



tendenciass

ANÁLISIS DE LA ENCUESTA DE VIVIENDA DE NAVARRA 2016

Presentación

Sumario

1. CARACTERÍSTICAS SOCIO-RESIDENCIALES.....	2
2. REHABILITACIÓN DE VIVIENDAS.....	4
3. MERCADO DE VIVIENDA PROTEGIDA Y POLÍTICA DE VIVIENDA.....	5
4. INFLUENCIA DE LA CRISIS.....	6
5. DEMANDA DE VIVIENDA.....	7
6. CONCLUSIONES.....	9

El Observatorio de la Realidad Social presenta el sexto número de su Boletín "Tendenciass". En esta ocasión analiza la Encuesta de Vivienda, realizada a finales de 2016. Esta es la primera encuesta monográfica sobre este tema en Navarra (ver [informe general](#) y [explotación](#)).

Se entrevistaron a responsables de 1.200 hogares seleccionados aleatoriamente, según zonificación, tamaño del municipio y número de personas en el hogar. Además se hizo un estudio complementario en esos mismos hogares, a personas de entre 18 y 44 años no responsables del hogar, que habían manifestado ser demandantes de vivienda.

Los objetivos fueron analizar las características socio-residenciales de los hogares, cuantificar las necesidades de vivienda según tipo (primer acceso, cambio de vivienda o rehabilitación) y forma de adquisición preferida (compra, alquiler, alquiler con derecho a compra), los motivos de la necesidad de vivienda, así como las características de la vivienda actual y de la demandada. Del mismo modo, se pretendía conocer la percepción de la situación del mercado inmobiliario y de la política de vivienda del Gobierno de Navarra, así como los efectos de la crisis en la vivienda por las dificultades económicas.

El trabajo de campo fue realizado por CIES y los resultados se avanzaron en ruedas de prensa (ver [aquí](#) y [aquí](#)). Esta información servirá para la elaboración del Plan de Vivienda 2018-2028, que se encuentra actualmente en fase de redacción.





1.

Características socio-residenciales

El 63% de los hogares navarros están encabezados por una persona de entre 35 y 64 años. Un 28% tiene como responsable a alguien de 65 años o más, mientras que tan solo un 9% está encabezado por menores de 35 años. Respecto al nivel de estudios, predominan los primarios (40%), seguidos de la formación profesional (26%) y los universitarios (20%). Un 41% tiene un poder adquisitivo de entre 1.000€ y 2.000€ mensuales, el 24% percibe menos de 1.000€ al mes y un 26% ingresa entre 2.000€ y 3.000€ cada mes. El 9% restante afirma recibir cantidades que superan los 3.000€ mensuales.

En torno a un 39% de las viviendas tienen una superficie de entre 76 y 90 m² y casi un 23% tiene un tamaño de entre 91 y 120 m². En los extremos se detecta un 17% de viviendas con más de 121 m² y un 21% de menos de 60 m². En general son de relativa nueva construcción -sobre todo comparadas con las de otras CC.AA.- aunque casi una cuarta parte de ellas data de antes de 1965.

Existe un altísimo grado de satisfacción tanto con las viviendas (más del 92% lo califica como bueno o muy bueno), como con el entorno o barrio en el que se reside (con una nota media de 8,3 puntos).

En base a todas estas características generales se pueden clasificar los hogares navarros en 5 grupos (gráfico 1): *Estatus Socioeconómico (en adelante ES) bajo* (un 8% de los hogares), *mayores ES bajo* (27%), *jóvenes-adultos ES medio* (24%), *mayores ES medio-alto* (16%) y *babyboomers ES medio-alto* (24,5%).

Hogar ES bajo: representa casi el 8% de los hogares y se caracteriza tener un bajo ES. El 40% tiene ingresos mensuales inferiores a 1.000€ mientras que el 30% cobra entre 1.000€ y 1.500€. El 60% tiene un nivel de estudios primarios, 20 puntos por encima de la media navarra, y el peso del nivel de estudios de formación profesional o universitarios es prácticamente la mitad del que existe en el conjunto de Navarra. Aparecen dos grandes grupos de edad: un 25% tiene entre 35 y 44 años y un 32,5% más de 65 años. Las viviendas en general no son demasiado grandes y tienen una antigüedad superior a 40 años. La valoración subjetiva tanto de la vivienda como del barrio es la más baja de todos los grupos.

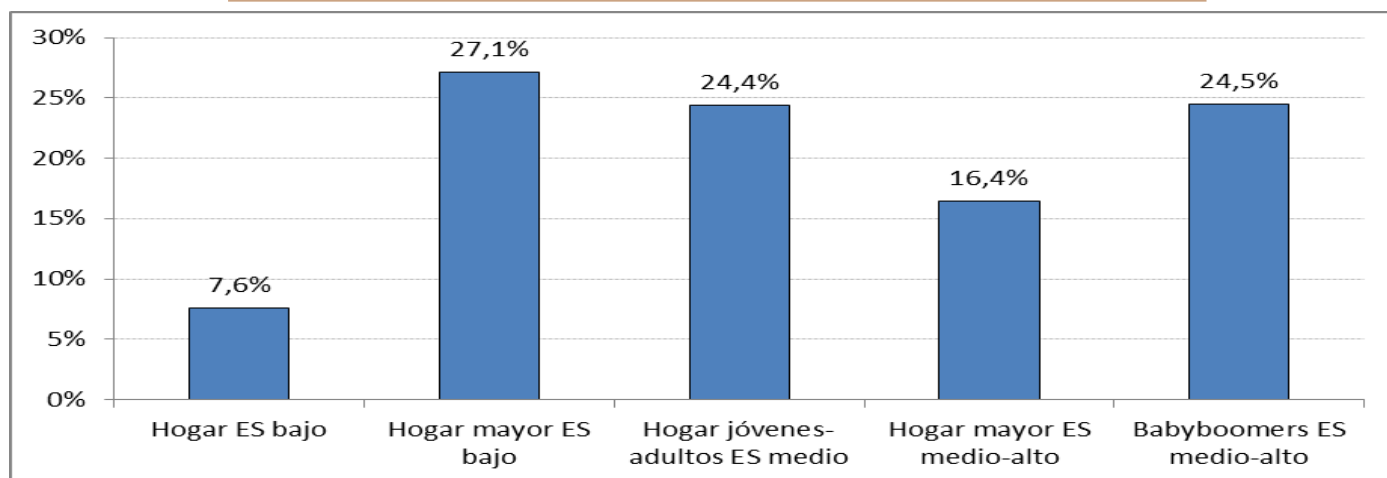
Hogar mayores ES bajo: es la tipología que mayor número de hogares representa (un 27%). Son personas de avanzada edad, con bajos ingresos económicos y bajo nivel de estudios. El 45% ingresa menos de 1.000€ mensuales mientras que el 29% ingresa entre 1.000€ y 1.500€. El 71% tiene estudios primarios y el 9% no tiene estudios. El 60% tiene más de 65 años y los mayores de 75 años representan casi el 30% del grupo. La mayoría reside en una vivienda mediana o grande y bastante antigua, lo que no es óbice para que exista un casi unánime alto grado de satisfacción subjetivo con ella y una nota de sobresaliente al barrio o entorno en el que viven (la más elevada de todos los grupos).

Hogar jóvenes-adultos ES medio: representan el 24% de los hogares, con un ES medio y destacada presencia de jóvenes menores de 35 años (un 22%, frente al 9% de Navarra) aunque predominan hogares adultos de entre 35 y 64 años (73,8%). El 51% ingresa entre 1.000€ y 2.000€ mensuales y el 27,5% se sitúa por debajo de los 1.000€. Presentan un nivel medio de estudios: un 34% con estudios de formación profesional (7 puntos más que la media navarra), y casi un 20% de universitarios. Las viviendas no son demasiado grandes, pero son bastante nuevas: el 62% construidas en los últimos 20 años. Sin embargo, únicamente el 17% las valora como muy buenas, cuando en el conjunto de Navarra este porcentaje es del 37%.

Hogares mayores ES medio-alto: Esta tipología representa el 16% de los hogares, con una elevada presencia de mayores de 65 años (casi la mitad) e ingresos medio-altos (el 57% supera los 2.000€). Su nivel de estudios es elevado para el rango de edad que representan (29% con estudios de formación profesional y 20% con universitarios). Las viviendas son grandes (un 36% tienen más de 120 m²) aunque relativamente antiguas. El grado de satisfacción subjetivo con la vivienda es bueno, si bien con el entorno es algo menor que el detectado en el conjunto de Navarra.

Babyboomers ES medio-alto: Representan el 24,5% de los hogares y constituye la generación del baby-boom. El 70% de los hogares tiene una persona de entre 35 y 55 años como responsable y un 44% de ellas tiene estudios universitarios. Poseen un elevado poder adquisitivo (un 50% con ingresos superiores a 2.500€). El 62% reside en viviendas de más de 91 m², construidas principalmente en los últimos 20 años. El grado de satisfacción con las viviendas y el entorno muy es elevado.

Gráfico 1. Tipologías de hogares en Navarra



Fuente: Encuesta de Vivienda en Navarra, 2016. Elaboración propia

En lo que se refiere a la distribución territorial de los hogares de Navarra, prácticamente la mitad se concentra en el Área Central y un 24% reside en el Eje del Ebro. El resto de las comarcas se encuentran menos pobladas: en las Zonas Medias se localizan el 12% de los hogares, en la Navarra Atlántica el 9,5% y en los Pirineos el 6,3%. La distribución de cada tipología de hogar por comarcas nos permite determinar si tiene un mayor asentamiento en ese territorio. Así, los *hogares ES bajo* se concentran principalmente en el Área Central (55%) y en el Eje de Ebro (26%); los *mayores ES bajo* principalmente se localizan en el Eje del Ebro (35,2%) y tienen una mayor presencia que otros hogares en la Navarra Atlántica (12,8%) y Pirineos (7%). Los *jóvenes-adultos ES medio* mayoritariamente se concentran en el Área Central (62,7%). Los *mayores ES medio-alto* tienen mayor peso relativo que otros hogares en las Zonas Medias (17,7%) y Pirineos (11,6%). Por último, los *babyboomers* residen principalmente en el Área Central (53,5%).

La distribución de la **tipología de hogares** en Navarra muestra que el más común es el nuclear con hijos/as solteros/as (35,7%), seguido del nuclear sin hijos (25,9%). Los unipersonales son un 21,7% mientras que el resto de tipologías tiene un peso menor: los hogares monoparentales¹ con hijos/as solteros/as representan el 6,9%, seguido de los hogares con dos familias o más pero que no conforman un núcleo familiar con un 5,4% y por último con un 4,4% se encuentran los hogares donde

convive una unidad familiar y otros parientes. En los *hogares ES bajo* tienen mayor peso los hogares unipersonales (28,9%). En el caso de los *mayores ES bajo*, destacan los hogares nucleares sin hijos/as (35,5%), los unipersonales (29,7%) y los monoparentales con hijos/as solteros/as (7,7%). En los *jóvenes-adultos ES medio*, presentan un mayor peso los unipersonales (28,3%) y los monoparentales con hijos/as solteros/as (9,8%). En los *mayores ES medio-alto* destacan los hogares nucleares con hijos/as solteros/as (37,2%) y los nucleares sin hijos/as (31,7%). Por último, los *babyboomers* se caracterizan principalmente por un tipo de hogar nuclear con hijos/as solteros/as (62%).

La **situación laboral** de la persona responsable de cada tipo de hogar refleja perfiles laborales diferenciados. En los *hogares mayores ES bajo* el 66% se encuentra jubilado o es pensionista (frente a un 33% en Navarra). En los *mayores ES medio-alto* si bien el 42,1% se encuentra jubilado (26,1% en Navarra), el 25,6% tiene un empleo asalariado fijo y el 16,5% trabaja por cuenta propia (casi 6 puntos más que la media navarra). Los *hogares ES bajo* se caracterizan por una precariedad laboral (17,1% en paro y 11,9% con empleo temporal) superior a la de Navarra. Los *jóvenes-adultos ES medio* se caracterizan por las buenas condiciones laborales del 42,2% con empleo fijo y por la precariedad del 15% de temporales o el 18,4% de parados/as, la cifra más alta de todos los tipos de hogares. Finalmente, en los *babyboomers* el 57,6% tiene un empleo asalariado fijo y el 14,7% trabaja por cuenta propia (muy por encima de la media navarra).

¹ Se utiliza la categoría monoparental (del latín *parentalis*, de *parens*, 'padre o madre'): incluye a familias compuestas tanto por madres solas con hijos/as, como padres solos con hijos/as.



En lo que respecta al **régimen de tenencia** de las viviendas, un 13% reside en viviendas de alquiler y el 85% en viviendas propias. Por tipos de hogares, las diferencias son evidentes, pudiendo distinguirse dos tendencias: una elevada presencia de viviendas en alquiler en *hogares ES bajo* (19,7%) y en *jóvenes adultos ES medio* (30,3%), mientras que en el resto de hogares la propiedad se sitúa por encima del 89%.

Los hogares que viven en alquiler lo hacen en su mayoría por no tener posibilidad de acceder a una vivienda en propiedad: el 51% por no tener ingresos suficientes para comprarla (un 66% en el caso de *hogares ES bajo*), mientras que el 10,5% lo hace como opción temporal hasta poder adquirirla. Un 14,3% lo hace para no hipotecarse, el 9% porque ofrece una mayor movilidad, mientras que el 5,3% porque las condiciones y la renta eran una oportunidad.

Si analizamos el **régimen de protección de las viviendas**, un 76% reside en una libre, y un 24% en una protegida. Sin embargo existen diferencias al estudiar los 5 grupos analizados. Así, los *hogares ES bajo* y los *jóvenes-adultos ES medio* son los que residen en mayor medida en una vivienda de protección pública (en torno a un 33%). El resto de los hogares ha accedido en más de un 80% a una vivienda a través del mercado libre.

2.

Rehabilitación de viviendas

Al estudiar las necesidades de los hogares en cuanto a la rehabilitación o cambio de vivienda, el 83,6% afirma no tener ningún tipo de necesidad de este tipo, mientras que el 10,2% precisa acometer algún tipo de rehabilitación en la vivienda y el 6,2% afirma necesitar cambiar de vivienda.

Por tipo de hogares (tabla 1) vemos que son los *hogares ES bajo* los que presentan un mayor grado de necesidad: el 25% necesita acometer algún tipo de rehabilitación, mientras que el 10,5% señala necesitar cambiar de vivienda. Esta mayor necesidad de rehabilitación en hogares con un bajo ES sugiere que pueden tener una menor capacidad económica para hacer frente a la rehabilitación. Esta circunstancia manifiesta la necesidad

de algún tipo de apoyo institucional a este tipo de hogares para hacer frente a la rehabilitación.

En los demás casos el grado de necesidad es menor: en el caso de los *mayores ES medio-alto* el 14,6% necesita algún tipo de rehabilitación, el 11,5% de los *hogares jóvenes-adultos ES medio* necesita cambiar de vivienda, mientras que los *mayores ES bajo* y los *babyboomers* son los que presentan un menor grado de necesidad.

Tabla 1. Distribución de las tipologías de hogares según necesidad de vivienda

	Rehabilitar	Cambiar vivienda	No hay necesidad
<i>Hogar ES bajo</i>	25,0%	10,5%	64,5%
<i>Hogar mayor ES bajo</i>	7,3%	1,1%	91,6%
<i>Hogar jóvenes-adultos ES medio</i>	8,2%	11,5%	80,3%
<i>Hogar mayor ES medio-alto</i>	14,6%	5,5%	79,9%
<i>Babyboomers ES medio-alto</i>	7,8%	5,7%	86,5%
MEDIA NAVARRA	10,2%	6,2%	83,6%

Fuente: Encuesta de Vivienda en Navarra, 2016. Elaboración propia.

Aproximadamente la mitad de los hogares que precisan rehabilitación indican que tienen mucha o bastante necesidad de acometerla, siendo las obras relativas a cambios de suelos, puertas, ventanas, cocina o baños las más demandadas. La mayoría (53,6%) lleva más de 4 años necesitando realizar reformas, en torno a un 12% lleva esperando entre 2 y 4 años, un 19% entre 1 y 2 años y tan solo un 15% lleva esperando menos de un año.

En lo que respecta al gasto por las reformas, el 28,4% de los hogares cree que supondrá menos de 3.000€, el 37,7% entre 3.001€ y 12.000€, un 12,8% entre 12.001€ y 20.000€ y el 21,1% calcula un desembolso de más de 20.000€. En este sentido, una cuarta parte de los hogares con necesidad de reforma manifiesta no tener ingresos suficientes para acometerla, y otro 23,7% optará por endeudarse mediante un préstamo para pagarla.

Ante este panorama de necesidad, casi un 43% de los hogares afirma que no podrá realizar la rehabilitación de su vivienda, o que se plantea hacerla con posterioridad al año 2020.



3.

Mercado de vivienda protegida y política de vivienda

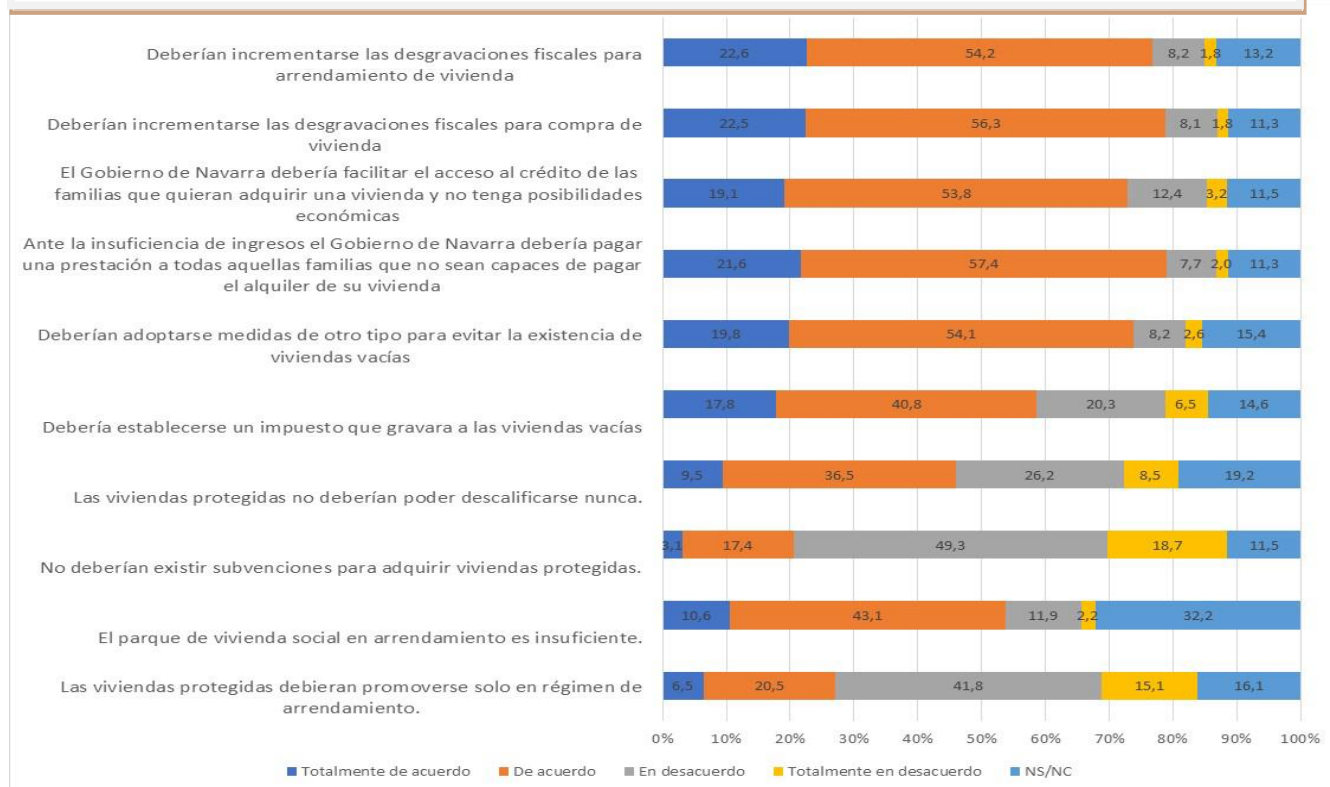
Uno de los aspectos importantes de la política de vivienda es incentivar el mercado del alquiler y poner en el mercado las viviendas vacías. En este sentido, el 14,3% de los hogares afirma tener más de una vivienda en propiedad mientras el 85,7% dice no tener más de una. De aquéllos, un 43,6% la destina a segunda residencia, un 34,4% la tiene alquilada o cedida y el 21,5% vacía.

En lo tocante a la movilización de las viviendas vacías, el 59% de los hogares navarros está de acuerdo con gravar las viviendas vacías con un impuesto, mientras que el 26% se encuentra en desacuerdo. Sin embargo, el 74% está de acuerdo en implementar otro tipo de medidas para movilizar las viviendas vacías. Es decir: se quiere movilizar las viviendas vacías, pero se prefieren medidas que no impliquen gravarlas con un impuesto.

En general se está de acuerdo con las propuestas planteadas en el marco de la política de vivienda (gráfico 2). Más de un 75% de los hogares aboga por las desgravaciones fiscales para arrendamiento o para compra de vivienda, frente a un 10% está en desacuerdo. En el caso de las ayudas económicas del Gobierno de Navarra a familias que no pueden adquirir una vivienda o pagar el alquiler, el grado de acuerdo es mayoritario: el 73% de los hogares está de acuerdo con que el Gobierno facilite el acceso al crédito para adquirir una vivienda a esas familias y el 79% está de acuerdo con que el Gobierno pague una prestación económica a quien no sea capaz de hacer frente al alquiler.

Las opiniones sobre vivienda protegida presentan un mayor grado de diversidad. Por un lado, el 54% cree que el parque de vivienda social en arrendamiento es insuficiente, pero un 57% está en contra de que se construyan viviendas protegidas exclusivamente en alquiler. Un 46% pide que no se descalifiquen las viviendas protegidas y el 35% estaría de acuerdo con su descalificación. Por último, un 20% cree que no deben existir subvenciones para adquirir vivienda protegida.

Gráfico 2. Grado de acuerdo y desacuerdo con las políticas en materia de vivienda



Fuente: Encuesta de Vivienda en Navarra, 2016. Elaboración propia



Si analizamos los resultados de los 5 grupos de hogares, vemos que existe un mayor grado de acuerdo con las medidas en aquellos con menor estatus socioeconómico, mientras que los hogares con mayor estatus presentan un grado de acuerdo inferior. Así, en el caso de los *hogares ES bajo*, el grado de acuerdo es superior en todos los ítems salvo con la desgravación fiscal de las viviendas en propiedad o la adopción de otro tipo de medidas para movilizar la vivienda vacía. En los *hogares mayores ES bajo* el grado de acuerdo es mayor con la excepción de las desgravaciones fiscales, impuesto a viviendas vacías y un parque de vivienda social en arrendamiento insuficiente. Por el contrario, en el caso de los *hogares mayor ES medio-alto* y *babyboomers*, el grado de acuerdo es menor con la mayoría de las medidas para desarrollar la política de vivienda.

Entre las medidas que plantean los encuestados para solucionar el problema de la vivienda se encuentran dar más ayudas a la compra, movilizar la vivienda vacía y fomentar el alquiler.

También aquí las 5 tipologías de hogares presentan diferencias significativas: para los *hogares ES bajo* la solución viene principalmente de la movilización de los pisos vacíos; para los *hogares mayores ES bajo* la principal solución viene de dar más ayudas a la compra de la vivienda; en el caso de los *jóvenes-adultos ES medio* se apunta a dar más ayudas para la compra y movilizar pisos vacíos; los *mayores ES medio-alto* apuestan por un fomento del alquiler; mientras que los *babyboomers* reparten sus preferencias entre fomentar el alquiler, movilizar de pisos vacíos y dar más ayudas a la compra de vivienda.

En lo que se refiere a la **valoración de la actuación del Gobierno de Navarra** de cara a facilitar el acceso a la vivienda, un 22% señala que está actuando bien o muy bien, mientras que un 17% opina que lo está haciendo mal o muy mal.

Los datos sugieren poco conocimiento de las políticas públicas, puesto que casi un tercio de los hogares declaran no tener opinión al respecto.

Las tipologías de hogares de nuevo muestran alguna diferencia: los *hogares ES bajo* valoran peor la actuación del Gobierno de Navarra (21% cree que actúa mal o muy

mal), los *hogares mayores ES bajo* tienen una valoración algo mejor (23,5% cree que actúa bien o muy bien), mientras que el resto de las tipologías presentan una valoración similar a la opinión general.

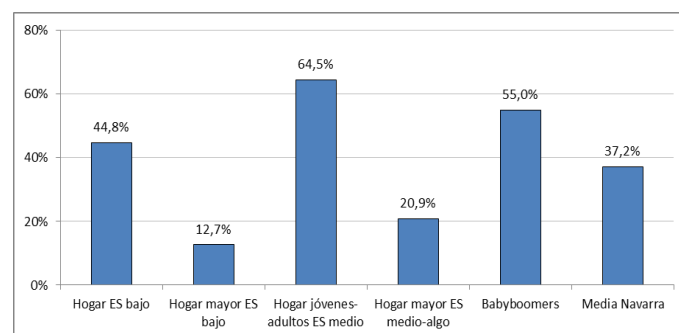
4.

Influencia de la crisis

Teniendo en cuenta la problemática social de los desahucios, un aspecto importante es conocer si la vivienda en propiedad en la que se reside se encuentra completamente pagada o no. En este sentido, un 37,2% de los hogares tiene todavía pagos hipotecarios pendientes.

Por tipologías, los *hogares ES bajo* (44,8%), los *hogares jóvenes adultos ES medio* (64,5%) y los *babyboomers* (55%) son los que tienen un mayor grado de pagos hipotecarios pendientes. Por el contrario los *hogares mayores ES bajo* y los *hogares ES medio-alto* son los que menos deudas hipotecarias presentan.

Gráfico 3. Porcentaje de hogares con vivienda en propiedad y con pagos hipotecarios pendientes, según tipología



Fuente: Encuesta de Vivienda en Navarra, 2016. Elaboración propia.

El análisis por tipologías de hogares muestra que la crisis ha afectado principalmente a los planes de vivienda de los *hogares ES bajo* (36,8%) y de los *hogares jóvenes-adultos ES medio* (31,1%).

Tabla 2. Porcentaje de hogares que han visto sus planes de vivienda afectados por la crisis, según tipología socio-residencial

	Sí	No
Hogar ES bajo	36,8%	63,2%
Hogar mayor ES bajo	13,2%	86,8%
Hogar jóvenes-adultos ES medio	31,1%	68,9%
Hogar mayor ES medio-alto	15,9%	84,1%
Babyboomers ES medio-alto	20,4%	79,6%

Fuente: Encuesta de Vivienda en Navarra, 2016. Elaboración propia.

Esta situación ha llevado a que en muchos casos se haya tenido que cambiar de vivienda para adaptarse a la nueva situación creada. En este sentido, nada menos que un 72,7% de los *hogares mayores ES bajo* y de los *hogares ES bajo* que han cambiado de vivienda relata haberlo hecho por cuestiones económicas. En el polo opuesto se encuentran los *hogares mayor ES medio alto* y los *babyboomers*, con aproximadamente un 80% de cambios debidos a motivos no económicos.

Por último, la percepción sobre la posibilidad de acceder a una vivienda es claramente peor que la que existía hace un año. Más de una cuarta parte de los hogares manifiesta tener menos posibilidades para acceder a una vivienda que las que tenía tan solo un año antes. Al igual que la tendencia que siguen en otros ítems, los *hogares ES bajo* son los que perciben tener peores posibilidades (un 46,1%). Por el contrario, en los *hogares jóvenes-adultos ES medio* (11,5%) y los *babyboomers* (13,1%) relata tener mejores perspectivas que hace un año.

5.

Demanda de vivienda

La última parte del análisis se centra en las personas que no siendo responsables del hogar viven en él y señalan ser demandantes de vivienda. Su perfil es el de un hombre de entre 25 y 34 años con estudios universitarios y con un empleo asalariado con contrato temporal.

Si atendemos a los datos con mayor detalle, vemos como el 85% se encuentra entre los 18 y 34 años, valor que sugiere que la demanda de vivienda en Navarra la

componen principalmente jóvenes en periodo de emancipación o formación de nuevos hogares familiares.

El **nivel de estudios** de los demandantes de vivienda es alto: el 80% tiene un nivel de estudios secundarios o superior y el 55,1% tiene estudios de Formación Profesional o universitarios.

En lo tocante a la **situación laboral**, el 60,3% de las personas demandantes trabaja, pero únicamente el 21,8% tiene un empleo fijo. Otro 30,8% tiene un empleo asalariado temporal y el 7,7% trabaja por cuenta propia. El 39,7% restante no trabaja: el 20,5% es estudiante y el 19,2% se encuentra desempleado. Estos datos indican una situación económica precaria y dependiente en el caso de los y las estudiantes.

La mayoría (55,1%) de la demanda afirma tener mucha o bastante necesidad de vivienda. Su perfil es de un hombre de entre 18-24 años con estudios universitarios, estudiante o con un empleo asalariado temporal. Por otro lado, el 44,9% que manifiesta tener poca o alguna necesidad de vivienda presenta el perfil también de hombre, pero de entre 25-34 años, con nivel de estudios secundarios o superiores y con un empleo asalariado fijo o temporal. Estos dos perfiles diferenciados por la edad y la situación laboral sugieren una mayor necesidad de vivienda en aquellos jóvenes que se han incorporado al mercado laboral y que buscan emanciparse. Por el contrario, una menor necesidad en aquellos jóvenes que se encuentran estudiando o con un empleo precario con intención de emanciparse a medio plazo.

Uno de los aspectos más importantes ligados a la necesidad de vivienda es la capacidad económica para hacer frente al acceso, bien sea a través de un alquiler o por la compra de una vivienda. En este sentido, la existencia de ingresos económicos propios y el grado de suficiencia de los mismos es una variable importante a la hora de evaluar el tipo de demanda. Así, un 61,5% de las personas demandantes tiene ingresos propios, frente al 38,5% que no los tiene. Sin embargo, menos de la mitad de aquéllos (47,9%) tiene ingresos suficientes para acceder a una vivienda en alquiler o en propiedad. Por lo tanto, menos de un 30% de las personas demandantes dicen tener capacidad económica para acceder a una vivienda en alquiler o en propiedad. Estos datos son relevantes para la política de vivienda, en tanto que



muestran un perfil que puede hacer frente al acceso, mientras que otro perfil necesitaría de algún tipo de ayuda para poder acceder.

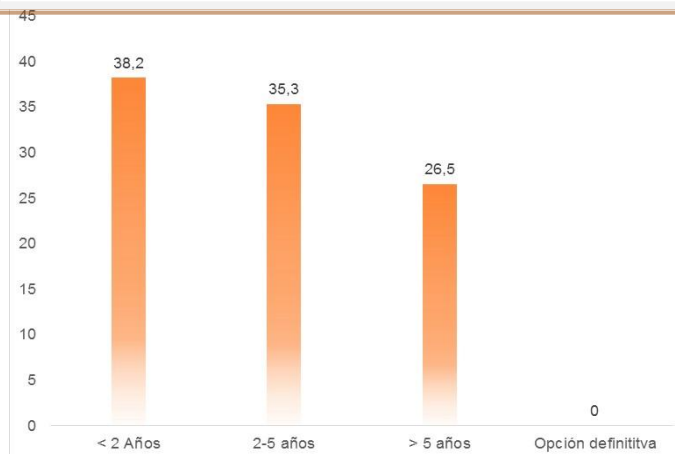
El principal motivo que se encuentra detrás de la demanda de una vivienda es la emancipación. El 50,8% necesita una vivienda para emanciparse y un 23% para vivir con la pareja. Otro 24,6% relata motivos laborales. En este sentido, vemos como el motivo de la demanda se relaciona con el ciclo vital que representa cada franja de edad: a medida que aumenta la edad se incrementa el porcentaje que requiere de una vivienda para vivir con su pareja y disminuye el motivo de la emancipación. El motivo laboral, superior entre las personas más jóvenes, decrece a medida que aumenta la edad.

A la hora de analizar la demanda de vivienda y diseñar políticas al respecto es preciso conocer las características de la demanda. En este sentido, un 70,5% demanda indistintamente una vivienda libre o protegida. El 16,7% opta por una vivienda libre y el 12,8% muestra su predisposición por la VPO. Por otra parte, el 75,6% demanda indistintamente una vivienda usada o nueva. Únicamente el 7,7% prefiere una vivienda nueva mientras que el 16,7% se decanta por una usada. Por último, el 84,6%, pide un piso en un edificio colectivo.

Otro aspecto fundamental es el régimen de tenencia. El 61,6% prefiere una vivienda en alquiler: un 37,2% solo en alquiler y un 24,4% en alquiler con opción a compra. Por el contrario, un 28,2% se inclina por una vivienda en propiedad. Sin embargo, al tener en cuenta la situación económica, los resultados varían, empujando a un mayor número de personas a la opción de alquiler: un 50% únicamente en alquiler y el 20,5% al alquiler con opción a compra. Sólo el 20,5% dice tener posibilidades económicas para optar a una vivienda en propiedad.

En un contexto social con una fuerte cultura hacia la propiedad, llama la atención esta apuesta mayoritaria por la vivienda en alquiler. Sin embargo, tal y como veremos a continuación, no es consecuencia de un cambio de mentalidad sino como opción temporal. Ninguna de las personas que opta por el alquiler lo hace como opción definitiva y únicamente el 26,5% se lo plantea como una opción superior a cinco años. La mayoría de las personas que opta por el alquiler lo hace como una opción temporal de corta estancia, el 38,2% para menos de dos años y el 35,3% entre 2 y 5 años.

**Gráfico 4. Perspectiva temporal de alquiler.
Demandantes de alquiler 18-44 años (%).**



Fuente: Encuesta de Vivienda en Navarra, 2016. Elaboración propia.

En esta misma línea, la mayoría de las personas demanda alquiler por no tener capacidad económica para acceder a una vivienda en propiedad, concretamente el 48% por ingresos insuficientes para comprar y un 25% como solución temporal hasta poder comprar una vivienda. De los demandantes de alquiler solo el 26,5% esgrime motivos que ven el alquiler como una opción desvinculada de la compra, concretamente el 7,4% porque no quiere hipotecarse y el 19,1% porque ofrece una mayor capacidad de movilidad residencial.

Estos resultados refuerzan la idea del alquiler como opción instrumental, temporal y como paso previo a la compra de una vivienda.

Al estudiar la disposición a la **movilidad territorial**, el 36,5% de las personas demandantes de vivienda desea seguir residiendo en el mismo barrio o municipio, el 13,5% estaría dispuesto a un cambio, pero dentro del mismo barrio o municipio, mientras que el 10,8% desearía cambiar de municipio y el 6,8% irse a otra CC.AA. Sin embargo, si la movilidad llevase aparejada una vivienda de características y precios adecuados, el 78,2% estaría dispuesto a cambiar de barrio o municipio. Estos resultados sugieren claramente que la opción del cambio de barrio o municipio se acepta, pero si la vivienda responde a las necesidades y al precio de la persona demandante.

6. Conclusiones

Características socio-residenciales de los hogares

El análisis de la Encuesta de Vivienda en Navarra da como resultado la clasificación de los hogares en 5 grandes tipologías, con características demográficas, socioeconómicas y residenciales comunes. De estas cinco tipologías se desprenden dos tipos de realidades, por una parte, la demográfica y por otra la socioeconómica.

La demográfica indica un alto grado de envejecimiento: el 28% de los hogares tiene una persona mayor de 65 años como responsable y las dos tipologías de hogares de personas *mayores* representan el 43% de hogares. Por el contrario, el peso demográfico de los hogares *jóvenes* es reducido: el 8,9% tiene a una persona entre 18 y 34 años como responsable mientras que los *hogares jóvenes-adultos* representan el 24%. Estas diferencias de edad se deben a dos razones: la primera es el retraso en la edad de emancipación debido a los cambios culturales y los problemas socioeconómicos; la segunda tiene que ver con el cambio demográfico y el envejecimiento de la población. Sin embargo, a pesar de las realidades que emergen en los dos polos de la estructura demográfica, el mayor número de hogares (el 63%) se encuentra dentro de la franja de edad de entre 35 y 64 años.

Se ha podido caracterizar la generación de *babyboomers* que transformaron en los años 60 y 70 la estructura demográfica. Una generación que compone la parte central de esta estructura, la primera que accedió de manera intensa a la universidad y que se incorporó al mercado laboral a partir de los 80 experimentando gran parte de la misma un claro progreso socioeconómico.

Siguiendo con esta dimensión de las cinco tipologías de hogares, dos se caracterizan por una condición socioeconómica baja (los *ES bajo* y los *mayores ES bajo*, que suman el 35%), dos con una media y media-alta (los *jóvenes adultos ES medio* y *mayores ES medio-alto*, que suman el 40%) y una con mayor condición socioeconómica (*babyboomers*, el 25%). Esta jerarquía no ha de comprenderse en términos de clases sociales sino como una jerarquía de estatus socioeconómico que se deriva del nivel de estudios, los ingresos del hogar y que se refleja en las características residenciales del hogar.

El análisis nos muestra similitudes entre los *hogares ES bajo* y los *jóvenes-adultos ES medio* en características de precariedad, origen, régimen de tenencia y localización territorial. Estos hogares presentan mayor porcentaje de población de origen extranjero, mayor precariedad laboral, mayor peso de la vivienda en alquiler, de vivienda protegida y una superficie de viviendas entre pequeñas y medias. Están sobrerrepresentados en municipios grandes y entornos urbanos, así como en el Área Central de Navarra. Pero también muestran diferencias. El tipo de hogar sobrerrepresentado en los *hogares ES bajo* es el unipersonal y el monoparental con hijos/as y las viviendas han sido construidas con anterioridad a 1975. En el caso de los *jóvenes – adultos ES medio*, prevalece el hogar unipersonal y el nuclear con hijos/as, mientras que la vivienda en la que residen ha sido construida principalmente en los últimos 20 años.

Los *hogares mayores ES bajo* se sitúan en municipios pequeños del interior de Navarra, en torno al Eje del Ebro. Sus titulares son personas de edad avanzada que obtienen los recursos económicos de pensiones por jubilación de baja cuantía. Predomina el hogar unipersonal o el nuclear sin hijos, residen en una vivienda en propiedad, construida con anterioridad a 1984, adquirida en el mercado libre y de superficie entre media y grande sin necesidad de rehabilitación.

En los *hogares mayor ES medio-alto* predominan las personas mayores próximas a jubilarse o de reciente jubilación. Presentan un ES mayor en comparación con la tipología anterior, tanto en nivel de ingresos como en nivel de estudios y si bien la mayoría obtiene los recursos económicos de la jubilación, aquellos que se emplean por cuenta propia tienen un peso específico en esta tipología. Residen en una vivienda en propiedad, grande, construida antes de 1964 o entre los 70 y 80. En algunos casos es necesario algún tipo de rehabilitación. Está sobrerrepresentado en municipios pequeños de los Pirineos y las Zonas Medias, así como en Pamplona.

Por último, en los *babyboomers*, su buena condición socioeconómica se traduce en características aventajadas en comparación al resto. El hogar que predomina es el nuclear con hijos/as, residen en una vivienda en propiedad con una superficie grande, construida a partir de 1995 y adquirida en el mercado libre. Se encuentra sobrerrepresentado en el Área Central.



Rehabilitación de las viviendas

Uno de cada diez hogares necesita realizar algún tipo de rehabilitación en la vivienda. El 17% de ellos tiene mucha necesidad y el 30% bastante necesidad de realizar reformas. La mayoría (53%) lleva más de 4 años necesitando realizar las obras, sin embargo, el 21% cree que no podrá realizarlas y el 20% se las plantea a largo plazo. Una cuarta parte considera que no podrá pagar la reforma. La cuantía prevista en el 28% de los casos es de menor de 3.000€ mientras que el 11% de los hogares debe acometer reformas de gran envergadura que superan los 50.000€. Las reformas más comunes son cambios de suelos, puertas, pintar, cambio de ventanas, aislamientos y cambios de baño y de cocina.

Mercado de vivienda protegida y política de vivienda

Una de las políticas más comunes para reforzar el mercado del alquiler es fomentar la incorporación de las viviendas vacías al mercado. En este sentido, el 14% de los hogares tiene más de una vivienda en propiedad. De ellos, el 23% la tiene alquilada y el 25% la tiene vacía. El uso más común es el de segunda residencia (43,6%). Solamente el 16% de los que tienen más de una vivienda se plantearían incorporarla a la Bolsa de Alquiler.

En lo que se refiere a la opinión sobre la política de vivienda, existe un alto grado de acuerdo con la mayoría de acciones. Los hogares ven como soluciones factibles fomentar las ayudas a la compra, movilizar viviendas vacías o fomentar el alquiler. A la hora de valorar la acción del Gobierno de Navarra en materia de vivienda, el 51% de los hogares afirman que lo hace bien o regular mientras que el 30% no tiene opinión.

En relación a los efectos de la crisis, el 14% de los hogares han cambiado de vivienda en el periodo de crisis y en el 40% de los casos este cambio se ha producido por razones económicas. El 87% de los hogares señala que no ha tenido que seguir ningún tipo de estrategia para aminorar los gastos del hogar, y que el 65% afirma tener las mismas posibilidades de acceder a una vivienda en comparación con hace un año, mientras que el 25% dice tener menos posibilidades.

Demanda de vivienda

El perfil general de la persona demandante de vivienda es joven, de entre 18 y 34 años, que busca emanciparse

del hogar familiar. Su situación socioeconómica se caracteriza por la precariedad. Sólo el 21% tiene un empleo asalariado indefinido, frente al 30% con un empleo temporal, el 20% es estudiante y el 19% se encuentra desempleado. A pesar de que el 61% de las personas demandantes afirma tener ingresos propios, sólo el 47% de ellas dice que son suficientes para hacer frente al acceso a la vivienda, frente al 53% que no tiene ingresos suficientes y/o no son estables. El grado de necesidad subjetiva muestra dos bloques: el 55% afirma tener mucha o bastante necesidad de vivienda mientras que el 45% indica tener alguna o poca necesidad.

Existe una mayor necesidad en jóvenes que se han incorporado al mercado laboral y que buscan emanciparse y una menor necesidad en jóvenes que se encuentran estudiando o con un empleo precario, con intención de emanciparse a medio plazo.

En un contexto dominado por la cultura de la vivienda en propiedad, el 61,6% de la demanda se decanta por una vivienda en alquiler o en alquiler con opción a compra y el 28% desea una vivienda en propiedad. La opción del alquiler crece hasta el 70% cuando se introduce la variable de capacidad económica, mientras que la propiedad cae al 20%.

El perfil del demandante de una vivienda en propiedad es el de un hombre de entre 25 y 34 años, con estudios de FP, un empleo asalariado fijo y con mucha o bastante necesidad de vivienda. En el caso del alquiler, el perfil es el de hombre de entre 18 y 34 años, con estudios universitarios, empleo asalariado temporal y con un equilibrio entre aquellos que tienen mucha o bastante necesidad con los que tienen alguna o poca necesidad. La diferencia por el tipo de régimen demandado se basa en la edad y en el nivel de precariedad del empleo.

A pesar de la opción mayoritaria hacia el alquiler, se aprecia que esta opción es instrumental y temporal hasta que se pueda acceder a la propiedad: no existe un cambio cultural de tendencia hacia el alquiler.

Por último, el 50% de la demanda sugiere un deseo de movilidad mientras que el otro 50% desea mantenerse en el mismo barrio o municipio o cambiar de residencia en ese territorio. La disposición a la movilidad se dispara hasta el 78% si ello implicase conseguir una vivienda de características y precios adecuados.