pero tenían muchos estudios y apartamentos por ese precio y que en junio habría más oferta. 380 euros era lo más barato (2hab. amueblado), 350 no hay nada.

FÍGARES

Inmobiliaria 1:

- Senegaleses (1): 2 pisos, a partir de 550 euros y suben a 800 (2hab). Piden nóminas, aval bancario si es estudiante, fianzas. Trato amable, se quedan con el número de teléfono.
- Magrebíes (1): Ofrecen un piso por 500 euros en Einstein (3hab, no muy buenas condiciones). Le preguntan por el tiempo de permanencia y tiene la impresión de que le miran mal.
- Espanoles (1): le ofrecen un piso por 650 euros, 2hab. terraza en San Antón. Trato amable, dieron el número por si había más ofertas.

Inmobiliaria 2:

- Senegaleses (1): le ofrecen 2 pisos de 550 y 700 euros (uno en Carrefour cerca de Armilla). Piden contrato de un año, aval bancario, nóminas y fianza. Preguntan si tiene trabajo, número de personas. Muy Amable, se han quedado con su número de teléfono pero dicen que los dueños no quieren alquilar a inmigrantes. El senegalés vestía con túnica.
- Magrebíes (1): Le ofrecen 5 pisos entre 550 y 750 euros, en Cmno Ronda, Gracia, Corte inglés (3hab.). algunos amueblados, con garaje y calefacción. Piden Nómina y aval bancario.
- Espanoles (1): le ofrecen más de 6 entre 550 y 650, zona centro (1 en Cmno de Ronda). Todos de 3 hab. uno de 2. Todos amueblados menos 2, algunos nuevos y con calefacción. Querían enseñarlo inmediatamente, trato bueno.

Inmobiliaria 3:

- Senegaleses (1) (hablaba peor español): Le ofrecen 1 piso en Churriana de 3 hab. Le piden fianza. Le preguntan procedencia, permiso de trabajo, cuántos van a vivir, si tiene trabajo.
- Magrebíes (1): le ofrecen 2 pisos de 500 y 600 de 2 hab. con calefacción y amueblados. Piden nóminas, aval bancario, estudiantes (aval del padre), trabajador (nómina). Uno de los inquilinos tenía que ser estudiante. Preguntan: nº personas en el piso, si trabaja, cuánto tiempo (permanencia), si eran pareja, si alguno era estudiante. Trato amable, le dieron el número de teléfono para visitar los pisos, no le pidieron el nombre porque se acuerda, disponibilidad inmediata, incorporación inmediata.
- Espanoles (1): le ofrecen 4 pisos de entre 450 y 600 euros. Sólo 1 sin amueblar, uno con calefacción. Preguntan si eran chicas y para cuánto tiempo lo querían. Trato bueno, amable, dieron la tarjeta para visitar cualquier piso.

Inmobiliaria 4:

- Senegaleses (1): le ofrecen 2 pisos de 380 y 700 euros (en el que sólo pueden vivir familias) de 1 y 3 hab. respectivamente. Amueblados. Piden nóminas, aval bancario, fianzas. Preguntan si tiene permiso de trabajo, el trato es normal.
- Magrebíes (1): le ofrecen 1 piso de 550 euros de 3 hab. en buenas condiciones. Le preguntan por el nº de personas. Trato normal, le dan el nº de teléfono y le dicen que hay poca oferta.
- Espanoles (1): le ofrecen 3 pisos entre 450 y 650 euros (uno en Carretera de la Sierra), 3 hab. uno sin amueblar. Le preguntan para cuándo lo quiere. Trato bueno, fueron sinceros y especificaron si los muebles eran más tipo estudiante o si estaban en mejores condiciones. Se les puede llamar antes para visitar los pisos.

CHANA**Inmobiliaria 1:**

- Senegaleses (2): no le ofrecen ninguno, le dan tarjeta, le piden dos nóminas, avalista, 3 mensualidades, contrato de trabajo, preguntan si tiene contrato de trabajo. Al segundo chico solo le piden nómina, 3 mensualidades, avalista y no le preguntan nada.
- Magrebíes (1): le ofrecen 2 pisos de 350 y 400 euros de 3 hab. Le piden 3 mensualidades. Preguntan cuántas personas van a vivir. El trato es positivo.



● Espanoles (1): no le ofrecen pisos alegando “que por ese precio no hay nada para ti”. La atención es buena.

Inmobiliaria 2:

● Senegaleses (2): no les ofrecen ningún piso. Les piden nómina, fianza y a uno avalista (no el mismo que el anterior). A uno le ofrecen tarjeta. El trato es amable.

● Magrebíes (1): nada

● Espanoles (1): no le ofrecen nada, no le preguntan ni piden nada.

Inmobiliaria 3:

● Senegaleses (1): no le ofrecen nada, le dan la tarjeta. Le piden dos nóminas. Le preguntan si trabaja.

● Magrebíes (1): le ofrecen dos pisos de 350 y 450 euros de 2 y 3 hab. y le piden 3 mensualidades por adelantado. El trato es positivo.

● Espanoles (1): no le ofrecen nada, no le piden ni le preguntan nada. Le atienden de pie.

6.3. Elementos a mejorar en futuras acciones basadas en la técnica del testing

Durante la realización de la acción se produjeron varios problemas tanto en la organización como en el proceso de recogida de datos que han impedido corroborar algunas de las hipótesis de partida y que ha provocado que algunas de las informaciones se encuentren incompletas. Los problemas surgen principalmente de tres puntos:

● En primer lugar, de la falta de homogeneidad en la constitución de los grupos de trabajo. Si bien en un principio se insistió en que todos los grupos debían contener al menos un miembro de las cuatro poblaciones que intervenían en la acción, las cancelaciones de última hora provocaron una confusión a la hora de constituir los grupos de trabajo y, por lo tanto, que en cuatro de los cinco grupos faltara algún componente restringiendo así la validez de los datos recogidos.

● En segundo lugar, para que la acción hubiera tenido mayor validez y se hubiera podido llevar a cabo un mejor ejercicio comparativo, hubiera sido necesario que todas los barrios contaran con el mismo número de

inmobiliarias visitadas, es decir, cuatro por cada barrio, como se habló en un primer momento. Zona Centro por ejemplo, tenía fijada cuatro inmobiliarias y sin embargo los participantes solo visitaron dos de ellas. Si las otras dos estaban cerradas tendría que haberse visto con antelación y haber propuesto dos nuevas de sustitución.

- En tercer lugar, en dos de los grupos de trabajo no todos los participantes visitaron todas las inmobiliarias que correspondían a su zona. Aunque se explicó que esto se debía a incompatibilidades con los horarios de los participantes y por haberse encontrado inmobiliarias cerradas un día concreto, este hecho ha limitado considerablemente el número de informaciones así como la posibilidad de realizar comparativas con respecto, por ejemplo, al número de pisos ofertados a unas nacionalidades y a otras.

La tabla siguiente muestra de una forma más gráfica estos fallos.

		Subsaharianos	Magrebíes	Latinoamericanos	Europeos
Chana	Nº de pisos ofertados	0	4	?	0
	Inmobiliarias visitadas	3	2		3
Zaidín	Nº de pisos ofertados	3	2	4	3
	Inmobiliarias visitadas	2	2	2	2
Figares	Nº de pisos ofertados	7	9	?	14↑
	Inmobiliarias visitadas	4	4		4
Centro	Nº de pisos ofertados	?	2	7	2
	Inmobiliarias visitadas		2	2	2
Alminares	Nº de pisos ofertados	6	?	13	17
	Inmobiliarias visitadas	2		4	4
Total	Nº de participantes	6	4	4	6



	Inmobiliarias visitadas	11	10	8	15
	Nº de pisos ofertados	16	17	24	36↑

Debido a las informaciones incompletas, las celdas de los totales solo pueden considerarse de forma provisional, siendo los datos engañosos si no se analizan con detalle. Ha faltado, por lo tanto, rigurosidad a la hora de conformar los grupos y de llevar a cabo la acción. Este hecho nos lleva a no poder corroborar informaciones tan importantes como si el grupo de europeos recibe mayor número de ofertas que el resto de grupos. En la tabla parece que sí, pero la afirmación no puede hacerse con rotundidad porque faltan datos en tres de los cuatro grupos de población.

Otro dato fundamental que ha faltado es apuntar quien atendía en cada inmobiliaria a los participantes. Se dan muchas contradicciones entre unos relatos y otros, en el trato a unos participantes y otros en una misma inmobiliaria. Este dato nos habría permitido comprobar si las contradicciones proceden de la subjetividad de los diferentes agente que trabajan en la inmobiliaria o de una política general de la agencia con respecto al alquiler de pisos a extranjeros.



**ASOCIACIÓN PRO DERECHOS
HUMANOS DE ANDALUCÍA**
www.apdha.org