

## ► Las dificultades de los inmigrantes para comprar una vivienda

**C**omprar una casa es una ardua tarea para la mayoría de la población, pero el acceso se complica todavía más si el comprador es inmigrante por culpa del trato discriminatorio, la desconfianza y la ausencia de políticas específicas dirigidas a la mejora de su situación dentro de nuestro país. España es uno de los destinos predilectos del extranjero. Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), este colectivo superará los nueve millones de personas en 2015, cerca del 20% de la población residente. Cada año, el número de extranjeros sin papeles se multiplica, haciendo más delicada la integración de los mismos dentro del sistema. Sus reivindicaciones son similares a las que podría tener cualquiera de nosotros: un trabajo y, por supuesto, un techo.

El deseo de un inmigrante que llega a España para empezar una nueva vida dentro de los cauces legales es, precisamente, formalizar su residencia de acuerdo a la ley. Los ansiados papeles son la llave que les abre las puertas de la vivienda a la que aspiran para establecerse defini-

tivamente. Sin ellos, están condenados a formar parte del mercado negro del alquiler donde el arrendador se hace de oro gracias al fraude. Así, muchos viven hacinados en un espacio de reducidos metros cuadrados donde malviven por miedo a ser denunciados.

La exigua oferta de viviendas dentro del mercado de alquiler es una realidad que afecta a todos por igual. A este hecho se le une la urgencia de alojamiento que obliga a este colectivo a desembolsar grandes sumas de dinero por un habitáculo que, en repetidas ocasiones, es insalubre y, además, está situado en barrios marginales. Las condiciones de habitabilidad de estas infraviviendas serían insoportables para cualquier ciudadano autóctono. A pesar de estos inconvenientes, un porcentaje cercano al 75%, continúa siendo arrendatario.

Una promoción libre de obra nueva, inalcanzable en muchos casos para el ciudadano medio, es todavía más impensable para el inmigrante. Desde el Gobierno, las políticas actuales encaminadas a facilitar el acceso a la vivienda están haciendo

hincapié en los sectores más desfavorecidos y con menos ingresos. Aún así, el desarrollo de estos planes es lento en lo que respecta a la gestión de suelo público, fiscalidad del alquiler, cobertura jurídica y construcción sujeta a regímenes de protección oficial. Un inmigrante que ha conseguido la reagrupación familiar, además de cierta solvencia, comienza a barajar la idea de ser propietario de un inmueble. Tras unos cinco años de media, se suele emprender la búsqueda de un emplazamiento definitivo para el desarrollo de una vida autónoma y plena, no sólo por necesidad sino también como factor de ahorro frente al alquiler. La vivienda de segunda mano suele ser el objetivo prioritario de aquellos que, después de haberse acogido a las exigencias normativas, consiguen una hipoteca. El trámite que rodea el logro de un préstamo suele ser costoso debido a la reticencia de algunas entidades bancarias, mientras que otras, más aperturistas, ofrecen mayores facilidades para este colectivo e, incluso, llegan a financiar cerca del 100% del importe total.



RdV

Por otro lado, agentes del sector inmobiliario están considerando seriamente la posibilidad de ampliar su negocio de cara a los inmigrantes. El desarrollo de viviendas asequibles es un proyecto de futuro en el que la iniciativa privada debe contar con el apoyo de la Administración para que ésta asuma ciertos riesgos y participe como inversora. Se trata de un camino en el que aún falta consenso y, sobre todo, una acción coordinada entre todos los protagonistas.

Central de vendes  
Plaça de la Porxada, 11  
Granollers

**argenta promocions immobiliàries** ☎ 93 8611147