

¿SE ALQUILA?(2)

Racismo y segregación
en el alquiler de
vivienda



Cofinanciado por
la Unión Europea



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INCLUSIÓN, SEGURIDAD SOCIAL
Y MIGRACIONES

SECRETARÍA DE ESTADO
DE MIGRACIONES
DIRECCIÓN GENERAL
DE ATENCIÓN HUMANITARIA E
INCLUSIÓN SOCIAL DE LA POBLACIÓN

Pròvivienda
Con las personas,
por la vivienda

Índice

Pág. 3	Introducción
Pág. 5	Metodología: ¿qué hemos hecho?
Pág. 11	Discriminación y estereotipos sociales
Pág. 13	Discriminación y el perfil de “potencial inquilino” en el mercado de alquiler actual
Pág. 16	Las consecuencias de la discriminación en el territorio
Pág. 19	Las formas actuales de la discriminación
Pág. 22	Conclusiones
Pág. 25	Bibliografía
Pág. 26	Anexo metodológico



1. Introducción

Provivienda, como asociación referente a nivel nacional del tercer sector en el ámbito de la vivienda, persigue el propósito del disfrute del derecho a la vivienda para todas las personas. En este sentido, uno de los principales ejes de trabajo, son las situaciones de exclusión residencial: especialmente aquellas que afectan a las personas más vulnerables.

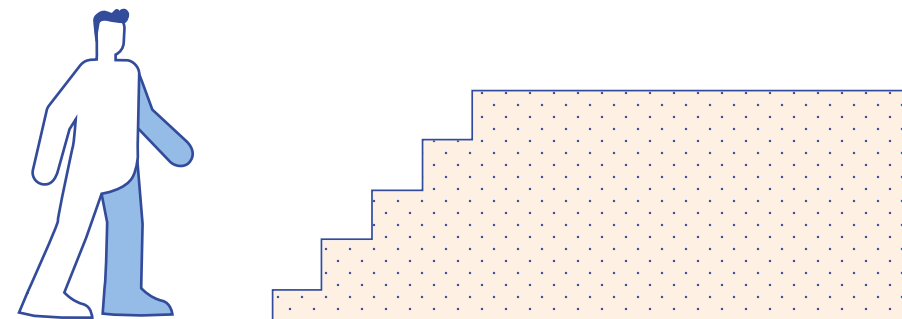
Como se ha demostrado en diversos estudios realizados, las personas extranjeras -y especialmente aquellas extracomunitarias- tienen un mayor riesgo de padecer situaciones de exclusión residencial. De esta forma, según los datos presentados en el informe *“Prevención y atención de la exclusión residencial. Factores explicativos.”* (Provivienda, 2023), los hogares encabezados por **extranjeros no comunitarios** resultan **mayormente afectados por problemas de asequibilidad** (57,6%). El estudio expone que la **crisis en materia de asequibilidad se agrava cuando se trata de hogares que se encuentran en alquiler** y esto impacta de forma directa sobre este colectivo, dado que recurre a este tipo de estrategia residencial en mayor medida y en distintos momentos de su trayectoria residencial. Más aún, el informe señala que **los hogares compuestos por extranjeros tienen una probabilidad de caer en exclusión residencial de un 67%**, destacándose que cuando se observa a la **población extranjera procedente de países de África, Latinoamérica y Asia: 6 de cada 10 hogares se encuentra ya en una situación de exclusión residencial**. Por ende, las personas

migrantes por motivos económicos -aquellas personas que voluntariamente deciden emigrar en búsqueda de mejores condiciones financieras y de vida- (Castles, S., de Haas, H., & Miller, M. J; 2014)*, resultan uno de los colectivos más afectados por la exclusión residencial hacia el interior de la población extranjera.

Esta situación se agrava en un contexto en el que el mercado de alquiler de vivienda incrementa sus niveles de tensión, con una oferta de alquiler de vivienda habitual reducida y precios que han alcanzado máximos históricos.

En este sentido, **la discriminación hacia las personas extranjeras en el acceso a la vivienda contribuye de forma consistente a las situaciones de exclusión residencial**. Esto último, no hace más que profundizarse ante un escenario tensionado del mercado privado de alquileres.

**De forma operativa, en este estudio, fueron consideradas como migrantes económicas, las personas extranjeras*



La dimensión de la discriminación en el ámbito del alquiler hacia personas extranjeras a nivel nacional fue diagnosticada por Provivienda (2020) en el informe “¿Se alquila? Racismo y xenofobia en el mercado del alquiler”. Esta investigación concluyó que **7 de cada 10 inmobiliarias expusieron formas explícitas de discriminación a migrantes**. Además, las inmobiliarias exigieron un contrato indefinido al 34% de los españoles frente al 62% de los extranjeros, endureciendo los requisitos para obstaculizar el acceso a la vivienda.

Así, el estudio que se presenta a continuación retoma el marco más general sobre discriminación de su antecesor, **focalizándose en la dimensión, las formas actuales en las que se manifiesta la discriminación y sus consecuencias**: especialmente, en los procesos de segregación residencial. En este sentido, algunos interrogantes que guiaron el trabajo realizado fueron: **¿cómo opera actualmente la discriminación hacia personas extranjeras en el mercado de alquiler de viviendas? ¿cuáles son sus formas en la actualidad? ¿cómo impacta todo esto en términos territoriales y de configuración urbana?**

Por ende, para identificar la dimensión, las formas y las consecuencias territoriales de la discriminación inmobiliaria hacia personas extranjeras, esta investigación recupera las definiciones de discriminación directa e indirecta de su predecesor. Así, **la discriminación directa refiere a un tipo de tratamiento de desventaja hacia una persona o familia de una minoría social** (Provivienda, 2013).

Por otra parte, **la discriminación indirecta tiene lugar cuando las prácticas habituales en vivienda -en apariencia neutrales- tienen un impacto en la exclusión de personas o familias pertenecientes a minorías sociales** (Provivienda, 2013).

En este sentido, este estudio se centró en la discriminación directa, al considerar que es el tipo de manifestación posible de captar a través de las técnicas de investigación desplegadas. Cómo se presentará en la sección correspondiente, el análisis estuvo orientado por la definición de **dos tipos de discriminación directa: la absoluta y la relativa**. Cada una de ellas, impacta de distinta forma en las posibilidades de acceso que se les brinda a las personas extranjeras a una vivienda en alquiler.

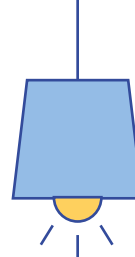
En las próximas secciones, se presentará: la metodología utilizada para realizar la investigación; el vínculo entre la discriminación y los estereotipos sociales y como esto conduce a una serie de presunciones que activan el ejercicio de la discriminación en el ámbito inmobiliario; la dimensión y principales consecuencias de este tipo de prácticas para el acceso al alquiler de las personas extranjeras y la configuración urbana; las formas actuales en las que se manifiesta la discriminación; y conclusiones. Además, se incluye un anexo metodológico en el que se detallan los criterios y decisiones metodológicas asumidas a lo largo de la investigación.

2. Metodología: ¿qué hemos hecho?

Al igual que la primera edición, esta investigación se centra en el mercado privado de alquiler de viviendas en España, dado que continúa siendo la forma principal de acceso al mercado residencial de las personas extranjeras, especialmente, las extracomunitarias. En términos territoriales, se ha focalizado en las áreas metropolitanas de Madrid y Barcelona al ser las dos comunidades autónomas con más concentración de población extranjera (INE).*

Para dar respuesta a los interrogantes centrales de este estudio y atentas a la complejidad del fenómeno de la discriminación directa fueron desplegadas una serie de técnicas:

- ✓ Testing I: llamadas de una persona española y otra extranjera al mismo anuncio para detectar tratos diferenciados.
- ✓ Testing II: llamadas de una persona que ofrece su vivienda a una inmobiliaria para alquilar y quiere discriminar a extranjeros para ver si acepta dichas condiciones la inmobiliaria.
- ✓ Entrevistas semiestructuradas: complementan el análisis a partir de la conversación con expertos.
- ✓ Tipologías socio residenciales: posibilitan el análisis cómo la discriminación influye en dinámicas de segregación/concentración residencial.



CARACTERÍSTICAS Y ALCANCES DE LOS TESTEOS INMOBILIARIOS

Con el objeto de dimensionar y analizar el problema de la discriminación en el ámbito del alquiler y al igual que en el estudio anterior, se realizaron dos tipos de testeos basados en Mystery calls. Este tipo de técnica resulta la más idónea para captar la forma espontánea en que emerge la discriminación, dado que controla diversos tipos de sesgos (por ejemplo, “de cortesía”, “deseabilidad social” o “sesgo de presencia”) típicos de las entrevistas, encuestas u observaciones**. De esta forma, los únicos elementos que se ponen en juego en el testeo son el acento, la voz y el discurso de las personas que realizan las consultas, permitiendo identificar de forma más pura el trato discriminatorio (testing I) y la aceptación de cláusulas discriminatorias (testing II).

En ambos testeos, sólo fueron consideradas inmobiliarias, dado su papel fundamental como intermediarios en la gestión de la oferta y demanda de viviendas en alquiler.

**Se incluyen cifras concretas en el anexo metodológico.*

***Para mayor detalle revisar el Anexo metodológico.*

¿Qué se ha hecho en **testing I**?

A un mismo anuncio llamaron dos personas del mismo género, que simulaban un mismo perfil socioeconómico siendo su única diferencia notable el acento: una de estas personas tiene un perfil español y la otra, extranjero. Las llamadas se hacen con escasos minutos de diferencia (máximo 15 minutos).

En cada llamado, se preguntaba por la disponibilidad del piso, la posibilidad de realizar una visita, los requisitos necesarios para el alquiler y se solicitaba una vivienda alternativa y /o la recomendación de zonas dónde buscar, con el fin de identificar hacia dónde derivaban a uno y otro perfil.

300

anuncios de pisos en alquiler publicados en portales de búsqueda online (contactos realizados por cada perfil).

600

llamadas a agencias inmobiliarias.

150

anuncios de pisos localizados en cada territorio (Madrid y Barcelona).

¿Qué se ha hecho en **testing II**?

En el testing II se realiza una única llamada en la que una persona de perfil español simula ser la propietaria de una vivienda tipo “básica” y busca que la inmobiliaria gestione su alquiler con premisas abiertamente discriminatorias.

En esta nueva edición del estudio, se buscó realizar cuotas de llamadas por tipología socio residencial, con el objeto de analizar si la aceptación o no de estas premisas variaba según las características sociales y residenciales de las distintas zonas.

100

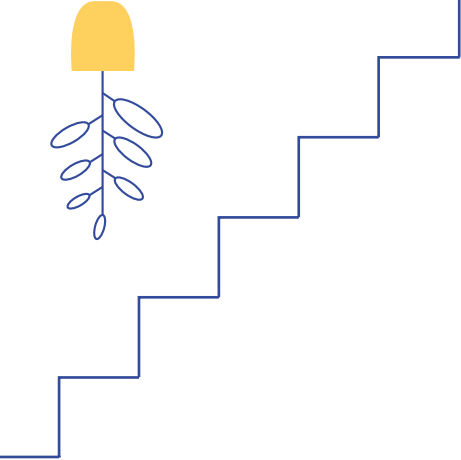
llamadas a agencias inmobiliarias.

10

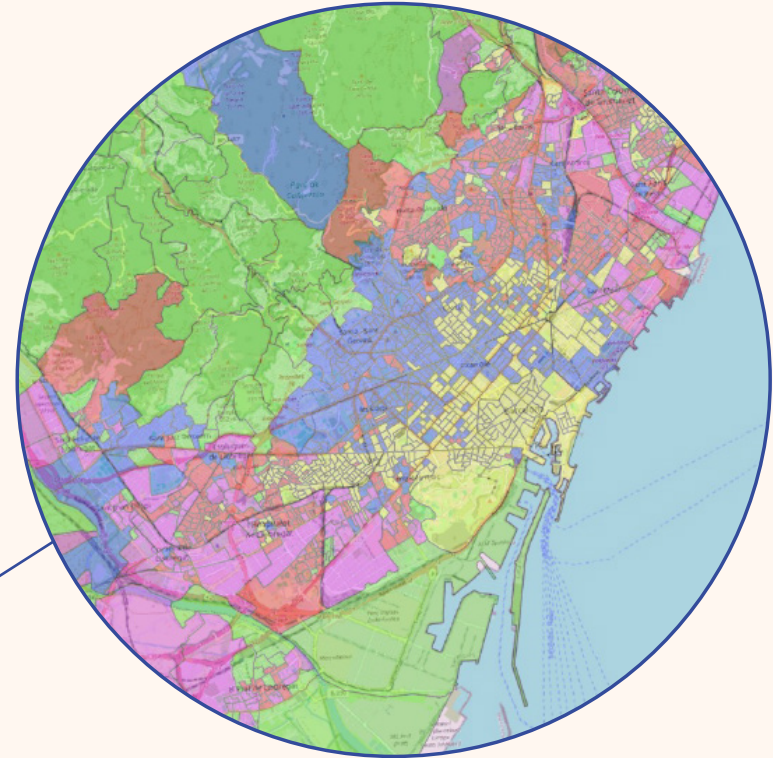
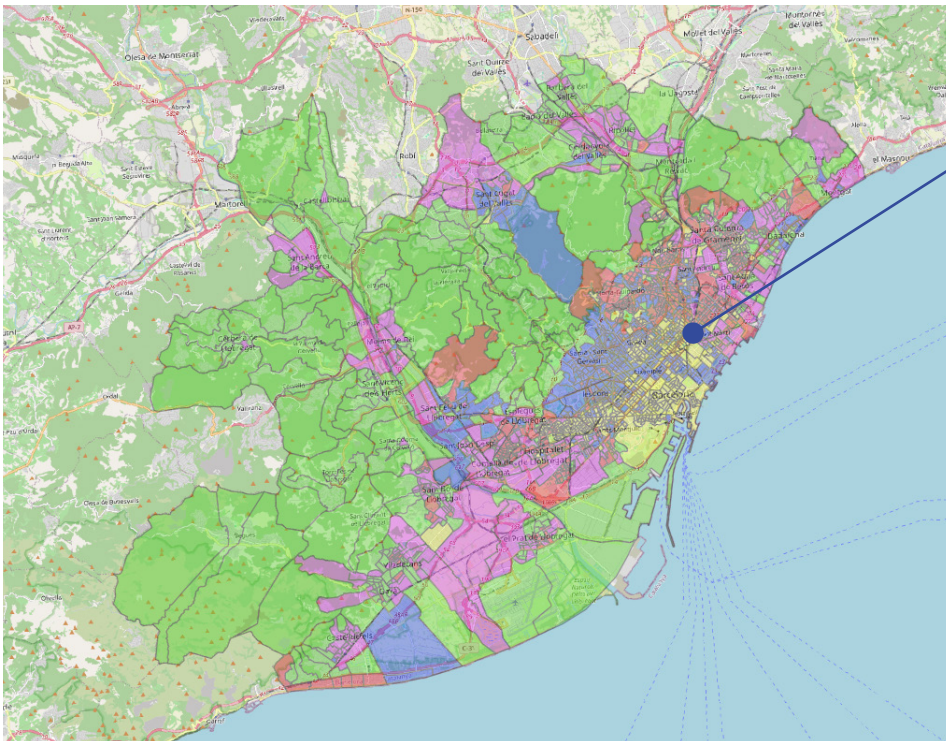
inmobiliarias por cada tipología socio residencial en cada territorio.

50

inmobiliarias en cada territorio (Madrid y Barcelona).



BARCELONA



Leyenda

-  Zonas de estatus elevado
-  Cascos antiguos
-  Zonas de baja densidad
-  Zonas de familias y viviendas de reciente construcción
-  Zonas populares construidas entre los 50 y 70

A continuación, presentamos las principales **características sociales, económicas y residenciales de las distintas tipologías** elaboradas para Madrid y Barcelona.

1. ZONAS DE ESTATUS ELEVADO

- Reside la clase alta acomodada.
- Zonas mayormente de ensanche.
- Porcentaje de hogares en propiedad por encima de la media, en mayor medida, de un tamaño mediano y grande (todos los rangos entre 61 y 150 m² y más registran valores por encima de la media en ambos territorios).
- Escasa presencia de jóvenes, mayor presencia de adultos mayores.
- Sus residentes se caracterizan por niveles superiores de estudios y ocupaciones profesionales (niveles altos de cualificación).
- Elevada presencia de hogares de tamaño reducido (una o dos personas).
- Escasa presencia de extranjeros (muy por debajo de la media de ambos territorios: 6 y 8 puntos de diferencia con Madrid y Barcelona).

2. CASCOS ANTIGUOS

- Alquiler por encima de la media de las áreas metropolitanas de Madrid y Barcelona.
- Las viviendas, en mayor medida, son pequeñas: de menos de 45 m² y entre 46 y 60 m².
- Mayor presencia de jóvenes (considerando quiénes tienen entre 18 y 34 años) y jóvenes adultos (al contemplar quiénes tienen entre 35 y 44 años).
- Los residentes de los cascos antiguos cuentan, más frecuentemente, con estudios secundarios de segunda etapa.
- En mayor medida, se insertan en ocupaciones de servicios o elementales.
- El tipo de hogar más frecuente es pequeño: hogares de dos personas y unipersonales.
- Importante presencia de población extranjera (especialmente, migrante económico) sus valores superan ampliamente las medias de Madrid y Barcelona.

3. ZONAS DE BAJA DENSIDAD

- El régimen de tenencia mayoritario continúa siendo la propiedad.
- Las viviendas se caracterizan por ser grandes: si bien, se encuentran en mayor medida entre los 61 y 89 m², aquellas entre 90-150 y más m², puntúan por encima de la media de ambas zonas metropolitanas.
- El perfil social es más heterogéneo: los menores de 18 años, los adultos (entre 45 y 64 años) y los adultos mayores (más de 65 años) se sitúan por encima de los registros medios de Madrid y Barcelona.
- Sus residentes tienen niveles de estudio, en mayor medida, secundario de primera y segunda etapa.
- Las ocupaciones son diversas: tanto los directivos, como los trabajadores de las industrias manufactureras/construcción, los operadores de instalaciones/maquinarias como las ocupaciones elementales tienen valores por encima de la media de ambos territorios .
- El hogar típico se caracteriza por la composición, en mayor medida, de 2 miembros, aunque los hogares de 3 y 4 personas presentan valores por encima de la media de Madrid y Barcelona.
- En comparación con dichos valores y las otras zonas contempladas, la presencia de personas migrantes resulta ser baja.

4. ZONAS DE FAMILIAS Y VIVIENDAS DE RECIENTE CONSTRUCCIÓN

- Porcentaje de propiedad por encima de la media.
- Más de la mitad de las viviendas de estas zonas tienen un tamaño medio (de entre 61 y 89 m²).
- Importante presencia de adultos de entre 45 y 64 años. Los jóvenes adultos (34-44 años) y menores de 18 años presentan puntuaciones por encima de la media de Madrid y Barcelona.
- Los niveles de estudio máximos alcanzados por sus residentes, con más frecuencia, son secundarios, con una leve prevalencia de los de segunda etapa.
- En cuanto al tipo de ocupación, sus residentes se insertan más frecuentemente en ocupaciones técnicas y profesionales de apoyo.
- El hogar típico está compuesto, en mayor medida, por dos personas, aunque los hogares con 3 y 4 miembros presentan valores que superan ampliamente la media de ambos territorios.
- La presencia de personas extranjeras en estas áreas resulta ser baja, al igual que el alquiler en comparación con las otras zonas contempladas.

5. ZONAS POPULARES CONSTRUIDAS ENTRE LOS 50 Y 70

- Si bien el régimen de tenencia mayoritario continúa siendo la propiedad, el alquiler se sitúa por encima de la media del área metropolitana de Madrid.
- Aproximadamente la mitad de las viviendas tienen un tamaño pequeño, entre 46 y 60 m² y, destaca, el año de construcción de las mismas: en mayor medida, pertenecen al período que abarca los años de 1951 y 1970.
- Mayor presencia de clases trabajadoras (sus residentes se encuentran mayormente insertos en ocupaciones de servicios de restauración, personales, protección y vendedores) y con un nivel máximo de estudios de segunda etapa de secundaria y presencia de niveles inferiores cuyos valores superan las medias tanto de Madrid como de Barcelona.
- Mayor presencia de adultos y adultos mayores (tomando de forma agrupada los rangos etarios de 45-64 años y 65 y más años).
- Tipo de hogar pequeño: mayormente, compuesto por 2 personas, seguido de los unipersonales, ambos por encima de la media de ambas áreas metropolitanas.
- Estas zonas, después de los cascos antiguos, son las segundas con mayor presencia de migrantes económicos.



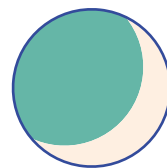
Las características mencionadas para cada tipología son resultado del análisis estadístico de la distribución de una serie de variables sociales, económicas y residenciales según cada tipología. Para mayor detalle, revisar anexo metodológico.

3. Discriminación y estereotipos sociales

¿QUÉ ENTENDEMOS POR DISCRIMINACIÓN?

Tal y cómo fue conceptualizada en la introducción, este estudio se **centró** en las manifestaciones de la discriminación directa. Más específicamente, en dos tipos:

1. La **discriminación directa absoluta**, la cual contempla **prácticas que bloquean directamente el acceso a la vivienda de personas extranjeras**. El ejemplo más concreto, es cuando los agentes inmobiliarios aceptan no alquilar el piso a personas extranjeras (aun aceptando las visitas, garantizan que no pasarán otras instancias) (testing II).
2. La **discriminación directa relativa** aparece cuando **se dificulta de alguna manera el acceso a la vivienda al colectivo migrante**. Por ejemplo, el aumento de requisitos exigido o el ofrecimiento de diferentes alternativas con más frecuencia al perfil nacional (testing I).



¿QUÉ SON LOS ESTEREOTIPOS SOCIALES?

Ahora bien, para que estos tipos de discriminación continúen operando en nuestra sociedad, es necesario un paso previo: la **elaboración de estereotipos sociales específicos sobre la población migrante**. En este sentido, según dos autores clásicos del campo de la sociología, Bergher y Luchman (1968), los estereotipos sociales son un **proceso cognitivo de tipificación que, a través de la simplificación y generalización, asignan atributos específicos a los grupos sociales**. Estas atribuciones operan como **creencias internalizadas** que resultan reforzadas por diversas instituciones (familia, medios de comunicación masiva, educación) y que, por ende, **adquieren la apariencia de “realidad objetiva”**. Estos esquemas preconcebidos (prejuicios) orientan la interacción social, es decir, se constituyen en prácticas.

Los estereotipos sociales se ponen en marcha a través de **“activadores”** específicos que ponen a funcionar una serie de **presunciones o prejuicios, que muchas veces, se retroalimentan entre sí (es decir, interseccionan), facilitando** el ejercicio de la discriminación.

ACTIVADORES DE LA DISCRIMINACIÓN PRESENTES EN EL TESTING I



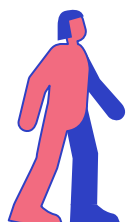
ACENTO
EXTRANJERO

FLUIDEZ
ORAL



Son las señales iniciales por la cual se identifica a una persona extranjera cuando no hay presencialidad. Dependiendo del acento y la fluidez oral para mantener la conversación en castellano, se establecen asociaciones con el origen y se ponen en marcha (o no) algunas de las presunciones que se presentan a continuación.

ACTIVADORES DE LA DISCRIMINACIÓN PRESENTES EN ESTUDIOS PRESENCIALES



COLOR
DE PIEL

INDUMENTARIA



TIPO DE PRESUNCIONES IDENTIFICADAS A PARTIR DE TESTING I Y TESTING II

Presunción de mayor vulnerabilidad económica y posibilidad de impago: en esta nueva edición del testing I esta presunción emerge a través de la constante insistencia de los agentes inmobiliarios hacia la

persona extranjera para que verifique que cuenta con los requisitos solicitados frente a una mayor laxitud o directamente la indiferencia respecto a este punto, en el caso del perfil local.

“Habla con tu gente y si cumpláis los requisitos llámame para conseguir una visita.” (Testing I, M7)

Presunción de malas conductas: este prejuicio asocia el origen de la persona extranjera a hábitos y/o conductas determinadas, valoradas de forma negativa. Por lo general, las nacionalidades asociadas a este tipo de presunción son las que frecuentemente se asocian a la migración económica.

“Hay ciertas nacionalidades que dan muchos problemas y mira los chinos con el cocinado. Los marroquíes cocinan con tantas especias (...) es horroroso cómo dejan las cocinas (...) Pues luego, por ejemplo (...) no te aconsejo que metas gente latina joven porque vas a ir de fiesta en fiesta (...).” (Testing II, MM25)

Presunción de hacinamiento: en muchos casos, se presume que las personas que alquilarán el piso inicialmente no serán quienes lo habitarán, pudiendo subarrendar habitaciones y/o promoviendo la agrupación de varios miembros de la familia.

“Pero es verdad que, por ejemplo, hay nacionalidades como la africana, en fin, que ya nos pasó hace años en un piso. Le alquilamos, la documentación todo perfecto y cuando fuimos a decirles que se tenían que ir ni estaba el primero, había como 3 o 4 personas dentro que no sabíamos ni quien eran.” (Testing II, MM25)

4. Discriminación y el perfil de “potencial inquilino” en el mercado de alquiler actual

En un mercado de alquileres caracterizado por una seria limitación en la oferta, el incremento histórico de precios y una demanda cada vez más diversificada que alcanza a vastos sectores de la población con distintos niveles de ingresos, las personas extranjeras encuentran un mayor bloqueo a la hora de acceder a una vivienda. Ante este escenario, **las presunciones estereotípicas que presentamos en la sección anterior se ponen menos en tela de juicio, y funcionan más como argumentos consolidados para dejar fuera al colectivo migrante de la categoría de “potencial inquilino”.**

En casi la totalidad de las llamadas en los que se plantean **cláusulas racistas** a la hora de ofrecer un piso en alquiler (testing II) en Madrid y Barcelona, los agentes inmobiliarios, las aceptan.



*“Que tú quieres perfil nacional, pues nacional.”
(Testing II, MM32)*



*Si sin ningún problema, **muchas personas nos lo piden.** No se va a poner en el anuncio obviamente, pero sí”. (Testing II, BB4)*

*“Por ejemplo **si me pide que quiere que sea una familia y un niño y que no sean extranjeros y que sean españoles, sin problema**”. (Testing II, MM3)*



*“Sin problema claro. Evidentemente **si viene por ejemplo un sudamericano tú no le puedes decir, no te podemos alquilar porque el dueño no quiere latinoamericanos, pero si no quieres nosotros lo hacemos. Claro. Así ha sido siempre.** Si por ejemplo nos dices no queremos gente extranjera, pues el cliente tendrá que ser acorde.”
(Testing II, BB2)*

Ante un tipo de demanda diversificada y una limitada oferta de viviendas en alquiler, los agentes inmobiliarios encuentran más facilidades para establecer una **jerarquización de los perfiles demandantes, priorizando aquellos que consideran “más solventes” o “adecuados”, los cuáles suelen estar asociados, más frecuentemente, al perfil nacional.**

“Hoy se puede buscar mejor, dado que hay una demanda tan alta se puede filtrar muy bien a los que van a ser los inquilinos. Ya que hay muchos. Además del filtro que hace uno mismo, que uno dedicándose a esto te imaginas que tenemos buena experiencia. Además, lo pasamos por el seguro, que sean buenos clientes que no tengan deudas ni sean morosos.” “Como te comentaba hoy hay una oferta tan baja y una demanda tan alta que hay para elegir, básicamente”. (Testing II BB28)

No sólo las personas extranjeras se ven relegadas en el ranking de demandantes, sino que también existe una segmentación y valoración diferencial según la región o país de origen. Como señala una de las expertas en el campo de migraciones en la entrevista realizada:

“(…) Hay una especie de jerarquización en la percepción y la representación social que los españoles tienen sobre los extranjeros y la escala es muy clara, es en función del color de la piel, de la religión y de las relaciones históricas de España con los países de origen. (...) Sí, ya te llamas Mohamed y vienes con una mujer con velo, y probablemente lo tendrás más difícil (...) (Socióloga, experta en migraciones, Universidad Complutense de Madrid)

De esta forma, mientras que los agentes inmobiliarios intentan negociar algunas nacionalidades -al considerarlas competitivas con el perfil nacional- otras quedan directamente excluidas. Aquí las presunciones señaladas se suspenden para algunos, mientras que se

activan para otros. Del análisis cualitativo de las transcripciones de los llamados del testing II, se desprende que **existe una valoración en positivo respecto a la condición económica y hábitos (personales y residenciales) para extranjeros provenientes de países europeos, anglosajones y/o con niveles socioeconómicos elevados.** Por el contrario, suelen reforzarse las presunciones en negativo (vulnerabilidad económica, malos hábitos, hacinamiento) a los perfiles demandantes con nacionalidades asociadas a países de regiones de África, Asia y América Latina (migrantes económicos), a quienes se los excluye de la negociación. Esto en términos de discriminación se traduce en un **intento de negociación de la discriminación hacia el extranjero “con buen perfil” y el ejercicio de discriminación directa absoluta -sin ningún tipo de cuestionamiento- hacia las personas migrantes económicas.**

“(…) un dos dormitorios no te lo alquila un subsahariano con 5 hijos. Lo primero porque económicamente posiblemente no se pueda defender. Ten en cuenta que nosotros pedimos un mes de fianza, dos meses de garantía y el mes corriente. Son 4000€ y esa gente por sus circunstancias laborales y demás no tienen para hacer ese desembolso” (Testing II, MM33)

“A ver que también gente de fuera pero no todo el mundo que viene de fuera son iguales, pues alguien que viene, no quiero decir países porque parece que marginamos. Pero claro no es lo mismo un inglés o un alemán o un holandés que de cualquier otro país. Sea del este o de Sudamérica.” (Testing II, BB14)

De esta forma, las personas extranjeras son divididas -según su origen- entre quienes podrían constituirse en “potenciales inquilinos” y quienes no.

PERFIL DE POTENCIAL INQUILINO EXTRANJERO

- Resultan posibles candidatos las personas provenientes de países como **Inglaterra, Holanda, Francia, Canadá, Bélgica o Estados Unidos**.
- Se trata de perfiles con un **alto nivel adquisitivo y con ocupaciones socialmente consideradas “prestigiosas”** (puestos en multinacionales, nómades digitales, diplomáticos).
- Pueden acceder a precios más altos, se les suele demandar más garantías y se vinculan a “buenas conductas”.

PERFIL DE EXTRANJERO QUE RESULTA EXCLUIDO

- Provenientes de regiones como **Asia, África y Latinoamérica**.
- Las presunciones que operan aquí son las de malos hábitos, vulnerabilidad económica y hacinamiento. En algunos casos, estas presunciones son acumulativas, por ejemplo, en el caso de las personas africanas, suelen operar los prejuicios de vulnerabilidad económica y hacinamiento.

**Es importante destacar que la diferencia en cuanto a la procedencia era un elemento que no se preguntaba de forma directa en testing II, sino más bien, se registró en todos aquellos casos en que aparecía de forma espontánea en el discurso del agente. Esto se hizo para evitar sesgar el discurso. Por ende, la muestra sea más pequeña en total (21 contactos). Por lo que sugerimos que sea considerado como una tendencia general.*

Este perfil de persona extranjera que los agentes inmobiliarios hacen el esfuerzo de plantear como posible inquilino **resulta señalado como competencia del perfil nacional**. Aquí las mayores dudas se plantean alrededor del origen de los ingresos y las garantías posibles- en términos legales- ante un posible escenario de impago u ocupación. Sin embargo, ante estos escenarios (que se consideran poco posibles), los comerciales proponen medidas vinculadas a la discriminación directa relativa, por ejemplo, aumentando los meses de garantía:

*“A veces nos encontramos con gente que cobra muy bien, pero trabaja de forma remota para EEUU, Canadá esas personas, claro no son desestimables porque son muy buenos candidatos, pero si dejan de pagar no tienes nada que hacer (...) Nosotros les decimos (...) **tienes que pagar, el mes en curso, más un mínimo de 4 a 6 meses de fianza**. Al final es muchísimo dinero que ponen sobre la mesa y esa garantía la arrastras durante toda la duración del contrato. Sería una manera de que esas personas ya estás disuadiendo de la idea de que dejen de pagar.” (Testing II, BB09)*

Si bien este tipo de perfil de persona extranjera “potencial inquilina” se intenta negociar en todas las zonas, los comerciales con gestión de cartera en **zonas de status elevado** (tipología I) mostraron una mayor insistencia. **En el 45%* de las llamadas realizadas en esta tipología en Madrid y Barcelona, los agentes sugirieron considerarlo.**

“Entiendo que lo que no quieres, a ver no voy a ser racista, pero entiendo lo que no quieres. Pero si me viene gente pues francesa, americana, inglesa, ¿te interesa?” “Te digo porque hay muchas parejas que vienen de fuera buscando piso. Yo entiendo que no quieres que sea un piso donde vivan varias personas que compartan (...)” (Testing II, tipología I, BB7)

5. Las consecuencias de la discriminación en el territorio

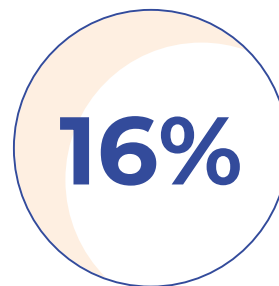
Estas **definiciones y valoraciones desiguales** que les son asignadas a las personas extranjeras **van dando forma a las ciudades, delineando esquemas socio residenciales**. Así el bloque del acceso a viviendas en alquiler en determinadas zonas, y la recomendación de zonas específicas únicamente al perfil extranjero, **contribuye a las dinámicas más generales de segregación / concentración urbana**.



Es el porcentaje de contactos en los que **se le ha ofrecido piso alternativo al perfil extranjero**.

Es el porcentaje de contactos en las que **se le ha ofrecido piso alternativo al perfil español**.

Al **perfil español se le ofrecen el doble de pisos alternativos** que al perfil extranjero. Por ende, **no sólo tiene más opciones de vivienda, sino que accede, en general, a más cantidad y diversidad de zonas**.



Es el porcentaje de contactos en los que **una misma agencia inmobiliaria le ha ofrecido una vivienda alternativa al perfil nacional y denegado al perfil extranjero**.

En este escenario, en el que las agencias suelen ofrecer menos alternativas a las personas extranjeras, también existen diferencias en cuanto a las zonas donde se ubican los inmuebles.

Si bien a ambos perfiles, se les sugiere, en muchos casos, las mismas zonas (*ver anexo metodológico*), existen **algunas que se le recomiendan únicamente a uno u otro perfil**. Por ejemplo, para el caso de Madrid, en un mismo contacto, a la persona nacional se le ha recomendado que buscara por la zona de Conde de Casal, mientras que a la persona extranjera se le indicó Pacífico.

A continuación, presentamos el detalle de aquellas zonas que únicamente fueron sugeridas para uno u otro perfil:

ZONAS ÚNICAMENTE SUGERIDAS A LA PERSONA EXTRANJERA**

MADRID

- Arganda del Rey
- Pozuelo Pueblo, Calle Roberto Martín Holgado
- Puerta de Toledo
- Valdezarza (Calle Almorox)
- Calle Sevilla La Nueva
- Valdemorillo
- Valdemoro
- Cuatro Caminos
- Galapagar
- Parla
- Lucero y Batán (Latina)
- Pacífico
- Marqués de Vadillo

BARCELONA

- Calle Costa I Cuxart (Nou Barris)
- Calle del Torrent d'en Vidalet (Gracia)
- Mollet del Vallés
- Vilapicina-Torre Lobeta (Calle Costa I Cuxart) - Distrito Nou Barris
- Barberá del Vallés
- Sabadell

***Cabe aclarar que las zonas incluidas son tal y como aparecen en el discurso nativo de los agentes inmobiliarios. Por lo cual, si a alguno de los perfiles se le delimitaba una calle dentro de una zona más general y al otro no, esto fue considerado como una derivación/recomendación única. Además, para la elaboración de estos cuadros fueron consideradas las zonas de derivación cuando se ofreció un piso alternativo, así como las zonas de recomendación ante el pedido de sugerencias dónde buscar.*

ZONAS ÚNICAMENTE SUGERIDAS A LA PERSONA NACIONAL

MADRID

— Alcalá de Henares (Jesús Pajares)	— La Gavia - Vallecas
— Alcobendas	— Moncloa, Andrés Mellado
— Alcorcón (Calle Portolagos)	— Plaza Castilla (Calle Agustín De Foxa)
— Alcorcón (Calle Travesía)	— San Fernando De Henares (Calle Salamanca)
— Aravaca	— Simancas - San Blas Canillejas
— Arguelles	— Villaviciosa de Odón
— Gaztambide	— Alto de Extremadura (Latina)
— Bilbao (Calle Medellín)	— Barajas
— Chamberí	— Boadilla
— Butarque - Huertas Del Río	— Delicias
— Calle Villalobos, Puente Vallecas	— Legazpi
— Conde de Casal	— Retiro
— Ensanche de Vallecas (Avenida del Ensanche de Vallecas)	— Salamanca
— Getafe	— Villanueva del Pardillo
— Mar de Cristal - Hortaleza	— Villaverde Bajo
— Hortaleza (En General)	

BARCELONA

— Avda Mistrat (Example)	— Poblenou
— Calle Prat de la Riba - Sta Coloma de Gramanet	— San Cugat del Vallés (Parc Central)
— Calle Reus (Sarrià)	— Sants (Calle Joan Güell)
— Ciutat Vella (Calle Plata)	— Sant Andreu de la Barca (Calle Coronel Canals)
— Collblanc - L'hospitalet de Llobregat	— Sant Cugat del Vallés
— El Carmelo - Horta-Guinardó	— Castelldefels
— Calle del Torrent d'en Vidalet (Gracia)	— Martorell
— Hospitalet de Llobregat (Santa Eulalia)	— Ripollet
— L'eixample (Calle Marina)	— Sitges
— Molins de Rei	

CARACTERÍSTICAS DE LAS ZONAS SUGERIDAS ÚNICAMENTE AL PERFIL EXTRANJERO*

- ✓ La mayoría de las **ubicaciones recomendadas** se encuentran por **fuera de la almendra central**.
- ✓ Se emplazan **hacia la periferia**: zonas del sureste, suroeste y noroeste de la provincia.
- ✓ **Dentro de la almendra central**, se los deriva a **distritos o barrios tradicionalmente receptores de población extranjera** y fuertemente gentrificados en la actualidad, como son los casos del distrito de Arganzuela (Puerta de Toledo, Marqués de Vadillo) y el barrio de Cuatro Caminos en Madrid.
- ✓ Al considerar las tipologías presentadas, se observa que estas zonas se asocian a las características socio residenciales de:

- Los cascos antiguos.
- Zonas de baja densidad especialmente en la zona metropolitana sur y este.
- Zonas populares construidas entre los 50 y 70.

Las zonas que se le recomiendan únicamente a las personas extranjeras, quedan claramente fuera de las caracterizadas dentro de la tipología 1 (zonas de estatus elevado).

Sin embargo, cuando se observan algunas de las zonas indicadas únicamente al perfil nacional, esta tipología sí se recomienda. Algunos ejemplos derivados del gráfico presentado son:

- Barrios como el **Retiro o Salamanca** o la zona de **Mendez Alvaro en Madrid**.
- **Castedefells o San Cugat del Vallés** en Barcelona.

Es decir, hay zonas que resultan inaccesibles para los perfiles vulnerables, entre los que se encuentran las personas extranjeras, especialmente, los migrantes económicos.

*"Si dividimos Madrid en 3 tipos de distritos según el índice vulnerabilidad del ayuntamiento, entre privilegiados intermedios y vulnerados, hay unos ejes que no solamente a nivel municipal, sino en metropolitano se conservan y **quien estaba en distritos privilegiados y tiene que marcharse de su barrio, lo hace hacia otros distritos privilegiados y ,si no puede, hacia intermedios, quien está en vulnerados, lo hace hacia otros vulnerados y si puede, hacia intermedios**". (Sociólogo, experto en Sociología Urbana, Universidad de Zaragoza).*

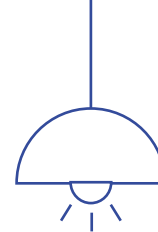
*Este análisis se realizó buscando las ubicaciones presentadas de forma paralela en Google Maps y QGIS (software utilizado para la elaboración y análisis de las tipologías socio residenciales).

6. Las formas actuales de la discriminación

Las experiencias previas de los testing inmobiliarios y la repercusión mediática de los mismos han condicionado de alguna forma la experiencia del testing actual. Tal es así, que algunas llamadas del testing II, tuvieron que ser descartados ante la negativa de los comerciales de brindar asesoramiento vía telefónica. Además, en varios contactos, los comerciales manifiestan que no desean ser tildados de “racistas”, aunque finalmente terminen aceptando la cláusula de no alquilar a personas extranjeras.

“Tenemos muchos casos de clientes que nos piden que a poder ser no sean clientes latinos, rumanos, ese tipo de cosas, ya luego un poco vemos si encaja o no. Al final, muchas veces, eso luego tenemos que hacerlo un poco más que no se vea que hay algún tipo de racismo. Porque al final nosotros no somos racistas” (Testing II, MM35)

En este sentido, creemos que existe un proceso de **“sofisticación” de las formas de la discriminación directa, por la cual, no sólo encontramos engaños vinculados a la disponibilidad del piso sino una serie de estrategias que buscan bloquear de forma inicial el acceso a la vivienda de alquiler.** Tal es así, que aún en un porcentaje



significativo de casos del testing I **(65%)**, en los que la vivienda se encontraba disponible también para el perfil extranjero, **se registró alguna estrategia de bloqueo** (por ejemplo, solicitar la documentación previamente bajo la excusa del seguro de impago) (testing I).

Engaño en cuanto a la disponibilidad del piso: a la persona extranjera se le dice en el 47% de las llamadas, que el piso no está disponible mientras que al perfil español se le niega en el 31% de los casos (una brecha de más de 15 puntos porcentuales). Esto varía en cada territorio: **en Madrid resulta algo más similar para ambos perfiles** (37% y 29% respectivamente). Sin embargo, en Barcelona, la brecha se amplía: **en más de la mitad de las consultas realizadas, se le ha negado la disponibilidad a la persona extranjera (57%)** mientras que al perfil español se le ha brindado una negativa en el 33%.

En las distintas tipologías también se pueden observar diferencias, especialmente para el perfil migrante. En las llamadas de la persona extranjera en las **zonas de estatus elevado y baja densidad, la negativa a la disponibilidad del piso estaba por encima de la media** (54% y 67% respectivamente).

“yo quiero que sean parejitas españolas”. Entonces nosotros intentamos que si el cliente me llama por teléfono pues mira le digo: “la tengo ya con documentación” (Testing II, MM21)

2. FALTA DE PISOS ALTERNATIVOS:

no sólo se le ofrecen pisos alternativos con más frecuencia al perfil español, sino que, además, se le ofrecen más posibilidades: **al perfil nacional se le han llegado a ofrecer hasta cuatro alternativas en un mismo contacto**, mientras que, **al perfil extranjero, sólo se le ofrecen como máximo 2.**

Esto **se presenta de forma similar en la cuota de contactos realizados por los varones**. Mientras que al perfil de **varón migrante sólo se le ha ofrecido un piso alternativo**, al **perfil varón español se le han proporcionado hasta 3 opciones.**

La frecuencia y la cantidad de pisos alternativos ofrecidos genera diferencias en las posibilidades de acceso a la vivienda y a la vez son un indicador del interés del agente inmobiliario por captar uno u otro perfil como posible inquilino.

3. LISTADOS PREVIOS CON INQUILINOS DE CONFIANZA:

en el **44% de las llamadas del testing II, los comerciales han comentado que cuentan con listados previos de inquilinos pasados o recomendados a los cuáles le ofrecen el piso en simultaneidad con la publicación del anuncio**. En las inmobiliarias de Barcelona se menciona en mayor medida el uso de esta estrategia: más específicamente, en el **48% de los contactos**.

En las **tipologías 3 y 5** (considerando ambos territorios en conjunto) **el 65% de las inmobiliarias indicaron hacer uso de esta estrategia**.

*"(...) eso también lo contemplamos, por eso no te preocupes (respondiendo ante la solicitud de que se excluyeran extranjeros) que ¿luego sabes lo que pasa?, que **a veces no llegamos ni a publicar porque tenemos una cartera ya bien grande.**" (Testing II, MM30)*

4. DOCUMENTACIÓN PREVIA Y ASEGURADORAS:

en el 73% de las llamadas del testing II, los agentes inmobiliarios recomiendan contratar un seguro de impago.* Esta sugerencia aparece con una ligera mayor frecuencia en Madrid que en Barcelona.

En algún caso, se ha mencionado que el tipo de documento (DNI o NIE) no resulta valorado de la misma forma por parte de estas empresas, las cuales suelen priorizar el documento nacional. La intermediación de la aseguradora les permite a los agentes inmobiliarios solicitar documentación de forma previa a la visita e insistir aún más en la revisión de los requisitos, excusándose tras estos requerimientos formales de un cribaje previamente establecido por las condiciones puestas por el propietario.

(...) No es tan sencillo, en el sentido de: "mira no te quiero porque eres chino", nosotros le decimos: "vale perfecto, pero mándanos la documentación" y luego le decimos como que no han pasado el seguro de impago." (Testing II, MM8)

(AC hacia la persona extranjera): "¿Te importa si me envías la documentación por WhatsApp o por correo antes de la visita? Porque hay un seguro de impago (...)."

(AC hacia la persona nacional): "¿el matrimonio trabaja?, en qué trabajáis. Ingresos entre los dos. Por las mañanas podéis visitar (...) (Le pregunto por requisitos: contrato laboral, nóminas, DNI y 1 mes de fianza.)"

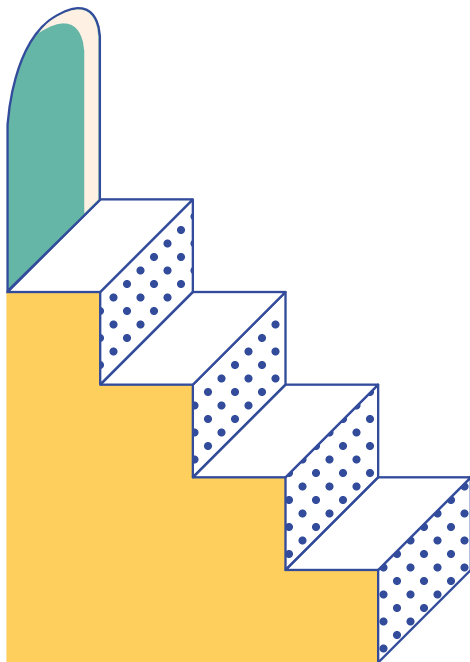
(Testing I, M139)

**Los porcentajes en el caso del testing II deberán ser considerados en términos de tendencias dada las limitaciones del tamaño de la muestra.*



5. TRATO MENOS AMABLE: habiendo recuperado el criterio aplicado en el estudio anterior para medir la percepción subjetiva del trato recibido, fue considerado el valor asignado a los casos de extrema amabilidad por parte del agente inmobiliario en las llamadas realizadas por ambos perfiles. En este sentido, **mientras que la persona extranjera percibe una amabilidad extrema en el 29% de los casos, la persona nacional, lo hace en un 45%.** Si bien existe una menor diferencia que lo observado en el estudio anterior, posiblemente vinculada a la mayor sensibilización social y del sector en esta materia, continúa siendo significativa.

Hay que señalar que no existen diferencias significativas en cuanto a la diferencia de trato entre Madrid y Barcelona.



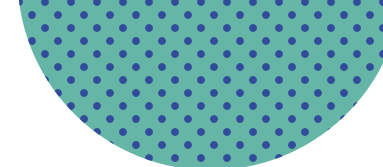
6. TRATO MÁS LIGERO Y MENOS FLEXIBLE: del análisis cualitativo de las notas tomadas durante las llamadas realizados en testing I, los agentes inmobiliarios suelen brindar menos explicaciones al perfil migrante **insistiendo en que confirme que cumple con los requisitos necesarios, que se vuelva a comunicar y/o solicitando documentación de forma previa a la posibilidad de coordinar una visita.** En cambio, al perfil nacional, se le suele brindar más información sobre la situación del piso consultado y se le demuestra una mayor flexibilidad tanto para agendar la visita cómo para considerarlo en caso de que se caiga la reserva.

“(AC hacia la persona extranjera): ¿Cuánto sois de familia? Se necesita DNI o NIE, contrato de un año de antigüedad, nóminas de 3300, ¿sí? Describirme el perfil, ¿en qué sector? ah vale, envíame los documentos por WhatsApp. ¿Y para la visita? Primero tengo que ver los documentos”

“(AC hacia la persona Española): “¿Por qué queréis cambiar?”. “¿De qué trabajáis? Disculpa que se me pasaba (...) ¿Qué disponibilidad tienes para ver el piso?”(Testing I, B112).

“(Notas recogidas por el varón extranjero): Está reservado, no tiene otro disponible. Al preguntarle por zonas no me recomienda ninguna.

(Notas recogidas por el varón nacional): Se muestra proactiva a recomendar y me ofrece un piso que está ya reservado, pero en el que me podría meter si finalmente se echan para atrás los que iban a entrar a vivir. Trata de recomendarme zona (...)” (Cuota voluntarios, M12)



Conclusiones

A lo largo de este informe, se ha analizado el ejercicio de discriminación hacia personas extranjeras en el mercado privado de vivienda en alquiler. El abordaje de este fenómeno es uno de los elementos centrales para entender los mecanismos de integración social y residencial de esta población.

La integración socioresidencial de la población extranjera depende de múltiples factores y la principal es la configuración del sistema de provisión de vivienda del lugar de acogida.

En un sistema en el que predomina el mercado libre y con apenas presencia de vivienda pública o con algún grado de protección o limitación en el precio, en el que además la oferta en alquiler es muy reducida y la subida de precios es vertiginosa, los grupos más vulnerables salen perdiendo.

A todo esto, hay que añadir que las prácticas discriminatorias sistematizadas y analizadas en este informe, se tornan en un obstáculo más en el camino de la integración de este colectivo. Más aun considerando que el acceso a una vivienda digna, adecuada, segura y asequible es necesario para el despliegue del proyecto vital, y cómo varios estudios han señalado, impacta en la salud física, mental y social de las personas y los hogares (Provivienda 2020; 2019; 2018).

En esta edición, buscamos **analizar las formas en las que se encuentra operando actualmente la discriminación -considerando el contexto de un mercado con altos niveles de tensión- y sus consecuencias a nivel territorial en el acceso a la vivienda en alquiler de las personas extranjeras en las áreas metropolitanas de Madrid y Barcelona.** Para ello, realizamos un doble testing inmobiliario cuyos resultados fueron analizados en función de las tipologías socio residenciales elaboradas y complementado con las conversaciones expertas mantenidas.

En este sentido, una primera conclusión de este estudio es que la **discriminación directa absoluta**, no sólo continúa ejerciéndose en el mercado privado de alquiler, sino que **ha aumentado considerablemente en tan sólo 4 años**. Si en 2020 el 72,5% de las inmobiliarias aceptaban tal práctica por parte de las personas propietarias, en 2024 esta cifra ha aumentado al 99%. **En la actualidad la resistencia a tal práctica es completamente residual.**

Ahora bien, este bloqueo total del acceso a la vivienda en alquiler hacia las personas extranjeras encuentra un elemento diferenciador: **se intenta negociar ante un perfil específico de extranjero, el que lleva el potencial de “inquilino”**. Este tipo de perfil -asociado a países con rentas altas, profesiones socialmente prestigiosas, altos niveles socioe-

conómicos- intenta ser negociado en todas las zonas analizadas, **aunque encuentra mayor insistencia dentro de la tipología I** (zonas de elevado estatus).

Por el contrario, no hay negociación ni cuestionamiento alguno cuando se trata de excluir a las personas extranjeras provenientes de países de África, Asia y América Latina, sobre las cuáles recaen con mayor frecuencia, las presunciones negativas de vulnerabilidad económica, malos hábitos y posibilidad de hacinamiento. Así, **la discriminación absoluta resulta incuestionable para el colectivo de migrantes económicos.**

Estas valoraciones desiguales en torno a las personas extranjeras, en un mercado marcado por una diversificación de la demanda y una limitación de la oferta, van delineando el acceso a la ciudad.

Es así, como **al perfil español, no sólo se le ofrecen el doble de veces, alternativas al consultar por pisos similares (30%),** sino que, además, **se le sugieren más cantidad y diversidad de zonas dónde buscar.** Por el contrario, **al perfil extranjero, no sólo se le brindan con menor frecuencia otras opciones, sino que las zonas sugeridas únicamente a este perfil** (es decir, que sólo se le han indicado al perfil extranjero y no al nacional), **se caracterizan por encontrarse en distritos o barrios con una ya elevada presencia de migrantes:** cascos históricos, barrios populares con viviendas construidas entre los años 50s y 70s y en menor medida en zonas de baja densidad tanto en Madrid como en Barcelona. Sin embargo, cuando se analizan las **zonas**

sugeridas únicamente al perfil español (es decir, que no fueron mencionadas para el caso del perfil extranjero), además de los anteriores, **aparecen barrios, distritos y áreas pertenecientes a las otras zonas de mayor estatus y menor presencia de personas migradas.**

Por ende, las recomendaciones de posibles emplazamientos para uno y otro perfil resultan un indicador interesante de las formas en las que **la discriminación contribuye a los procesos de segregación/ concentración urbana, delineando espacios “accesibles”, “negociables” e “inaccesibles” para cada perfil.**

Otro aspecto a señalar es que **la discriminación en el sector inmobiliario se ha sofisticado.** En esta línea se encuentran situaciones como **la mayor negativa hacia el perfil extranjero sobre la disponibilidad del piso; la menor frecuencia en la que se ofrecen pisos alternativos** (y la cantidad de opciones que se brindan); **la existencia de listados con potenciales inquilinos,** de los cuáles se hace uso muchas veces de forma simultánea a la publicación del anuncio y que facilitan la jerarquización de los demandantes; **la recomendación extendida de hacer uso de seguros de impago,** que en sí mismos, **resultan muchas veces más restrictivos hacia los perfiles extranjeros** y que brindan **argumentos formales para excusar un cribaje que resulta previamente acordado con el propietario;** un **trato menos amable,** en general, en el cuál se otorgan menos explicaciones, **resulta menos laxo y se insiste en la revisión de los requisitos de forma previa,** de forma tal que termina desincentivando el contacto y clausurando las opciones.

La ausencia de herramientas con las que defenderse de este tipo de prácticas favorece la proliferación de la discriminación residencial y, como consecuencia, de la exclusión de las personas de origen extranjero. Una situación que se agrava por la poca densidad de las redes de apoyo informales y la dificultad que muchas veces encuentran para obtener el apoyo de las redes formales, dejando a las personas de origen extranjero en una posición de mayor vulnerabilidad y desprotección.

Empezábamos señalando que es clave mejorar nuestro sistema de provisión residencial. Programas de intermediación en la vivienda (comúnmente conocidas como Bolsas de Alquiler) evitan la discriminación ya que la figura mediadora evita las malas praxis que se aceptan por parte de otro tipo de agentes privados. A la vez, ofrece garantías sin necesidad de que aparezcan las agencias de seguros privadas que son disuasorias para determinados perfiles y el precio es más accesible para las personas vulnerables como lo son las personas migradas por motivos económicos. Son programas con un probado impacto social pero también económico (1,35€ por cada euro invertido)*.

Y como señalan algunos expertos, es fundamental aumentar la oferta de vivienda social y asequible, gestionada también por organizaciones privadas sin ánimo de lucro que puedan atender las necesidades específicas de estas personas. Una oferta que deber también ubicarse en zonas tensionadas para contrarrestar los procesos de segregación tan marcados de nuestras ciudades.

“Lo más importante es que haya un mecanismo de provisión de vivienda que compita con el mercado. Esto garantiza que no haya discriminación.”

(Académico, Universidad de Zaragoza)

“El tema de la concentración creciente de población extranjera en determinados barrios con altos índices de vulnerabilidad es un problema. Para solucionar eso, se tiene que ampliar la vivienda social, diversificarla, abrir los barrios con mejores condiciones socioeconómicas para que este tipo de población entre. La diversificación por abajo es la más fácil, pero también entraña una serie de problemas: que la exclusividad por arriba acabe generando sociedades intransigentes, no diría racistas, pero si menos tolerantes.”

(Académico, Instituto Metrópoli)

“Identificar dónde están las fronteras de avance de la gentrificación y comprar vivienda allí para poner allí a clases populares, esto es en largo plazo.”

(Académico, Universidad de Zaragoza)

*<https://www.provivienda.org/wp-content/uploads/Análisis-del-retorno-social-de-la-inversion.-Programa-de-Bolsa-de-Vivienda-de-Alquiler-Asequible.pdf>

Bibliografía

- Asociación Provivienda (2023). **Prevención y atención de la exclusión residencial. Factores explicativos.** Madrid.
- Asociación Provivienda (2020). **¿Se alquila? Racismo y Xenofobia en el mercado del alquiler.** Madrid.
- Asociación Provivienda (2020). **CUANDO LA CASA NOS ENFERMA III. Redes de apoyo en tiempos de crisis.** Madrid.
- Asociación Provivienda (2019). **CUANDO LA CASA NOS ENFERMA II. Impactos en el bienestar social y emocional.** Madrid.
- Asociación Provivienda (2018). **CUANDO LA CASA NOS ENFERMA I. La vivienda como cuestión de salud pública.** Madrid.
- Asociación Provivienda (2013). **Informe sobre discriminación en la vivienda hacia personas inmigrantes.** Madrid.
- Berger, P. L., & Luckmann, T. (1968). **La construcción social de la realidad.** Buenos Aires: Amorrortu.
- Capel, H. (2002). **El modelo Barcelona: un examen crítico.** Ediciones del Serbal.
- Castles, S., de Haas, H., & Miller, M. J. (2014). **The Age of Migration: International Population Movements in the Modern World** (5th ed.). Palgrave Macmillan.
- Denscombe, M. (2008). **The good research guide: For small-scale social research projects** (3rd ed.). Open University Press.
- Harman, H. H. (1976). **Modern factor analysis** (3rd ed., rev.). University of Chicago Press.
- Instituto Nacional de Estadística (2021). **Censo de población y Vivienda.** España.
- Fotocasa (2024). **Datos clave para entender el mercado del alquiler actual.** Fotocasalife. <https://www.fotocasa.es/fotocasa-life/alquiler/datos-clave-para-entender-el-mercado-del-alquiler-actual/>
- Goffman, E. (1959). **The presentation of self in everyday life.** Anchor Books.
- Vila-Santa, N., & Salvado-Roig, J. (2007). **Evolución urbanística de las principales ciudades españolas: Madrid y Barcelona en el siglo XX.** *Estudios de Urbanismo y Arquitectura*, 12(3), 215-229.



Anexo metodológico

La metodología de este estudio consistió en una triangulación de técnicas y análisis cuantitativos y cualitativos. Los testings I y II, en esta edición, posibilitaron la recogida de información cuantitativa (sistematización de variables significativas para el estudio de la discriminación) y cualitativa (transcripción de fragmentos literales de las conversaciones mantenidas). Las entrevistas semiestructuradas a expertos en materia de vivienda y migración aportaron información cualitativa. Finalmente, la incorporación de las tipologías socio residenciales al diseño de esta investigación, contribuyó a un tipo de análisis territorial de la discriminación.

El proceso de recolección de información se desarrolló en las áreas metropolitanas de Madrid* y Barcelona**. Según el Censo 2021, las dos comunidades autónomas con más presencia de personas extranjeras son Madrid con el 17% y Cataluña con un 22%. Específicamente, la comunidad de Madrid concentra en términos absolutos, un total de 923.113 extranjeros, lo que representa un 13% de la población total de Madrid. Cataluña alcanza una cantidad mayor: en términos absolutos registra 1.230.304 personas extranjeras, lo que representa un 16% de su población. Ambos territorios, se caracterizan por un mercado inmobiliario heterogéneo en el que la demanda es diversa, permanente y significativa: contempla tanto a personas locales, como a población de otras comunidades autónomas, turistas internacionales y jóvenes universitarios.

1. TESTINGS INMOBILIARIOS

El propósito de ambos testings se alineó con la versión anterior de este estudio: mientras que el testing I se orientó a identificar y medir los comportamientos discriminatorios ante potenciales inquilinos, el testing II, lo hizo respecto a la intención de discriminación y sus formas actuales.

Testing I: Un demandante nacional y otro extranjero de vivienda, en idénticas condiciones socioeconómicas, familiares y de género, se comunican con agencias inmobiliarias para consultar sobre anuncios de pisos en alquiler con el objetivo de detectar y medir las manifestaciones de la discriminación directa.

Al igual que en el estudio anterior, se establecieron dos perfiles de demandante de vivienda: **uno nacional y otro extranjero con idénticas condiciones socioeconómicas** (dos adultos en activo; con contratos indefinidos y antigüedad en el sector servicios; un hijo dependiente; solvencia suficiente para que el gasto en alquiler no supere el 33% de los ingresos netos del hogar). La simulación de mismas condiciones en ambos perfiles permite controlar posibles sesgos socioeconómicos.

*Área Metropolitana de Madrid delimitada hasta la segunda corona Área Suburbana Metropolitana según definición Ayuntamiento de Madrid <https://www.madrid.es/UnidadesDescentralizadas/UDCObservEconomico/BarometroEconomia/2007/Capitulos/Julio/Ficheros/Monogr%C3%A1fico.pdf>

**Área Metropolitana Barcelona según Ayuntamiento de Barcelona

<https://ajuntament.barcelona.cat/estadistica/angles/Territori/div84/index.htm#:~:text=Badalona%2C%20Badia%20del%20Vall%C3%A8s%2C%20Barcelona,Sant%20Adri%C3%A0%20de%20Bes%C3%B2s%2C%20Sant>

En total, se relevaron 300 anuncios de pisos que se encontraban publicados en grandes portales online: 150 para el caso del área metropolitana de Madrid y 150 para el caso del área metropolitana de Barcelona. Los pisos consultados fueron heterogéneos en cuanto a su ubicación con una leve predominancia de las zonas céntricas en ambos territorios.

Para la selección de los anuncios a contactar se establecieron los siguientes criterios: 1. Pisos en alquiler que no superen los 1200€ (considerando que esto supondría un esfuerzo económico del 33% en el pago de la renta según los ingresos netos del hogar) 2. Pisos de más de 30 m² que tuvieran dos dormitorios, atentas a respetar condiciones de habitabilidad adecuadas para el perfil de hogar simulado. Cada uno de los perfiles se contactó una vez con la agencia inmobiliaria propietaria del anuncio, por lo cual, en total, se realizaron **600 llamados válidos** (300 para Madrid y 300 para Barcelona).

En cada llamado, se preguntó por la disponibilidad del piso, la posibilidad de realizar una visita, los requisitos necesarios para el alquiler y se solicitaba una vivienda alternativa con similares características. En este último punto, se introdujo una novedad respecto al estudio anterior: se iniciaba con la pregunta sobre una vivienda alternativa con características similares (sin delimitar zonas, con el objetivo de hacer emerger de forma espontánea hacia dónde redireccionan a cada uno de los perfiles en cuestión). Si ante esta pregunta el agente respondía que no tenía nada por la zona o consultaba directamente en torno a

zonas de preferencia, se respondía que en “zonas cercanas”, de forma general, para evitar sesgar la derivación hacia zonas concretas.

Si ante esta situación, se presentaba una nueva negativa, se solicitaba que se recomendaran zonas dónde buscar considerando el tipo de vivienda sobre la cual se había consultado. Estos tres intentos de indagación sobre zonas de derivación se realizaron con el fin de obtener la mayor cantidad de elementos posibles para analizar las formas en las que opera la discriminación en los procesos más generales de segregación/concentración urbana.

En esta misma línea, fue introducida otra novedad en esta versión: para ambos territorios se estableció una cuota fija de anuncios de pisos que debían encontrarse en el límite entre al menos dos tipologías diferentes (85 casos en cada territorio). Esto, con la intención de observar si las derivaciones de ambos perfiles se presentaban hacia las mismas zonas limítrofes o si, por el contrario, diferían. Sin embargo, como se ha destacado a lo largo de este dossier, este análisis no arrojó diferencias significativas dada la cartera limitada de pisos alternativos de las inmobiliarias alcanzadas al momento de realización del trabajo de campo.

Todos los pisos consultados durante el desarrollo del testing I fueron vinculados por su ubicación a la tipología socio residencial correspondiente. Esto posibilitó un tipo de análisis sobre la discriminación segmentado por las características socio residenciales de cada una de las tipologías construidas.

A continuación, se presenta la tasa de esfuerzo para validar un anuncio, la cantidad de anuncios inválidos y los criterios correspondientes para descartarlos.

TASA DE ESFUERZO* EN CONTACTO VÁLIDOS - TESTING I			
Territorio	Tasa de esfuerzo / persona extranjera	Tasa de esfuerzo / persona nacional	Tasa de esfuerzo total
Madrid	1,5	1,3	2,8
Barcelona	1,4	1,6	2,9
TOTAL	1,4	1,5	

*Tasa de esfuerzo: cantidad de llamados realizados para lograr validar el contacto.

CANTIDAD DE ANUNCIOS INVÁLIDOS TOTALES = 206

CANTIDAD DE ANUNCIOS INVÁLIDOS (BARCELONA) = 118

CANTIDAD DE ANUNCIOS INVÁLIDOS (MADRID) = 87

CRITERIOS PARA INVALIDAR CASOS: 1. Que uno de los dos perfiles no se haya podido comunicar 2. No contestan 3. Es una centralita 4. Estaba anunciado como de larga temporada pero comentan a ambos perfiles que se trata de un piso temporal 5. Alquiler con opción a compra como obligatorio (a ambos perfiles) 6. No aceptan llamados porque canalizan las solicitudes únicamente a través de formulario 7. La persona que atiende no es el comercial a cargo del caso y propone tomar datos sin

brindar información (a ambos casos) 8. Se descartan anuncios asociados a inmobiliarias a las que ya se ha contactado.

Testing II: Una persona con perfil nacional se contacta con inmobiliarias para ofrecer su piso en alquiler con el objetivo de explorar el origen de casos de discriminación directa.

En el testing II se realiza una única llamada en la que una persona de perfil español simula ser la propietaria de una **vivienda tipo “básico”** (un apartamento con dos habitaciones y un salón, semi amueblado, 4º planta sin ascensor, exterior, edificio antiguo -sin supresión de barreras arquitectónicas- sin calefacción ni aire acondicionado, agua comunitaria, y alrededor de 70 m2 construidos). Esto, con el propósito que la inmobiliaria gestione su alquiler y planteando premisas abiertamente discriminatorias.

En total se realizaron 100 contactos: 50 a inmobiliarias de Madrid y 50 a inmobiliarias de Barcelona. Un dato para destacar es que la mayor parte de inmobiliarias contactadas en este estudio fueron contempladas en el estudio anterior. Esto es un indicador potente de los cambios identificados respecto a los hallazgos de la investigación anterior.

En esta nueva edición del estudio, se buscó realizar cuotas de llamados por tipología socio residencial, con el objeto de analizar si la aceptación o no de estas premisas variaba según las características sociales y residenciales de las distintas zonas. Al contar con una muestra limitada, la cuota

por tipología fue de 20 casos. Es decir, se contactó con 10 inmobiliarias ubicadas en cada tipología en Madrid y Barcelona. Esto es, una cuota final de 20 contactos por cada tipología urbana.

Para seleccionar la ubicación de la vivienda tipo simulada dentro de cada tipología se utilizó:

- **Google maps y Street view** para revisar la edificación típica de las diferentes zonas.
- **Mapa de idealista*** para cotejar los precios y m2 medios de cada zona con el fin de que la vivienda ofertada se adecuó al tipo generalista de vivienda que podría encontrarse allí.

Durante los llamados se recogía información para caracterizar, de forma muy general, la inmobiliaria y el perfil comercial con el que se establecía el contacto. Luego, se presentaba la intención de poner el piso en cuestión en alquiler para iniciar la conversación y hacer emerger el discurso espontáneo del agente. Además, se planteaba de forma directa el deseo de un perfil de inquilino “de aquí” y se aclaraba, en los casos que fuera necesario, que se trataba de un perfil nacional. De esta forma, si el agente aceptaba la cláusula racista inicial, se catalogaba el caso como “discriminación directa absoluta” y se profundizaba sobre los mecanismos de cribados de perfiles. De lo contrario, si el agente se negaba y comentaba de forma explícita la posibilidad de aumentar o endurecer algunos requisitos para el caso del perfil extranjero, se categorizaba el caso como “discriminación directa relativa” y se indagaba sobre los requisitos a so-

licitar, el tipo de contrato a efectuar (larga, corta temporada), solicitud de documentación previa a la vista, en suma, todos aquellos elementos que podían constituirse en un obstáculo para que el perfil extranjero accediera a esa vivienda en alquiler. Finalmente se relevaba el tipo de lenguaje utilizado a lo largo de la conversación por parte del comercial.

LLAMADAS INVÁLIDAS Y TASA DE ESFUERZO - TESTING II				
Territorio	Completas	No válidas	Total contactos	Tasa de esfuerzo
Madrid	50	21	71	1,1
Barcelona	50	13	63	1,1
TOTAL	100	34	134	1,1

*Tasa de esfuerzo: cantidad de llamados realizados para lograr validar el contacto.

CRITERIOS PARA INVALIDAR CASOS: 1. Centralita 2. Inmobiliarias que ya no están operativas 3. Solo llevan ventas no alquileres 4. Se niegan a realizar asesoría vía telefónica 5. No contestan

Una de las particularidades introducidas en esta versión del estudio fue la transcripción de la mayor parte de la conversación mantenida. Esto, con el fin de realizar un tipo de análisis cualitativo sobre el discurso del agente, que posibilitara profundizar en el entendimiento de las dinámicas actuales de discriminación en el momento de acceso a una vivienda en alquiler.

Cómo último punto a mencionar en lo relativo a ambos testeos, cabe destacar, que se utilizó el sistema de información geográfica denominado QGIS (Quantum Gis). Esta herramienta posibilitó la generación de distintos tipos de mapas a diversa escala, que facilitan la identificación de los casos y el análisis territorial por tipología.

2. ENTREVISTAS SEMIESTRUCTURADAS

Para complementar los resultados del análisis de ambos testeos y con el objeto profundizar sobre la realidad actual de la población extranjera en materia de acceso a la vivienda y el funcionamiento más general de los procesos de segregación y concentración urbana en ambos territorios, se entrevistaron a 3 expertos en vivienda, urbanismo y migración. Para ello, fueron seleccionados perfiles académicos con experiencia en la investigación empírica de estos fenómenos tanto en Madrid como en Barcelona. La conversación con expertos posibilitó confirmar, en gran medida, los hallazgos resultantes de los testeos y conocer cómo estos procesos funcionan actualmente, además de recoger posibles líneas de acción que se plantean desde diversos espacios institucionales.

3. ELABORACIÓN DE TIPOLOGÍAS URBANAS

Finalmente, las tipologías socio residenciales presentadas son resultado de un análisis factorial de componentes principales. Este tipo de análisis estadístico se enmarca en el modelo ecológico factorial, un tipo de enfoque que analiza las dinámicas sociales y espaciales a partir de la interac-

ción de factores sociales, económicos, culturales y geográficos. En este sentido, el análisis factorial consiste en reducir una serie de variables correlacionadas a una serie de componentes principales que permitan expresar diferencias entre conjuntos (Harman, 1976).

4. PERSONAS VOLUNTARIAS

Con el objetivo de analizar posibles diferencias vinculadas al género, se realizó una cuota de contactos de **34 anuncios totales: 16 en Madrid y 18 en Barcelona** por parte de dos voluntarios varones (esto, dado que el testing I fue realizado por mujeres). Esto implicó un total de **68 llamados válidos**, 32 en Madrid y 36 en Barcelona.

En este sentido, y dada una serie de obstáculos que se presentaron a la hora de la realización del campo y que se generaron a la hora de alcanzar voluntarios con similares características (esto, fundamentalmente vinculado al acento extranjero), nos vimos exigidas a modificar parte de la metodología del testeo. Así, fueron realizados llamados por ambos perfiles (extranjero / español), en este caso varones, a mismos anuncios pero con más tiempo de diferencia entre uno y otro.

Dadas estas particularidades que cobró el campo de esta cuota de llamados del testing I, y para mantener la rigurosidad metodológica de este estudio, estos llamados fueron analizados de forma cualitativa y como complemento de los resultados presentados.

● Aclaraciones sobre sesgos (*Testing I y II*)

El **sesgo de cortesía** ocurre cuando los participantes de un estudio adaptan sus respuestas al entrevistador, evitando discursos negativos o que creen que pueden desagradar.

En una línea similar, el sesgo de deseabilidad social aparece cuando las personas participantes de un estudio contestan en función de lo que piensan que es socialmente aceptable al contexto y, por ende, no expresan sus verdaderas opiniones (Descombe, 2008).

El **sesgo de presencia o presentación personal** se genera a partir de la influencia o impacto que tienen estos aspectos en el momento de la interacción del investigador y los participantes del estudio (Goffman, 1959). Haciendo su traspolación al caso de los testings, un ejemplo de esto sería la influencia de la presencia física de la persona a cargo de los testeos en el desarrollo del discurso del agente inmobiliario.

ZONAS DE DERIVACIÓN/ RECOMENDADAS A AMBOS PERFILES

MADRID

ALCALÁ DE HENARES / ARTURO SORIA / AVDA VIACIÓN (LATINA) / AVDA SAN AGUSTÍN DE GUADALIX, COLMENAR VIEJO / AVENIDA CASTILLA (SAN FERNANDO DE HENARES) / / BARRIO DEL PILAR / CAÑAVERAL / CARABANCHEL / CORNELLÁ / GUINDALERA (CALLE IRIARTE) / LAS ÁGUILAS (CALLE GRAL. MILLÁN ASTRAY) - (LATINA) / LEGANÉS (CALLE ARQUÍMEDES) / MONCLOA / MÓSTOLES (CALLE NÁPOLES) / PLAZA CASTILLA/ SOTO DE HENARES / TORREJÓN DE ARDOZ (CALLE CABRIEL) / VALDEZARZA/ VALLECAS / VENTAS/ VILLAVERDE / VISTA ALEGRE / PROSPERIDAD / REJAS /BRUNETE /MADRID CENTRO /MAJADAHONDA / POZUELO DE ALARCÓN / NUEVO TRES CANTOS / PINAR DEL REY / CONCEPCIÓN / URGEL / OPORTO / USERA / BARRIO DE LA CONCEPCIÓN

BARCELONA

CALLE ANTONI CAPMANY, 63 (Sants-Montjuïc) / BADALONA / BARCELONETA /GRACIA / CIUTAT VELLA - EL RAVAL / Horta-Guinardó / El Masnou / ROUREDA (VILADECANS) / SANTS / SANT PERE DE RIBES / SARRIÀ (CALLE BALMES,) / VILASSAR DE MAR / VILADECANS / PUERTA DEL ÁNGEL





Coordinación:

Elena Martínez Goyte

Autora principal:

María de la Paz Rozados Cuniglio

Equipo técnico y de apoyo:

Sanae Chelbat Zekri

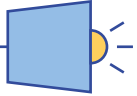
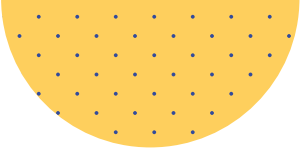
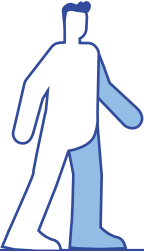
Alicia Edith Gonzalo Estévez

Gabriela Alexandra Monge Sarango

Joaquín Pando

Martín Vaquera

Madrid, 2025.



Pròvivienda
Con las personas,
por la vivienda