

ESTUDIO
DE LAS NECESIDADES
Y DEMANDA DE VIVIENDA
EN LA COMUNITAT VALENCIANA
2008-2011

Autores:

Comisión Técnica del OBSERVATORIO VALENCIANO DE VIVIENDA (OVV).

- Coordinación: José Alberto Sanchis Cuesta, Dirección General de Vivienda y Proyectos Urbanos.
- José Vte. Soler Gironés, Observatorio Valenciano de Vivienda.
- Lucía Irusta Aguirre, AIDICO-Instituto Tecnológico de la Construcción.
- Max Gigling, AIDICO-Instituto Tecnológico de la Construcción.
- Aurora Pedro Bueno, Universitat de València.
- Rosario Martínez Verdú, Universitat de València.

Encuesta y proceso de datos:

Isabel Arcas. GFK Emer.

Javier Muñoz. GFK Emer.

Diseño gráfico y maquetación: invitrodesign.com

ISBN: 978-84-482-4871-0

Depósito Legal: V-600-2008

Impreso en España - Printed in Spain - Fernando Gil S.A.

 **GENERALITAT VALENCIANA**
CONSELLERIA DE MEDI AMBIENT, AIGUA, URBANISME I HABITATGE

 **AIDICO**
INSTITUTO TECNOLÓGICO
DE LA CONSTRUCCIÓN

 **OVV**
OBSERVATORIO
VALENCIANO
DE LA VIVIENDA

Presentación

Es una satisfacción presentar el Estudio de Necesidades y Demanda de Vivienda para el periodo 2008-2011, que recoge de manera exhaustiva la cuantía y caracterización de la necesidad de vivienda de los valencianos para los próximos cuatro años. Este Estudio, que da continuidad a la investigación realizada por la Generalitat en el periodo 2003-2007, es el resultado del trabajo llevado a cabo por la Conselleria de Medio Ambiente, Agua, Urbanismo y Vivienda, que desarrolla una importante labor de investigación para el impulso de las actuaciones en materia de vivienda.

El presente Estudio constituye un instrumento de valoración amplio y riguroso, que nos va a permitir mejorar nuestra política de vivienda, para dar la respuesta más ajustada y efectiva posible a las necesidades de la sociedad valenciana.

El objetivo fundamental de esta política es la atención a la demanda de vivienda objeto de protección pública, puesto que con la atención a dicha demanda se cumplen dos objetivos. En primer lugar, hacemos posible el derecho a una vivienda digna por parte de aquellos sectores que tienen una mayor dificultad de acceso. Pero además, no hay que olvidar que la política de vivienda conlleva un beneficio social tan importante como es la creación de empleo, a través de un sector clave para muchos municipios valencianos como es el de las pequeñas y medianas empresas de la construcción, que impulsan de manera constante el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo.

Del análisis realizado se extraen dos conclusiones muy importantes para diseñar la política de vivienda de los próximos años: en primer lugar, la demanda potencial global de vivienda registra un crecimiento muy significativo respecto a la del periodo 2003-2007, pero al mismo tiempo se observa que una gran parte de los ciudadanos que desearían acceder a una vivienda piensan que no podrán hacerlo, principalmente por razones económicas.

Este dato indica con toda claridad la necesidad de desarrollar políticas públicas que permitan solucionar el problema de aquéllos que lo tienen más difícil para comprar o alquilar una vivienda, y para ello en esta Legislatura vamos a impulsar muy especialmente la oferta de vivienda protegida, a través de un Plan Estratégico de Vivienda de la Comunitat Valenciana que estamos poniendo ahora en marcha.

Con este Plan vamos a agilizar la construcción de vivienda protegida, contando con la colaboración de los ayuntamientos para movilizar el patrimonio público de suelo, al tiempo que estamos desarrollando también una normativa más sencilla y efectiva, que facilite la tramitación necesaria para la disposición de dicho suelo.

El Estudio de Demanda que ahora presentamos es el punto de partida necesario para conocer de manera exhaustiva las necesidades de vivienda de los valencianos, y por eso constituye un instrumento esencial para desarrollar de manera efectiva ese Plan Estratégico de Vivienda y, con ello, contribuir de la mejor manera posible a solucionar los problemas de vivienda de los ciudadanos.

José Ramón García Antón.
Conseller de Medio Ambiente, Agua, Urbanismo y Vivienda



Prólogo

Se presenta en esta publicación el Estudio de las Necesidades y Demanda de Vivienda en la Comunitat Valenciana para el periodo 2008-2011, impulsado y dirigido por esta Dirección General.

Para esta Administración es fundamental fortalecer el conocimiento veraz y riguroso sobre las variables que inciden en el mercado residencial. Es por ello, que desde hace dos años hemos impulsado la puesta en marcha y desarrollo del Observatorio Valenciano de Vivienda, instrumento de investigación, desarrollo e innovación en materia de política de vivienda que está promoviendo iniciativas de estudio, entre otras, sobre la demanda de vivienda. Este estudio que ahora se edita es una prueba de esta intención y pretensión.

Con ello se pretende ofrecer al conjunto de la sociedad un instrumento de previsión y análisis de demanda de vivienda, que forma parte del Plan Estratégico de la Vivienda en la Comunitat Valenciana, que este 2008 hemos puesto en marcha desde la Dirección General de Vivienda y Proyectos Urbanos.

Las consideraciones claves en este Plan Estratégico pasan por la atención a vivienda protegida y el suelo disponible para la misma. Entre otros resultados disponibles del Estudio de Necesidades y Demanda de Vivienda, cabe destacar la estimación en la cuantificación de las necesidades y demanda de vivienda objeto de ayudas públicas, que va a permitir a la Generalitat Valenciana, en colaboración necesaria con los Ayuntamientos de esta Comunitat, articular tanto políticas de suelo como de financiación y construcción de vivienda nueva protegida y rehabilitación.

Atendiendo a los resultados de dicha estimación, se conocen cuáles son las necesidades en materia de vivienda protegida de las otras figuras fundamentales que se incluyen en las políticas de vivienda: vivienda usada, vivienda en alquiler, y la rehabilitación.

La firme voluntad de esta Dirección General es mantener en los próximos años la disponibilidad de la información que en este estudio se ofrece, con una permanente actualización de los datos, revisión de las estimaciones y previsiones, y en general, una mejora cualitativa en la información relativa al estudio y conocimiento de las necesidades y demanda de vivienda de los hogares residentes en la Comunitat Valenciana y de otras relacionadas con el sector inmobiliario residencial.

Maria Jesús Rodríguez Ortiz.
Directora General de Vivienda y Proyectos Urbanos



AIDICO, el Instituto Tecnológico de la Construcción, lleva años trabajando con la finalidad de dar apoyo a las empresas y a las diferentes administraciones en los diferentes campos relacionados con la actividad del sector de la construcción. Mediante proyectos que permiten potenciar la competitividad de las empresas, el medio ambiente, la siniestralidad, la rehabilitación, innovación y la información de calidad etc., estamos seguros de nuestra aportación a la modernización y desarrollo de un sector productivo de gran peso en la economía de la Comunitat Valenciana.

En esta ocasión hemos estado trabajando de manera directa con la Dirección General de Vivienda a través del Observatorio Valenciano de la Vivienda, para aportar conocimientos, experiencia e infraestructuras para la realización del estudio de necesidades de demanda de vivienda en la Comunitat Valenciana. Se trataba de conocer de la manera más cercana y acertada cuáles son las necesidades de vivienda de los ciudadanos que en la actualidad residen en nuestra comunidad. Para ello no hemos escatimado esfuerzos, porque somos conocedores de la importancia que tienen la información fehaciente y real a la hora de poder tomar decisiones o programar políticas dirigidas a cubrir las necesidades de los ciudadanos.

Igualmente somos conscientes del esfuerzo que se está realizando desde el Observatorio Valenciano de la Vivienda, para conocer y promover actuaciones en el campo del medio ambiente y la rehabilitación para tomar medidas que permitan adecuar las construcciones existentes a las necesidades reales del momento. Son diferentes líneas de trabajo que finalmente redundan en beneficio de todos y para las cuales pueden contar con todo nuestro apoyo técnico.

Espero que los resultados del presente trabajo sean la base para posteriores actuaciones dentro de este campo, porque el conocimiento es la mejor herramienta para la definición de políticas dirigidas a cubrir las necesidades de aquellos colectivos de ciudadanos que requieran una atención especial por parte de la Administración. Estoy seguro que desde la Dirección General de Vivienda y Proyectos Urbanos no se escatimaran esfuerzos dentro de este campo.

Ramón Congost Vallés
Director Gerente de AIDICO

Indice



CAPÍTULO 1

OBJETIVOS DEL ESTUDIO. METODOLOGIA

16

1.1. **OBJETIVOS**

17

1.2. **METODOLOGÍA**

20

CAPÍTULO 2

CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA DE VIVIENDA

24

2.1. **INTRODUCCIÓN**

25

2.2. **CUANTIFICACIÓN GENERAL DE LA DEMANDA**

27

2.2.1. CONCEPTOS GENERALES: CUANTIFICACION DE LA NECESIDAD-DEMANDA DE VIVIENDA

27

2.2.2. DEMANDA-NECESIDAD POTENCIAL DE VIVIENDA. VARIABLES DE SEGMENTACION.

29

2.2.3. CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDA. VARIABLES DE CLASIFICACIÓN

34

2.2.4. DEMANDA NO EFECTIVA DE VIVIENDA. VARIABLES DE CLASIFICACIÓN

39

2.2.5. DEMANDA SATISFECHA Y DEMANDA EFECTIVA EN 2003 Y EN 2007.

41

2.3. **DEMANDA DE CAMBIO**

44

2.3.1. DATOS GENERALES:

44

2.3.2. CARACTERIZACION DE LA DEMANDA DE CAMBIO DE VIVIENDA.

45

2.3.3. CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA DE CAMBIO SATISFECHA.

46

2.3.4.	ANEXO. DEMANDA DE CAMBIO POTENCIAL —EFECTIVA Y NO EFECTIVA— Y SATISFECHA.	47
2.4.	DEMANDA DE PRIMER ACCESO A LA VIVIENDA	50
2.4.1.	DATOS GENERALES:	50
2.4.2.	CARACTERIZACION DE LA DEMANDA DE PRIMER ACCESO DE VIVIENDA.	52
2.4.3.	CARACTERIZACION DE LA DEMANDA DE PRIMER ACCESO SATISFECHA.	53
2.4.4.	ANEXO: DEMANDA DE PRIMER ACESSO POTENCIAL —EFECTIVA Y NO EFECTIVA— Y SATISFECHA.	54
2.5.	SEGUNDA RESIDENCIA Y VIVIENDA PARA INVERSIÓN	58
2.5.1.	DATOS GENERALES.	58
2.5.2.	CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA DE SEGUNDA VIVIENDA-INVERSION.	58
2.5.3.	CARACTERIZACION DE LA DEMANDA SATISFECHA DE SEGUNDA VIVIENDA/INVERSIÓN.	59
2.5.4.	ANEXO. DEMANDA DE SEGUNDA RESIDENCIA – INVERSIÓN Y DEMANDA SATISFECHA. VARIABLES DE SEGMENTACION.	60
2.6.	CUANTIFICACION DE LA DEMANDA EFECTIVA POR REGIMEN DE TENENCIA (COMPRA-ALQUILER) Y TIPO DE VIVIENDA (NUEVA-USADA).	62
2.6.1.	DATOS GENERALES	62
2.6.2.	CARACTERIZACION DE LA DEMANDA EFECTIVA DE ACCESO A VIVIENDA POR REGIMEN DE TENENCIA Y TIPO DE VIVIENDA.	63
2.6.3.	ESTIMACIÓN DE LA CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA DE ACCESO SEGÚN RÉGIMEN DE TENENCIA (COMPRA O ALQUILER) Y TIPO DE VIVIENDA (NUEVA O USADA).	77
2.7.	REHABILITACIÓN DE VIVIENDA	83
2.7.1.	DATOS GENERALES:	83
2.7.2.	CARACTERIZACION DE LA DEMANDA DE REHABILITACION.	83
2.7.3.	CARACTERIZACION DE LA DEMANDA DE REHABILITACION SATISFECHA.	84
2.7.4.	LA DEMANDA DE REHABILITACION: CARACTERISTICAS DE LA INTERVENCION A REALIZAR SOBRE ELEMENTOS COMUNES O PRIVATIVOS.	85
2.7.5.	ANEXO. DEMANDA DE REHABILITACION. POTENCIAL —EFECTIVA Y NO EFECTIVA— Y SATISFECHA	87
2.8.	ANÁLISIS DE LA DEMANDA NO EFECTIVA	90
2.8.1.	DEMANDA DE CAMBIO NO EFECTIVA	90
2.8.2.	DEMANDA DE PRIMER ACCESO NO EFECTIVA	93
2.8.3.	DEMANDA DE REHABILITACIÓN NO EFECTIVA	95
2.8.4.	DEMANDA NO EFECTIVA TOTAL	97
2.9.	EVOLUCIÓN COMPARADA DE LA DEMANDA 2003-2007	99
2.9.1.	DATOS GLOBALES DE LA EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA 2003-2007	99
2.9.2.	LA EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA EN LOS DIFERENTES ÁMBITOS GEOGRÁFICOS	103

CAPÍTULO 3

APROXIMACION A LA CUANTIFICACIÓN DE LA VIVIENDA OBJETO DE ATENCIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS

108

3.1.	CRITERIOS GENERALES Y ENFOQUE.	109
3.2.	CARACTERIZACIÓN DE LOS GRUPOS SUSCEPTIBLES DE ATENCIÓN DE POLÍTICAS DE VIVIENDA	111
3.2.1.	PERFIL SOCIODEMOGRAFICO DE LOS HOGARES	111
3.2.2.	PERFIL SOCIODEMOGRAFICO DE LOS DEMANDANTES DE PRIMER ACCESO	113
3.2.3.	DEMANDA EXPLÍCITA DE VIVIENDA SEGÚN CALIFICACIÓN LEGAL PREFERIDA	115
3.3.	APROXIMACIÓN A LA CUANTIFICACIÓN DE VIVIENDAS OBJETO DE ATENCIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS.	119
3.3.1.	GENERALIDADES	119
3.3.2.	CÁLCULO DE UMBRALES DE DEMANDA SEGÚN GRUPOS DE DEMANDA.	120
3.3.3.	ESTIMACIÓN CUANTITATIVA DE LAS VIVIENDAS OBJETO DE AYUDAS PUBLICAS PARA EL ACCESO A LA VIVIENDA Y DE REHABILITACIÓN.	122
3.4.	ANEXO DE CUANTIFICACIÓN. DETALLE POR ÁMBITOS TERRITORIALES	133

CAPÍTULO 4

CARACTERIZACIÓN DE LAS NECESIDADES Y LA DEMANDA DE VIVIENDA

148

4.1.	CARACTERIZACION DE LA NECESIDAD Y DEMANDA DE CAMBIO Y DE PRIMER ACCESO	150
4.1.1.	INTRODUCCIÓN	150
4.1.2.	GRADO DE NECESIDAD DEL ACCESO A LA VIVIENDA	151
4.1.3.	TIEMPO EN SITUACIÓN DE NECESIDAD	153
4.1.4.	MOTIVOS DE DEMANDA DE VIVIENDA.	155
4.1.5.	DEMANDA EFECTIVA: PREVISIÓN DE ACCESO A LA VIVIENDA.	161
4.1.6.	DEMANDA NO EFECTIVA.	164
4.1.7.	BÚSQUEDA ACTIVA DE LA VIVIENDA POR PARTE DE LA DEMANDA EFECTIVA	166
4.1.8.	IMPORTANCIA DE DIFERENTES ATRIBUTOS RELATIVOS A LA VIVIENDA	169
4.1.9.	USO DE ENERGIA RENOVABLES	171
4.1.10.	CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA DEMANDADA	171
4.1.11.	PRESUPUESTO PARA EL ACCESO A LA VIVIENDA	182
4.1.12.	RÉGIMEN DE TENENCIA DE LA NUEVA VIVIENDA	192
4.2.	NECESIDAD Y DEMANDA DE REHABILITACIÓN	200
4.2.1.	GRADO DE NECESIDAD DE REHABILITACIÓN	200

4.2.2.	TIEMPO QUE SE TARDA EN REALIZAR LA REHABILITACIÓN.	202
4.2.3.	TIPO DE REHABILITACIÓN NECESARIA	203
4.2.4.	DEMANDA EFECTIVA: PREVISIÓN DE REALIZAR LA REHABILITACIÓN	210
4.2.5.	LA DEMANDA DE REHABILITACIÓN FRENTE CAMBIO DE VIVIENDA	211
4.3.	NECESIDAD Y DEMANDA DE SEGUNDA RESIDENCIA O VIVIENDA PARA INVERSIÓN	213
4.3.1.	PERFIL DE LA DEMANDA DE SEGUNDA RESIDENCIA O INVERSIÓN	213
4.3.2.	GRADO DE INTERÉS EN LA DEMANDA DE ACCESO A LA SEGUNDA VIVIENDA	214
4.3.3.	USO DE LA SEGUNDA VIVIENDA	215
4.3.4.	IMPORTANCIA DE LOS DIFERENTES ASPECTOS RELACIONADOS CON LA SEGUNDA VIVIENDA	216
4.3.5.	CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA DEMANDADA DE SEGUNDA RESIDENCIA.	217
4.3.6.	PRECIO QUE DESEARÍAN GASTAR EN LA VIVIENDA DE SEGUNDA RESIDENCIA Y FORMA DE PAGO	221
4.4.	INFLUENCIA DEL ESFUERZO ECONÓMICO SOBRE EL GASTO EN EL ACCESO A VIVIENDA.	223

CAPÍTULO 5

CARACTERIZACIÓN DE LOS HOGARES RESIDENTES EN LA COMUNITAT VALENCIANA **224**

5.1.	CARACTERIZACIÓN DEL HOGAR	226
5.1.1.	TAMAÑO Y COMPOSICIÓN DEL HOGAR	226
5.1.2.	TRAYECTORIA MIGRATORIA	230
5.1.3.	CAMBIOS DE RESIDENCIA EN EL HOGAR	231
5.1.4.	NIVEL SOCIAL DEL HOGAR	233
5.1.5.	NIVEL DE INGRESOS DEL HOGAR	234
5.1.6.	NACIONALIDAD	236
5.1.7.	FLUJOS RESIDENCIA-TRABAJO/LUGAR DE ESTUDIOS	237
5.2.	CARACTERIZACIÓN DE LA VIVIENDA PRINCIPAL	239
5.2.1.	RÉGIMEN DE TENENCIA Y MOTIVOS DE PREFERENCIA	240
5.2.2.	TIPO DE VIVIENDA EN EL MOMENTO DEL ACCESO	243
5.2.3.	TIPOLOGIA DE VIVIENDA	244
5.2.4.	CALIFICACIÓN LEGAL DE LA VIVIENDA	245
5.2.5.	ANTIGÜEDAD DE LA VIVIENDA	247
5.2.6.	AÑOS QUE LLEVA OCUPANDO LA VIVIENDA	248
5.2.7.	SUPERFICIE DE LA VIVIENDA PRINCIPAL	249
5.2.8.	DISTRIBUCIÓN DE LAS ESTANCIAS: Nº HABITACIONES Y BAÑOS	250
5.2.9.	INSTALACIONES	251

5.2.10.	ESTADO DE CONSERVACIÓN DE LA VIVIENDA	253
5.2.11.	GRADO DE SATISFACCIÓN CON LA VIVIENDA ACTUAL	253
5.2.12.	NIVELES DE PRECIOS Y FINANCIACIÓN DE LA VIVIENDA	258
5.2.13.	GRADO DE SATISFACCIÓN CON EL ALQUILER	264
5.3.	CARACTERIZACIÓN DE LA SEGUNDA RESIDENCIA Y LA VIVIENDA DE INVERSIÓN	266
5.3.1.	SEGUNDA RESIDENCIA PARA USO PROPIO	266
5.3.2.	VIVIENDA PARA INVERSIÓN	268

CAPÍTULO 6

PERCEPCIÓN DE LA POLÍTICA DE VIVIENDA **270**

6.1.	PERCEPCIÓN SOCIAL DE LAS POSIBLES SOLUCIONES PARA DISMINUIR EL PRECIO DE LA VIVIENDA.	272
6.1.1.	MEJORES SOLUCIONES PERCIBIDAS PARA DISMINUIR EL PRECIO DE LA VIVIENDA	272
6.1.2.	PERCEPCIÓN DE MEDIDAS RELACIONADAS CON EL PRECIO DE LAS VIVIENDAS	274
6.2.	OPINIONES RESPECTO A LAS VIVIENDAS PROTEGIDAS DE NUEVA CONSTRUCCION	275
6.2.1.	OPINIÓN DE LOS HOGARES SEGÚN SITUACIÓN DE DEMANDA Y CALIFICACIÓN LEGAL DE SU VIVIENDA PRINCIPAL PARA LAS AFIRMACIONES MENCIONADAS.	276
6.3.	CONOCIMIENTO, VALORACIÓN Y USO DE LAS AYUDAS OFICIALES PARA EL ACCESO A LA VIVIENDA	278
6.3.1.	CONOCIMIENTO Y VALORACIÓN DE LAS AYUDAS A LA VIVIENDA	278
6.3.2.	USO DE LAS AYUDAS A LA VIVIENDA	283
6.4.	GRADO DE ACUERDO CON EL INCREMENTO DE LAS AYUDAS POR ALQUILER Y REHABILITACIÓN	285

CAPÍTULO 7

CONSIDERACIONES FINALES **288**

ANEXO

METODOLOGIA **294**

OBJETIVOS DEL ESTUDIO. METODOLOGIA

CONTENIDOS DEL CAPÍTULO

1.1.	OBJETIVOS	17
1.2.	METODOLOGÍA	20



I.I. OBJETIVOS

La Conselleria de Medi Ambient, Aigua, Urbanisme i Habitatge y el Instituto Tecnológico de la Construcción (AIDICO), en el marco del Observatorio Valenciano de Vivienda, han realizado el **Estudio de las Necesidades y Demanda de vivienda en la Comunitat Valenciana, para el periodo 2008-2011**.

El estudio tiene como referente el realizado con el mismo objetivo en el año 2003, una vez agotado su periodo de vigencia (2007). El trabajo de campo y tratamiento de datos fue encargado a la empresa de estudios de mercado GFK-Emer Ad Hoc Research bajo la dirección de la Comisión Técnica del Observatorio Valenciano de Vivienda constituida al efecto.

Las encuestas se llevaron a cabo durante el periodo de Mayo a Julio de 2007.

El objetivo del estudio consiste en analizar la demanda de vivienda de los hogares residentes en la Comunitat Valenciana. El horizonte temporal de la investigación planteada cubre el próximo cuatrienio, 2008-2011, y tiene la finalidad de actualizar la información recabada en la investigación de referencia.

En este contexto, resulta inevitable realizar una aproximación a poder determinar la cuantificación de las viviendas objeto de atención por parte de las políticas públicas tanto en el acceso y sus diferentes modalidades como en rehabilitación. La información recogida en el estudio, permite realizarla a partir de los grupos sociales y las situaciones detectadas.

El análisis de las necesidades de vivienda se realiza desde una doble perspectiva consistente en la cuantificación y caracterización de las necesidades y la demanda de vivienda.

Asimismo, el análisis recoge tanto la demanda actual, prevista para el próximo cuatrienio, como la demanda satisfecha en el corto plazo, es decir aquellos hogares residentes que han adquirido ó llevado a cabo sus necesidades relacionadas con la vivienda recientemente.

La investigación contempla las diferentes situaciones de demanda con relación a la vivienda que presentan los hogares valencianos, como son la necesidad de cambio de residencia por parte del núcleo principal, la demanda de primer acceso para los nuevos hogares, la necesidad de rehabilitación de la vivienda y la demanda de segunda residencia o vivienda de inversión. También recoge la percepción y valoración de las actuaciones en materia de política de vivienda por parte las familias valencianas, tanto para demandantes como para no demandantes.

La información obtenida del estudio posibilita efectuar una aproximación a los grupos objetivo de atención preferente para las políticas de vivienda. En este sentido, se ha estimado la demanda para diversos ámbitos territoriales y teniendo en cuenta a la vez las características socio-económicas de los hogares demandantes de vivienda, la vivienda nueva o usada demandada y la rehabilitación.

Para analizar los resultados obtenidos se segmenta la información en base a variables geográficas, socioeconómicas y de comportamiento, tanto en la fase de caracterización como en la cuantificación.

La investigación se sustenta en una metodología de recogida de información de gran envergadura que se detalla en el anexo y proporciona la materia prima del presente informe de resultados, el cual se estructura en los siguientes capítulos:

- **Cuantificación de la demanda de vivienda** (Capítulo 2).

Este capítulo se dedica a una esmerada y precisa cuantificación de las necesidades y demanda de vivienda de los hogares de la Comunitat Valenciana. Las diferentes situaciones de demanda que se cuantifican son la de cambio y primer acceso, la de rehabilitación y la de segunda residencia o vivienda para inversión.

Dicha cuantificación ofrece resultados segmentados por ámbito geográfico, nivel de hábitat, nivel social, nivel de ingresos, régimen de tenencia de la vivienda actual y nacionalidad.

La cuantificación recoge las necesidades de vivienda tanto actuales como las satisfechas en un periodo de tiempo reciente. También ofrece resultados de demanda clasificado en demanda potencial, efectiva y no efectiva, entendiéndose por las mismas respectivamente el total de las necesidades y demanda, aquella demanda que se tiene intención de materializar en los próximos cuatro años y la que no se prevé que se materialice.

- **Aproximación a la cuantificación de las viviendas objeto de atención de las políticas públicas** (Capítulo 3).

En este apartado se ha realizado un método de estimación por el que se obtiene un número, tipología y régimen de uso de viviendas susceptibles de atención pública durante los próximos 4 años, en diferentes ámbitos geográficos diseñados en este estudio.

Complementariamente se ofrece información obtenida de la encuesta que permite un mayor grado de conocimiento respecto a la caracterización de estos colectivos.

- **Caracterización de las necesidades y la demanda de vivienda** (Capítulo 4).

En este capítulo se comentan las principales características de los diferentes grupos de demanda, necesidad y demanda de cambio y primer acceso, de rehabilitación y de segunda residencia o vivienda para inversión.

En cada uno de los itinerarios de demanda enunciados se caracteriza tanto el colectivo de demandantes actuales como el que ha satisfecho la demanda en el corto plazo (últimos cuatro años), detectando de este modo las posibles diferencias de comportamiento entre ambos colectivos.

La caracterización de los colectivos de demanda se analiza en base a variables de dos tipos: situación frente a la demanda y también en base a variables de decisión o elección como la localización, factores de decisión, tipología, superficie, etc.

- **Caracterización de los hogares residentes en la Comunitat Valenciana.** (Capítulo 5).

Este capítulo es fundamentalmente descriptivo y se dedica al análisis de las principales características de los hogares residentes en la Comunitat en base a variables sociodemográficas, socioeconómicas y de comportamiento. La segunda parte trata de analizar las principales características del parque de viviendas de los residentes en la Comunitat, tanto primeras residencias como viviendas de carácter secundario, en base a variables descriptivas, de comportamiento y de decisión o elección relacionadas con la vivienda.

- **Percepción de la Política de vivienda** (Capítulo 6).

En este capítulo se analiza la percepción que tienen las familias valencianas respecto a las actuaciones en materia de política de vivienda y la valoración que realizan de las mismas. Se recoge información respecto a la notoriedad de las ayudas públicas existentes y la opinión que tienen respecto a las viviendas con ayudas públicas y a la gestión de las mismas.

- **Consideraciones finales del Estudio.** (Capítulo 7).

- **Anexo I. Metodología.**

1.2. METODOLOGÍA

La metodología de recogida de información se ha basado en la realización de un trabajo de campo con la siguiente ficha técnica:

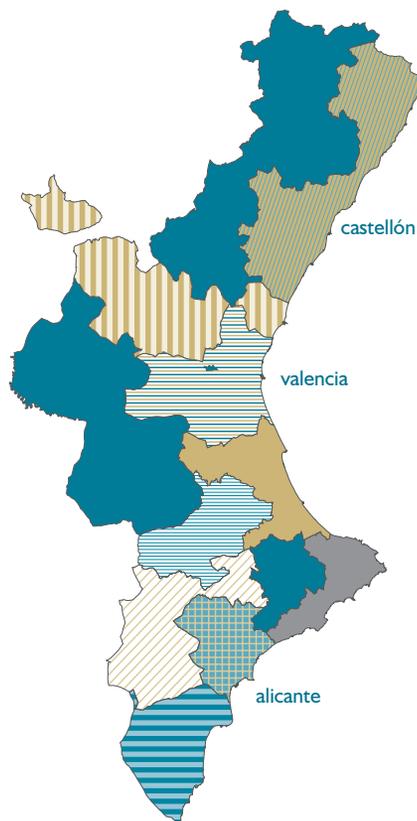
Universo: hogares residentes en la Comunitat Valenciana.

Ámbito geográfico: El ámbito geográfico se ha dividido en diez áreas de estudio, que agrupan las diecinueve áreas funcionales en las que se halla territorializada la Comunitat Valenciana. La agrupación de las **áreas funcionales**¹ en **áreas de estudio** se ha realizado para disponer de los datos² de este estudio de necesidades y demanda de vivienda de todo el territorio de la Comunitat Valenciana con un nivel de detalle mayor que el del ámbito provincial. En este sentido, y para conseguir que la información estadística permita inferir estimaciones correctas se han agrupado **las áreas funcionales en áreas de estudio atendiendo a criterios de similitud en la dinámica territorial de estas áreas funcionales.**

Área de estudio	Áreas funcionales correspondientes
Área 1	1.- Interior de Castellón
	7.- Interior de Valencia
	12.- La Montaña de Alacant
Área 2	2.- El Maestrat
	3.- Castellón y su área de influencia
Área 3	4.- Camp del Turia, los Serranos y R. Ademuz
	5.- Camp de Morvedre
Área 4	6.- Valencia y su área de influencia
Área 5	8.- Las Riberas
	11.- La Safor
Área 6	9.- La Costera
	10.- La Vall de Albaida
Área 7	13.- Alcoi Comtat
	14.- Alto Medio Vinalopó
Área 8	15.- Marina Alta
	16.- Marina Baixa
Área 9	17.- Alacant y su área de influencia
Área 10	18.- Baix Vinalopó
	19.- Vega Baja

¹ Estrategias de vertebración territorial. Generalitat Valenciana-COPUT, 1995

² En el punto II.9 Evolución de la demanda 2003-2007 se realiza una comparativa entre los resultados del ENDV 2003-2007 con el actual estudio, considerando la agrupación de áreas funcionales en áreas de estudio.



	Interior de Castellón		Área 1
	Interior de Valencia		Área 2
	La Montaña de Alacant		Área 3
	El Maestrat		Área 4
	Castellón y su área de influencia		Área 5
	Camp del Túria, los Serranos y R. Ademuz		Área 6
	Camp de Morvedre		Área 7
	Valencia y su área de influencia		Área 8
	Las Riberas		Área 9
	La Safor		Área 10
	La Costera		
	La Vall de Albaida		
	Alcoi Comtat		
	Alto Medio Vinalopó		
	Marina Alta		
	Marina Baixa		
	Alacant y su área de influencia		
	Baix Vinalopó		
	Vega Baja		

Técnica: encuesta personal en el hogar. Se ha utilizado un cuestionario estructurado de alrededor de 120 preguntas con una duración aproximada de 20-25 minutos.

Muestra: se han realizado un total de 12.055 encuestas. La muestra está compuesta de dos partes:

- **Primera parte:** esta parte de la encuesta se denomina “**contacto**” y permite identificar si el hogar entrevistado se encuentra en situación de necesidad-demanda de vivienda. Se realiza al conjunto de la muestra.

De estos hogares contactados aquellos que sí tienen necesidad-demanda de vivienda continúan con la segunda parte de la encuesta, y de entre los que no tienen necesidad-demanda de vivienda, un 20% de los mismos pasa también a la segunda parte, son el denominado grupo de “**control**”.

- **Segunda parte:** esta parte de la encuesta está formada por unas 100 preguntas, las cuales se realizan a unos u otros colectivos en función de su situación de demanda. La muestra efectiva de esta segunda parte está compuesta por 4.285 hogares (2.570 con necesidad-demanda de vivienda y 1.715 del grupo de control).

En el anexo I se recogen con detalle todos los aspectos relevantes con relación a la metodología utilizada, destacando:

- Distribución y ponderación de la muestra.
- Selección de los hogares y la persona a entrevistar
- Fecha de trabajo de campo y control de calidad
- Variables de segmentación:
 - Áreas geográficas del estudio
 - Nivel de hábitat referido al rango de la población
 - Provincias
 - Grandes ciudades
 - Tipo de entrevistado
 - Nivel social. Calculo en función del nivel de estudios y la ocupación del responsable del hogar.
 - Nivel de ingresos. Calculo en nº de veces IPREM ponderado.
 - Tamaño del hogar
 - Régimen de tenencia de la vivienda en la que residen actualmente
 - Régimen de tenencia de la vivienda buscada
 - Edad
 - Sexo
 - Nacionalidad
- Glosario de términos

CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA DE VIVIENDA

CONTENIDOS DEL CAPÍTULO

2.1.	INTRODUCCIÓN	25
2.2.	CUANTIFICACIÓN GENERAL DE LA DEMANDA	27
2.3.	DEMANDA DE CAMBIO	44
2.4.	DEMANDA DE PRIMER ACCESO A LA VIVIENDA	50
2.5.	SEGUNDA RESIDENCIA Y VIVIENDA PARA INVERSIÓN	58
2.6.	CUANTIFICACION DE LA DEMANDA EFECTIVA POR REGIMEN DE TENENCIA (COMPRA-ALQUILER) Y TIPO DE VIVIENDA (NUEVA-USADA)	62
2.7.	REHABILITACIÓN DE VIVIENDA	83
2.8.	ANÁLISIS DE LA DEMANDA NO EFECTIVA	90
2.9.	EVOLUCIÓN COMPARADA DE LA DEMANDA 2003-2007	99

2.1. INTRODUCCIÓN

Este capítulo central del estudio aborda la cuantificación de la demanda de vivienda de los residentes en la Comunitat Valenciana, identificados a partir de la encuesta realizada.

Situaciones de demanda

Para ello, se han analizado de forma individualizada las situaciones determinadas en los itinerarios de la encuesta en los siguientes grupos:

- Demanda de cambio de vivienda;
- Demanda de primer acceso;
- Demanda de rehabilitación;
- Demanda de segunda residencia —vivienda de inversión.

Demanda existente y demanda satisfecha

En cada situación, se diferencia entre:

- **Demanda potencial**, es la necesidad-demanda de vivienda (acceso via compra o alquiler, y rehabilitación) en los próximos cuatro años (período temporal de referencia establecido para el Estudio de Necesidades y Demanda de Vivienda). La demanda potencial incluye tanto la demanda efectiva como la no efectiva:
 - **Demanda efectiva**, es la que previsiblemente se realizará en los próximos cuatro años.
 - **Demanda no efectiva**, es la que previsiblemente no se llevará a cabo en los próximos cuatro años, bien por motivos económicos u otros.
- **Demanda satisfecha**, es la demanda realizada en los cuatro años anteriores a este estudio.

Forma de cuantificación

Los datos recopilados se ofrecen en la cuantificación de resultados:

- en términos relativos referidos a porcentajes de hogares-individuos en cada situación identificada,
- y también en valores absolutos referidos a número de viviendas.

Modalidad de acceso

Se caracteriza la modalidad de acceso de vivienda buscada, por:

- Régimen de tenencia: Compra o Alquiler,
- Vivienda nueva o usada.

Segmentación de resultados

Cada variable está cruzada por otra serie de variables que permiten ofrecer los resultados de forma segmentada, con lo que se pueden observar las diferencias entre los diferentes perfiles según: provincia, nivel de hábitat, área geográfica, grandes municipios, nivel de ingresos y su expresión en número de veces el IPREM —Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples utilizado para los tramos de ayudas al acceso a la vivienda—, y nivel social, régimen de tenencia de vivienda y nacionalidad, y que se han definido con más detalle en el anexo metodológico.

Cuantificación de los resultados

El índice de los resultados que se ofrecen en la cuantificación es el siguiente:

- Cuantificación general de la demanda de vivienda.
- Demanda de cambio: cuantificación de los hogares demandantes y tipo de vivienda demandada.
- Demanda de primer acceso: la demanda se cuantifica en términos de hogares o de individuos, según proceda, y tipo de vivienda demandada.
- Demanda de rehabilitación: en términos de hogares y tipo de vivienda demandada.
- Demanda de segunda residencia / vivienda para inversión: en términos de viviendas.

2.2. CUANTIFICACIÓN GENERAL DE LA DEMANDA

Este apartado recoge la agregación en términos absolutos de las diferentes situaciones y grupos de demanda: cambio, primer acceso, rehabilitación y segunda residencia-inversión.

Particularmente, se contemplan los siguientes aspectos, cruzados por las variables de segmentación empleadas a lo largo del informe:

- La demanda de los hogares residentes en la Comunitat Valenciana respecto a las situaciones de: cambio, primer acceso, rehabilitación y segunda residencia-inversión.
- Atendiendo a la modalidad de acceso previsto por los demandantes de cambio y primer acceso de forma agregada y por régimen de tenencia en compra o alquiler.

2.2.1. CONCEPTOS GENERALES: CUANTIFICACION DE LA NECESIDAD-DEMANDA DE VIVIENDA

Se abordan la cuantificación de los resultados generales obtenidos atendiendo a los grupos de necesidad-demanda y las situaciones de necesidad-demanda identificadas.

Demanda potencial

La demanda potencial responde al total de necesidad-demanda de vivienda, sea con posibilidad de satisfacerla —demanda efectiva— o responda a necesidades que previsiblemente no se satisfarán por diferentes motivos. Considerando todas las necesidades-demanda de vivienda iniciales —efectivas y no efectivas—, existe en la Comunitat Valenciana una **demanda potencial de 366.298 viviendas** en los próximos cuatro años.

Este total incluye la demanda-necesidad de cambio, de primer acceso, de rehabilitación y de segunda residencia-inversión.

Demanda potencial de acceso a la vivienda

La demanda potencial de acceso a la vivienda, que incluye la demanda de cambio, primer acceso y segunda residencia, es de **241.764 viviendas**.

Se ha tenido en cuenta en el caso de primer acceso el número de individuos que pretenden vivir en el nuevo hogar, dato obtenido de la encuesta.

La demanda de cambio se configura como el colectivo que aporta un mayor número de viviendas demandadas, seguido por la demanda de primer acceso.

Demanda potencial de rehabilitación

La demanda potencial de rehabilitación, es de **124.534 viviendas**.

Demanda efectiva

En la Comunitat Valenciana existe una **demanda efectiva de 277.798 viviendas**. Esta cifra es el resultado de agregar el dato de demanda efectiva de cambio, de primer acceso, de rehabilitación y de segunda residencia-inversión.

Demanda efectiva de acceso

La demanda efectiva de acceso (cambio, primer acceso y segunda residencia o inversión) es de **186.888 viviendas**.

Nuevamente, la demanda efectiva de cambio es el colectivo que demanda un mayor número de viviendas, situándose esta vez a mayor distancia del segundo grupo de demanda de primer acceso que en el caso ya mencionado de demanda-necesidad en general.

La demanda de segunda residencia es la misma que en el caso de la demanda-necesidad en general debido a la estructuración del estudio, en tanto que esta no constituye en sí misma una “necesidad”.

Demanda efectiva de rehabilitación

La demanda efectiva de rehabilitación es de **90.910 viviendas**.

Demanda efectiva y no efectiva

De los datos obtenidos y la comparación entre la demanda efectiva y no efectiva, cabe reseñar una serie de observaciones:

- En la demanda de cambio, hay una mayor probabilidad de materializarse con respecto al total de la demanda. La demanda efectiva supone casi el 80% del total. Está más decidida y confía en poder efectuar el cambio.
- Por otra parte, la demanda de primer acceso, que viene a ser la mitad de la demanda de cambio, presenta un nivel de demanda efectiva menor en torno al 68% de la demanda total.
- La demanda de rehabilitación confiada en realizarla se sitúa en torno al 73%.
- En términos generales, la demanda efectiva es alrededor del 76% del total de la demanda-necesidad manifestada, quedando el 24% restante como demanda no efectiva.

CUANTIFICACIÓN GENERAL DE LA DEMANDA PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	ACCESO A VIVIENDA			Rehabilitación
	Cambio	Primer acceso	Segunda Residencia	
Demanda potencial	8,9	4,4	0,7	7,2
Demanda Efectiva	7,1	3,0	0,7	5,3
Demanda No Efectiva	1,8	1,4	-	1,9

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	ACCESO A VIVIENDA				Rehabilitación
		TOTAL ACCESO	Cambio	Primer acceso	Segunda residencia	
Demanda potencial	366.298	241.764	153.938	75.718	12.108	124.534
Demanda Efectiva	277.798	186.888	122.535	52.245	12.108	90.910
Demanda No Efectiva	88.500	54.876	31.403	23.473	-	33.624

2.2.2. DEMANDA-NECESIDAD POTENCIAL DE VIVIENDA. VARIABLES DE SEGMENTACION.

Como ya se ha mencionado, la demanda potencial responde al total de necesidades de vivienda, sean a corto plazo y con posibilidad de satisfacerse —demanda efectiva— o respondan a necesidades que no pueden satisfacerse por diferentes motivos.

A continuación se detalla la cuantificación de demanda-necesidad potencial en términos de número de viviendas en valores absolutos por las principales variables de clasificación utilizadas a lo largo del estudio.

Se establece la desagregación por las variables de clasificación de las 366.298 viviendas, de las cuales 241.764 son de acceso, y 124.534 de rehabilitación.

Los aspectos mas destacables de la demanda potencial respecto al comportamiento medio de ésta son:

- Por provincias la mayor demanda potencial de cambio corresponde a la de Castellón seguida de Alicante. Valencia está por debajo de la media, dándose un comportamiento similar respecto a la demanda potencial de primer acceso y rehabilitación. Sin embargo, en la demanda de segunda residencia-inversión, la provincia de Castellón sigue encabezando la demanda, seguida de Valencia y bastante por debajo de la media, la de Alicante.
- Por tamaño de población o nivel de hábitat, las capitales y Elche y los municipios mayores de 50.000 habitantes, concentran la mayor tasa de demanda potencial respecto a los hogares residentes. Las mas bajas se encuentran en los municipios menores de 10.000 habitantes.

- La segmentación por áreas de estudio responde a la agrupación de municipios de similares características, y así las tasas más altas de demanda potencial de acceso — cambio y primer acceso— se dan en las AE 8 (Marina Alta y Baixa), AE 9 (Alacant y su área de influencia), AE 10 (Baix Vinalopó y Vega Baja), todas ellas por encima de la media, y próxima a ésta el AE 4 (Valencia y su área de influencia).

La demanda potencial de rehabilitación tiene una tasa mayor respecto a los hogares en las AE 7 (Alcoi, Comtat, Alto-Medio Vinalopó), AE 2 (Maestrat, Castellón y su área de influencia) y AE 3 (R.de Ademuz, Camp de Túria, los Serranos, Camp de Morvedre).

- Por grandes municipios, el comportamiento de la demanda potencial de cambio respecto a los hogares residentes, por encima del valor autonómico se da de mayor a menor en Castellón, Gandía, Benidorm, Alicante, Torrevieja y de forma similar en Alcoi, Sagunto, Valencia y Elche.

La demanda potencial de primer acceso destaca especialmente en Benidorm, Castellón, Alcoi , Elche y Gandia.

La de rehabilitación es destacable en ciudades como Alcoi, Paterna, Sagunto y Elda.

DEMANDA POTENCIAL: GRUPO DE DEMANDA PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Cambio	8,9	9,7	10,7	7,9	10,8	9,5	7,9	9,7	5,5
Primer acceso: viviendas	4,4	5,2	5,3	3,5	5,3	4,7	3,8	3,4	4,0
Segunda residencia-inversión	0,7	0,3	1,2	0,9	0,5	1,0	0,8	0,6	0,9
Rehabilitación total	7,2	7,0	9,3	6,9	7,5	7,8	6,8	7,7	6,0

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Cambio	153.938	62.269	21.845	69.824	59.188	21.475	24.169	32.005	17.100
Primer acceso: individuos	128.720	56.326	20.227	52.167	50.576	17.073	19.628	20.992	20.451
Primer acceso: viviendas	75.718	33.621	10.958	31.138	29.391	10.738	11.751	11.216	12.623
Segunda residencia-inversión	12.108	1.892	2.405	7.811	2.714	2.239	2.424	1.961	2.771
TOTAL ACCESO*	241.764	97.782	35.208	108.773	91.293	34.452	38.344	45.182	32.494
Rehabilitación total	124.534	44.801	18.929	60.803	41.413	17.765	20.961	25.599	18.796
TOTAL DEMANDA*	366.298	142.583	54.137	169.576	132.706	52.217	59.305	70.781	51.290

* El total incluye el primer acceso en términos de viviendas.

DEMANDA POTENCIAL: GRUPO DE DEMANDA PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Cambio	8,9	4,9	11,4	6,8	8,8	5,9	4,4	6,7	13,4	10,4	8,9
Primer acceso: viviendas	4,4	3,3	5,4	2,2	3,8	3,0	4,0	5,5	8,3	4,2	4,7
Segunda residencia-inversión	0,7	0,6	1,2	2,9	0,7	1,1	0,5	0,3	0,1	0,5	0,2
Rehabilitación total	7,2	7,4	9,3	8,7	6,7	7,0	6,5	10,3	5,4	6,8	6,4

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Cambio	153.938	2.570	21.023	4.716	53.383	7.945	2.762	7.094	17.345	17.920	19.181
Primer acceso: viviendas	75.718	1.707	10.412	1.529	22.528	3.949	2.456	5.662	10.481	7.082	9.911
Segunda residencia-inversión	12.108	313	2.305	1.920	4.053	1.414	300	329	134	893	447
TOTAL ACCESO*	241.764	4.590	33.740	8.165	79.964	13.308	5.518	13.085	27.960	25.895	29.539
Rehabilitación total	124.534	3.893	17.683	5.880	40.066	9.293	4.023	11.023	7.065	11.667	13.941
TOTAL*	366.298	8.483	51.423	14.045	120.030	22.601	9.541	24.108	35.025	37.562	43.480

* El total incluye el primer acceso en términos de viviendas.

DEMANDA POTENCIAL: GRUPO DE DEMANDA PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	GRANDES MUNICIPIOS												
		Valencia	Torrent	Sagunto	Gandia	Paterna	Castellón	Torreveja	Elda	Elche	Benidorm	Alicante	Alcoy	Orihuela
Cambio	8,9	9,5	6,7	9,7	13,6	8,7	16,5	10,2	6,3	9,2	12,5	11,9	9,9	7,1
Primer acceso: viviendas	4,4	4,2	2,7	3,0	7,0	2,4	8,5	1,9	4,1	7,8	10,4	4,8	8,4	4,5
Segunda residencia- inversión	0,7	0,4	0,6	3,4	3,0	0,7	1,0	0,1	0,3	0,4	0,1	0,6	0,3	0,7
Rehabilitación total	7,2	6,7	3,8	10,9	8,7	12,9	9,3	2,6	10,9	9,6	4,5	7,4	17,8	4,5

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	GRANDES MUNICIPIOS												
		Valencia	Torrent	Sagunto	Gandia	Paterna	Castellón	Torreveja	Elda	Elche	Benidorm	Alicante	Alcoy	Orihuela
Cambio	153.938	28.531	1.637	2.201	3.616	1.651	10.146	3.918	1.180	6.593	3.205	13.918	2.180	1.887
Primer acceso: individuos	128.720	22.328	1.215	1.422	3.037	914	9.636	1.182	804	8.612	3.372	10.000	2.885	2.242
Primer acceso: viviendas	75.718	12.755	643	677	1.840	455	5.291	716	765	5.631	2.629	5.713	1.829	1.184
Segunda residencia- inversión	12.108	1.163	152	800	828	138	595	125	58	278	150	250	69	193
TOTAL ACCESO*	241.764	42.449	2.432	3.678	6.284	2.244	16.032	4.759	2.003	12.502	5.984	20.310	4.078	3.264
Rehabilitación total	124.534	20.140	961	2.514	2.340	2.495	5.723	1.034	2.054	6.886	1.168	8.663	3.988	1.211
TOTAL*	366.298	62.589	3.393	6.192	8.624	4.739	21.755	5.763	4.057	19.388	7.152	28.973	8.066	4.475

* El total incluye el primer acceso en términos de viviendas.

DEMANDA POTENCIAL: GRUPO DE DEMANDA PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	NIVEL INGRESOS (Nº de veces IPREM)					NIVEL SOCIAL				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	De 3.51 a 5.50	Más de 5.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Cambio	8,9	6,4	10,4	11,1	11,7	10,5	12,0	10,7	12,0	7,3	8,0
Primer acceso: viviendas*	4,4	-	-	-	-	-	4,1	4,8	3,5	5,4	3,7
Segunda residencia-inversión	0,7	0,1	0,5	1,1	1,5	2,9	1,6	1,2	0,8	0,5	0,4
Rehabilitación total	7,2	5,8	7,5	7,8	7,6	9,8	6,8	9,2	6,6	7,3	7,2

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	NIVEL INGRESOS (Nº de veces IPREM)					NIVEL SOCIAL				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	De 3.51 a 5.50	Más de 5.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Cambio	153.938	26.331	58.777	41.811	23.705	3.314	10.845	13.240	56.088	45.970	27.795
Primer acceso: individuos*	128.720	48.399	60.370		— 19.952 —		6.368	8.691	30.098	60.903	22.660
Primer acceso: viviendas*	75.718	28.254	36.516		— 10.948 —		3.860	6.222	16.993	35.396	13.247
Segunda residencia-inversión	12.108	439	3.019	4.427	3.246	977	1.562	1.604	4.039	3.401	1.501
TOTAL ACCESO	241.764	55.024	98.312	52.888	30.721	4.818	16.267	21.066	77.120	84.767	42.543
Rehabilitación total	124.534	26.136	46.000	32.154	16.892	3.352	6.329	11.929	32.255	47.930	26.091
TOTAL**	366.298	81.160	144.312	85.042	47.613	8.170	22.596	32.995	109.375	132.697	68.634

* En el caso de los demandantes de primer acceso, la segmentación por nivel de ingresos se refiere al individuo demandante y no a su hogar actual. El nivel social hace referencia al responsable de su hogar actual.

** El total incluye el primer acceso en términos de viviendas.

DEMANDA POTENCIAL: GRUPO DE DEMANDA PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL*			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Cambio	8,9	40,3	4,6	14,1	6,7	12,8	36,5	31,7	32,3
Primer acceso: viviendas*	4,4	2,8	4,4	3,2	4,5	1,2	1,7	2,0	2,1
Segunda residencia-inversión	0,7	0,5	0,7	0,0	0,7	1,2	0,9	0,5	0,5
Rehabilitación total	7,2	1,9	8,0	6,2	7,6	3,7	4,5	7,3	6,1

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Cambio	153.938	80.654	66.770	6.514	96.202	16.187	10.112	13.500	17.937
Primer acceso: individuos*	128.720	12.065	113.674	2.981	121.245	1.708	1.292	2.114	2.361
Primer acceso: viviendas*	75.718	6.083	68.026	1.609	71.280	1.677	528	923	1.309
Segunda residencia-inversión	12.108	1.085	11.023	0	9.888	1.493	245	209	273
TOTAL ACCESO	241.764	87.822	145.819	8.123	177.370	19.357	10.885	14.632	19.519
Rehabilitación total	124.534	4.003	117.574	2.957	111.694	4.853	1.293	3.181	3.514
TOTAL**	366.298	91.825	263.393	11.080	289.064	24.210	12.178	17.813	23.033

* En el caso de primer acceso, el régimen actual de tenencia de vivienda se refiere a la familia de origen donde reside el individuo demandante de primer acceso.

** El total incluye el primer acceso en términos de viviendas.

2.2.3. CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDA. VARIABLES DE CLASIFICACIÓN

A continuación se cuantifica la demanda efectiva que es la que previsiblemente se realizará en los próximos cuatro años, en términos de número de viviendas segmentados por las principales variables de clasificación utilizadas a lo largo del estudio.

Se establece la desagregación por las variables de clasificación de las 277.798 viviendas de las cuales 186.888 son de acceso y 90.910 de rehabilitación.

Los aspectos más destacables de la demanda efectiva respecto al comportamiento medio de esta son:

- Por provincias la mayor demanda efectiva de cambio sigue correspondiendo a la de Castellón seguida de Alicante. Valencia está por debajo de la media, dándose un comportamiento similar respecto a la demanda efectiva de primer acceso. Sin embargo en la demanda de rehabilitación Castellón y Valencia están por encima de la provincia de Alicante. Si se considera la demanda de segunda residencia-

inversión, en la provincia de Castellón es donde mayor porcentaje existe, seguida de Valencia y la de Alicante.

- Por tamaño de población o nivel de hábitat, las tres capitales y Elche así como los municipios mayores de 50.000 habitantes concentran la mayor tasa de demanda efectiva de cambio y primer acceso respecto a los hogares residentes. Las más bajas se encuentran en los municipios menores de 10.000 habitantes.
- La segmentación por áreas de estudios ofrece las tasas más altas de demanda efectiva de acceso por cambio de vivienda se dan en las AE 8 (Marina Alta y Baixa), AE 9 (Alacant y su área de influencia), AE 2 (Maestrat, Castellón y su area de influencia) y AE 4 (Valencia y su area de influencia).
- La demanda de primer acceso mayor se encuentra en AE 2 (Maestrat, Castellón y su area de influencia), seguida de AE 9 (Alacant y su área de influencia), AE 10 (Baix Vinalopó Vega Baja) y las AE 7 (Alcoi, Comtat, Alto-Medio Vinalopó).
- La demanda efectiva de rehabilitación tiene una tasa mayor respecto a los hogares en AE 3 (R.de Ademuz, Camp de Túria, los Serranos, Camp de Morvedre). AE 2 (Maestrat, Castellón y su area de influencia), AE 7 (Alcoi, Comtat, Alto-Medio Vinalopó) y AE 4 (Valencia y su area de influencia).

DEMANDA EFECTIVA: GRUPO DE DEMANDA PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Cambio	7,1	7,4	8,0	6,7	9,0	8,0	5,4	7,6	4,5
Primer acceso: viviendas	3,0	3,3	3,9	2,6	4,1	2,8	2,6	2,2	2,4
Segunda residencia-inversión	0,7	0,3	1,2	0,9	0,5	1,0	0,8	0,6	0,9
Rehabilitación total	5,3	4,3	6,7	5,6	5,7	5,8	4,7	5,5	4,4

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Cambio	122.535	47.321	16.426	58.788	49.322	17.981	16.397	24.977	13.857
Primer acceso: individuos	88.817	35.428	15.004	38.385	39.324	10.268	13.316	13.528	12.381
Primer acceso: viviendas	52.245	21.171	8.137	22.937	22.894	6.469	7.986	7.240	7.656
Segunda residencia-inversión	12.108	1.892	2.405	7.811	2.714	2.239	2.424	1.961	2.771
TOTAL ACCESO	186.888	70.384	26.968	89.536	74.930	26.689	26.807	34.178	24.284
Rehabilitación total	90.910	27.597	13.694	49.619	31.233	13.076	14.505	18.279	13.817
TOTAL DEMANDA*	277.798	97.981	40.662	139.155	106.163	39.765	41.312	52.457	38.101

* El total incluye el primer acceso en términos de viviendas.

DEMANDA EFECTIVA: GRUPO DE VIVIENDA PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Cambio	7,1	3,7	8,5	6,6	7,3	5,3	4,1	4,0	9,1	8,9	7,1
Primer acceso: viviendas	3,0	2,4	3,9	1,5	2,9	1,8	2,7	3,3	2,9	3,5	3,5
Segunda residencia-inversión	0,7	0,6	1,2	2,9	0,7	1,1	0,5	0,3	0,1	0,5	0,2
Rehabilitación total	5,3	3,9	6,8	7,2	5,6	5,2	4,8	6,6	3,6	4,4	3,9

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Cambio	122.535	1.941	15.805	4.523	43.832	7.100	2.564	4.302	11.774	15.420	15.274
Primer acceso: individuos	88.817	2.194	14.302	1.925	29.114	4.301	2.177	5.497	5.154	11.402	12.752
Primer acceso: viviendas	52.245	1.291	7.724	1.018	17.340	2.377	1.692	3.469	3.786	5.939	7.609
Segunda residencia-inversión	12.108	316	2.304	1.920	4.053	1.414	299	355	0	965	482
TOTAL ACCESO	186.888	3.548	25.833	7.462	65.225	10.890	4.555	8.126	15.560	22.324	23.365
Rehabilitación total	90.910	2.077	13.030	4.939	33.858	6.975	3.024	6.880	4.558	7.338	8.232
TOTAL*	277.798	5.624	38.863	12.400	99.083	17.865	7.579	15.007	20.118	29.662	31.597

* El total incluye el primer acceso en términos de viviendas.

DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDAS: GRUPO DE DEMANDA PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	NIVEL INGRESOS (Nº de veces IPREM)					NIVEL SOCIAL				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	De 3.51 a 5.50	Más de 5.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Cambio	7,1	4,5	8,6	8,8	9,3	8,7	10,6	8,9	10,0	5,6	6,0
Primer acceso: viviendas	3,0	-	-	-	-	-	2,9	4,2	2,3	3,6	2,4
Segunda residencia-inversión	0,7	0,1	0,5	1,1	1,5	2,9	1,6	1,2	0,8	0,5	0,4
Rehabilitación total	5,3	3,1	5,7	6,1	6,6	6,2	5,6	7,7	5,3	5,3	4,1

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	NIVEL INGRESOS (Nº de veces IPREM)					NIVEL SOCIAL				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	De 3.51 a 5.50	Más de 5.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Cambio	122.535	18.714	48.911	33.240	18.916	2.755	9.490	10.956	46.577	34.750	20.762
Primer acceso: individuos*	88.817	30.246	43.605		—14.966—		4.602	7.604	20.341	41.160	15.111
Primer acceso: viviendas	52.245	17.657	26.376		—8.212—		2.777	5.421	11.434	23.818	8.796
Segunda residencia-inversión	12.108	439	3.019	4.427	3.246	977	1.562	1.604	4.039	3.401	1.501
TOTAL ACCESO	186.888	36.810	78.306	42.638	24.991	4.144	13.829	17.981	62.050	61.969	31.059
Rehabilitación total	90.910	13.923	35.052	25.210	14.598	2.128	5.237	9.942	25.766	35.022	14.943
TOTAL**	277.798	50.733	113.358	67.848	39.589	6.272	19.066	27.923	87.816	96.991	46.002

* El nivel social, en el caso de la demanda de primer acceso, hace referencia al de su núcleo familiar actual (del que ellos no son el cabeza de familia).

** El total incluye el primer acceso en términos de viviendas.

DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDAS: GRUPO DE DEMANDA PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL*			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Cambio	7,1	31,6	3,7	12,8	5,3	11,4	27,9	27,2	23,7
Primer acceso: viviendas	3,0	2,2	3,0	2,3	3,1	1,2	1,0	1,5	1,7
Segunda residencia-inversión	0,7	0,5	0,7	0,0	0,7	1,2	0,9	0,5	0,5
Rehabilitación total	5,3	1,1	5,9	4,0	5,4	3,7	4,5	6,9	4,4

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL*			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Cambio	122.535	63.317	53.284	5.934	75.723	14.406	7.716	11.557	13.133
Primer acceso: individuos	88.817	9.170	77.524	2.123	82.849	1.696	723	1.630	1.918
Primer acceso: viviendas	52.245	4.632	46.465	1.148	48.523	1.659	295	709	1.060
Segunda residencia-inversión	12.108	1.085	11.023	0	9.888	1.493	245	209	273
TOTAL ACCESO	186.888	69.034	110.772	7.082	134.134	17.558	8.256	12.475	14.466
Rehabilitación total	90.910	2.305	86.704	1.901	79.264	4.830	1.287	3.005	2.525
TOTAL**	277.798	71.339	197.476	8.983	213.398	22.388	9.543	15.480	16.991

* El régimen de tenencia de la vivienda actual, en el caso de la demanda de primer acceso, hace referencia a la vivienda del hogar familiar donde residen actualmente.

** El total incluye el primer acceso en términos de viviendas.

2.2.4. DEMANDA NO EFECTIVA DE VIVIENDA. VARIABLES DE CLASIFICACIÓN

La demanda no efectiva se identifica como aquella que manifiesta necesidad-intención de acceder a una vivienda pero no tiene previsto llevarlo a cabo en los próximos 4 años bien por motivos económicos u otros.

A continuación se presentan los datos de demanda-necesidad de vivienda no efectiva de cambio, de primer acceso y de rehabilitación.

Las consideraciones con relación a la demanda no efectiva (de primer acceso, cambio y rehabilitación), en tanto que una parte importante lo es por motivos económicos, permiten con los datos disponibles efectuar un análisis respecto a su toma en consideración de las políticas públicas de vivienda.

Esta información se presenta segmentada por las principales variables de clasificación utilizadas a lo largo del informe.

Se establece la desagregación por las variables de clasificación de las 88.499 viviendas, de las cuáles 54.785 son de acceso y 33.624 de rehabilitación.

Los aspectos más destacables de la demanda no efectiva respecto al comportamiento medio de ésta son:

- Por provincias la mayor demanda no efectiva de cambio se da en Castellón y Alicante. Valencia está por debajo de la media. Con respecto a la demanda no efectiva de primer acceso es mayor en Alicante y similar a la media en Castellón. Sin embargo en la demanda no efectiva de rehabilitación Alicante y Castellón están por encima de la media y Valencia sensiblemente por debajo.
- Por tamaño de población o nivel de hábitat, las tres capitales y Elche así como los municipios mayores de 50.000 habitantes tienen menor tasa de demanda no efectiva de cambio que el resto; y en las ciudades mayores de 50.000 habitantes, y en los municipios menores de 10.000 habitantes, destaca una significativa y sensiblemente mayor tasa de demanda no efectiva de primer acceso.
- La segmentación por áreas de estudios presentan las tasas más altas de demanda no efectiva de acceso por cambio de vivienda en las AE 8 (Marina Alta y Baixa), AE 2 (Maestrat, Castellón y su área de influencia) y AE 7 (Alcoi, Comtat, Alto-Medio Vinalopó).
- La demanda no efectiva de primer acceso es significativamente mayor en AE 8 (Marina Alta y Baixa), luego en AE 7 (Alcoi, Comtat, Alto-Medio Vinalopó) y en AE 2 (Maestrat, Castellón y su área de influencia).
- La demanda no efectiva de rehabilitación tiene una tasa mayor respecto a los hogares en AE 7 (Alcoi, Comtat, Alto-Medio Vinalopó) y AE 1 (Interior de Castellón, Valencia y Alicante), seguida de AE 2 (Maestrat, Castellón y su área de influencia) y AE9 (Alacant y su área de influencia).

DEMANDA NO EFECTIVA: GRUPO DE DEMANDA PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Cambio	1,8	2,3	2,7	1,2	1,8	1,5	2,5	2,1	1,0
Primer acceso: viviendas	1,4	1,9	1,4	0,9	1,2	1,9	1,2	1,2	1,6
Rehabilitación total	1,9	2,7	2,6	1,3	1,8	2,1	2,1	2,2	1,6

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Cambio	31.403	14.949	5.419	11.035	9.856	3.490	7.783	7.032	3.242
Primer acceso: individuos	39.903	20.916	5.218	13.769	11.262	6.802	6.311	7.463	8.066
Primer acceso: viviendas	23.472	12.453	2.820	8.199	6.518	4.260	3.763	3.971	4.959
TOTAL ACCESO	54.875	27.402	8.239	19.234	16.374	7.750	11.546	11.003	8.201
Rehabilitación total	33.624	17.204	5.235	11.184	10.180	4.689	6.456	7.320	4.979
TOTAL DEMANDA*	88.499	44.606	13.474	30.418	26.554	12.439	18.002	18.323	13.180

* El total incluye el primer acceso en términos de viviendas.

DEMANDA NO EFECTIVA: GRUPO DE DEMANDA PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Cambio	1,8	1,2	2,9	0,2	1,5	0,6	0,3	2,7	4,3	1,5	1,8
Primer acceso: viviendas	1,4	0,9	1,5	0,7	0,9	1,2	1,3	2,2	5,4	0,7	1,2
Rehabilitación total	1,9	3,5	2,5	1,5	1,1	1,8	1,7	3,7	1,8	2,4	2,5

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Cambio	31.403	629	5.218	171	9.598	829	188	2.773	5.547	2.530	3.920
Primer acceso: individuos	39.903	784	4.967	964	8.673	2.840	981	3.831	9.791	2.637	4.434
Primer acceso: viviendas	23.472	433	2.681	512	5.178	1.573	764	2.187	6.507	1.242	2.394
TOTAL ACCESO	54.875	1.062	7.899	683	14.776	2.402	952	4.960	12.054	3.772	6.314
Rehabilitación total	33.624	1.838	4.647	946	6.261	2.270	979	4.137	2.489	4.317	5.739
TOTAL*	88.499	2.900	12.546	1.629	21.037	4.672	1.931	9.097	14.543	8.089	12.053

* El total incluye el primer acceso en términos de viviendas.

DEMANDA NO EFECTIVA: GRUPO DE DEMANDA PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	NIVEL INGRESOS (N° de veces IPREM)					NIVEL SOCIAL				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	De 3.51 a 5.50	Más de 5.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Cambio	1,8	1,9	1,8	2,3	2,4	1,8	1,4	1,8	2,0	1,7	2,0
Primer acceso: viviendas	1,4	-	-	-	-	-	1,2	0,6	1,2	1,8	1,3
Rehabilitación total	1,9	2,7	1,8	1,7	1,0	3,6	1,2	1,5	1,3	2,0	3,1

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	NIVEL INGRESOS (N° de veces IPREM)					NIVEL SOCIAL				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	De 3.51 a 5.50	Más de 5.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Cambio	31.403	7.577	9.905	8.570	4.789	562	1.325	2.271	9.446	11.282	7.078
Primer acceso: individuos*	39.903	18.220	16.723		—4.960—		1.764	1.063	9.763	19.757	7.557
Primer acceso: viviendas	23.472	10.636	10.115		—2.721—		1.080	768	5.567	11.596	4.462
TOTAL ACCESO	54.875	18.213	20.020	10.245	5.725	672	2.405	3.039	15.013	22.878	11.540
Rehabilitación total	33.624	12.213	10.948	6.944	2.294	1.224	1.092	1.987	6.489	12.908	11.148
TOTAL**	88.499	30.426	30.968	17.189	8.019	1.896	3.497	5.026	21.502	35.786	22.688

* El régimen de tenencia de la vivienda actual, en el caso de la demanda de primer acceso, hace referencia a la vivienda del hogar familiar donde residen actualmente.

** El total incluye el primer acceso en términos de viviendas

2.2.5. DEMANDA SATISFECHA Y DEMANDA EFECTIVA EN 2003 Y EN 2007.

La demanda satisfecha o realizada, es la demanda realizada en los últimos cuatro años. El estudio ha recogido la información de la demanda satisfecha en el corto plazo en términos del número de hogares que han realizado sus necesidades con respecto a la vivienda, ascendiendo a 336.426 viviendas.

Atendiendo a los grupos de demanda identificados en el estudio, los resultados obtenidos de la demanda realizada en los últimos cuatro años dan los siguientes resultados:

DEMANDA SATISFECHA PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES / NÚMERO DE VIVIENDAS

	DEMANDA-NECESIDAD SATISFECHA	
	%	Viviendas
Cambio	10,3	178.816
Primer acceso	3,0	52.713
Rehabilitación Total	4,4	76.488
Segunda residencia	1,6	28.409
TOTAL		336.426

Demanda satisfecha y la demanda efectiva de 2003.

La comparación de los datos obtenidos respecto a la demanda satisfecha recientemente y las perspectivas que se apuntaban respecto a la demanda efectiva en el estudio de 2003, permiten analizar y realizar algunas observaciones.

	Demanda satisfecha		Demanda efectiva 2003	
	%	viviendas	%	vivienda
Cambio	10,3	178.816	6,8	95.321
1er acceso	3	52.713	4,2	60.009
2ª residencia	1,6	28.409	0,5	7.540
Total acceso	14,9	259.938	11,5	162.870
Rehabilitación	4,4	76.488	5,8	86.257
TOTAL	19,3	336.426	17,3	249.127

La demanda de cambio ha sido bastante más activa que la prevista en 2003. Si se preveían 95.000 viviendas, el resultado es que se han absorbido casi 180.000 como demanda de cambio. Las condiciones financieras y el elevado número de transacciones registrado en el último cuatrienio pueden haber contribuido a este hecho.

La demanda de primer acceso, por el contrario, se ha retraído, o al menos no ha seguido el ritmo de la de cambio. No se ha llegado a la cifra identificada como demanda efectiva, lo que se traduce como un creciente núcleo de demandantes de primer acceso que no llegan a efectuarlo por las propias condiciones del mercado y la ausencia de una capitalización previa, como lo es disponer de una vivienda, en el caso de la demanda de cambio.

La estela de crecimiento apuntada en la demanda de cambio, se incrementa notablemente en la segunda residencia, se cuadruplican quienes pensaban comprarse una y finalmente la adquirieron. A ello sin duda, ha contribuido las condiciones financieras y las expectativas de revalorización e inversión del último periodo.

Con respecto a la rehabilitación realizada respecto a la demanda efectiva en 2003, puede concluirse que se ha mantenido equilibrada a la baja.

La demanda satisfecha y las expectativas de la demanda efectiva de 2007.

Los datos entre la demanda satisfecha en estos últimos cuatro años con relación a las expectativas de demanda efectiva en este estudio indican una tendencia, según el tipo de demanda.

	Demanda satisfecha		Demanda efectiva 2007	
	%	viviendas	%	vivienda
Cambio	10,3	178.816	7,1	122.535
1er acceso	3	52.713	3	52.245
2ª residencia	1,6	28.409	0,7	12.108
Total acceso	14,9	259.938	10,8	186.888
Rehabilitacion	4,4	76.488	5,3	90.910
TOTAL	19,3	336.426	16,1	277.798

En términos generales, se produce una contracción de la demanda para los próximos años, respecto al comportamiento registrado en el último cuatrienio.

En la demanda de cambio, se constata una menor expectativa con respecto a la demanda satisfecha en torno a unas 50.000 viviendas menos en los próximos cuatro años..

En la demanda de primer acceso, se mantiene el comportamiento reciente de la demanda satisfecha en relación con las expectativas de demanda efectiva de primer acceso, tendencia que ha incrementado la demanda no efectiva, es decir el crecimiento del grupo de primer acceso que no ve factible acceder en el corto plazo, a pesar de su necesidad.

Las expectativas respecto a la demanda de segunda residencia se moderan claramente.

En el caso de la rehabilitación, las expectativas expresadas como demanda efectiva superan a la demanda realizada, es decir, sigue habiendo demanda de rehabilitación.

2.3.

DEMANDA DE CAMBIO

2.3.1. DATOS GENERALES:

Como ya se ha apuntado, el 8,9% de los hogares de la Comunitat Valenciana se encuentra en situación de demanda potencial de cambio de vivienda, lo cual se traduce en 153.938 hogares.

La demanda efectiva de cambio representa el 7,1% de los hogares que suponen 122.535 viviendas en términos absolutos, que son quienes prevén realizar el cambio de vivienda durante los próximos cuatro años.

Complementariamente, la demanda de cambio no efectiva constituye el 1,8% de los hogares y que supone 31.403 viviendas.

Por otra parte, la demanda satisfecha de cambio está constituida por el 10,3% de los hogares de la Comunitat, y han supuesto 178.816 viviendas, es decir, las que han realizado el cambio de vivienda en los últimos cuatro años.

En el Estudio de Necesidades y Demanda de Vivienda en la Comunitat Valenciana realizado en el año 2003, se reflejó un 7,5% de demanda potencial de cambio de vivienda, y la demanda efectiva de cambio suponía el 6,8% con 95.321 viviendas estimadas.

De ello se deduce que el ritmo de realización de la demanda de cambio se ha incrementado en este último periodo de forma notable, que las expectativas actuales son de reducirse sensiblemente, pero en cualquier caso mantenerse por encima de las registradas en el estudio de 2003.

Con los datos que se aportan, se comprueban que las expectativas de demanda potencial se sitúan ligeramente por debajo de la demanda satisfecha en estos últimos cuatro años.

Por provincias, tan sólo Castellón experimenta un repunte de las expectativas de demanda efectiva de cambio respecto a la demanda satisfecha, al igual que en las áreas de estudio AE2 (Maestrat y Castellón y área de influencia) y AE8 (Las Marinas). Con relación a los municipios de más de 50.000 habitantes, son Paterna, Benidorm y Alcoi donde se aprecia repunte de demanda de cambio respecto a la demanda satisfecha.

No obstante, en ningún ámbito territorial la demanda efectiva de cambio supera a la demanda satisfecha de cambio.

Este hecho vendría a señalar cierta ralentización de la demanda de cambio futura respecto al comportamiento registrado en el último periodo cuatrienal, donde la actividad registrada en el mercado inmobiliario constataría un elevado índice de cambio de vivienda, apoyada, entre otras, por las favorables condiciones financieras registradas en el periodo anterior.

2.3.2. CARACTERIZACION DE LA DEMANDA DE CAMBIO DE VIVIENDA.

Analizando la información disponible, en la demanda de cambio destaca:

Por provincias, Castellón destaca como la provincia con mayor tasa de demanda de cambio de vivienda.

Por áreas de estudio, la zona o Área AE8 (Marina Alta y Baixa) es la que más destaca por la mayor demanda de cambio respecto al promedio, mientras que las Áreas AE1 (Interior de Castellón, Interior de Valencia y Montaña de Alicante) y AE6 (La Costera y la Vall d'Albaida) son las que menor dinamismo presentan, la mitad que la media.

Entre las capitales destaca la demanda de cambio de Castellón bastante por encima de la media, seguida de Alicante y Valencia.

Entre las grandes ciudades, destacan Gandía y Benidorm, que reúnen también una demanda de cambio de vivienda superior a la media. Por contrapartida, las ciudades de Torrent y Elda y los municipios con menos de 10.000 habitantes muestran tasas de demanda de cambio de vivienda significativamente inferior es al promedio de la Comunitat.

Atendiendo a criterios de estratificación socio-económica, el nivel de ingresos más bajo, inferiores a 1,5 IPREM, así como el nivel social medio-bajo, destacan por presentar menores índices de demanda de cambio. Por contra, los niveles de ingresos entre 1,5 y hasta 5,5 IPREM, así como los estratos sociales medio-alto y alto, reúnen una mayor tasa de demanda de cambio que la media.

Según el régimen de tenencia actual, los hogares que residen en una vivienda en alquiler presentan una demanda de cambio significativamente mayor al promedio, disminuyendo notablemente en quienes actualmente residen en propiedad.

Los ciudadanos residentes con nacionalidad UE-27, sudamericana o del “resto del mundo” presentan tasas de demanda de cambio de vivienda superiores a la media.

HOGARES CON DEMANDA DE CAMBIO: SEGMENTACIÓN

	Destaca por encima del valor autonómico	Destaca por debajo del valor autonómico
Provincia	Castellón	
Zonas	A8 (Marina Alta y Baixa)	A1 (Interior de Castellón + Interior de Valencia + Montaña de Alicante) A6 (La Costera + La Vall d'Albaida)
Nivel de hábitat	Capitales	< 10.000 hab.
Ciudades	Gandía, Castellón, Benidorm	Torrent, Elda
Nivel de Ingresos (escala creciente 1-5)	Nivel 3 y 4	Nivel 1
Nivel social	Alto, Medio-Alto	Medio-Bajo
Régimen de tenencia	Alquiler	Propiedad
Nacionalidad	UE27, Sudamérica, Resto del mundo	-

2.3.3. CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA DE CAMBIO SATISFECHA.

Al contrario que ocurría en las expectativas de demanda de cambio, Castellón destaca por ser la provincia con menor tasa de demanda de cambio satisfecha, mientras que Alicante muestra una tasa superior al promedio de la Comunitat.

Las Áreas AE8 (Marina Alta y Baixa) y AE10 (Baix Vinalopó y Vega Baja) presentan tasas superiores al promedio, mientras que en el Área I (Interior de Castellón, Interior de Valencia y Montaña de Alicante) es más baja respecto a la demanda realizada o satisfecha.

Los municipios con más de 50.000 habitantes reúnen una mayor demanda de cambio satisfecha, mientras que los más pequeños (menos de 10.000 habitantes) presentan tasas significativamente inferiores.

El nivel I de ingresos, hasta 1,5 veces el IPREM, presenta la menor tasa de hogares con demanda de cambio satisfecha. Lo mismo ocurre con el estrato social medio-bajo.

Por contrapartida, el nivel de renta 4, de 3,51 a 5,5 veces el IPREM, y los estratos sociales medio-medio y medio-alto muestran un mayor porcentaje de hogares que han cambiado de vivienda en los últimos cuatro años, respecto al promedio de la Comunitat.

La tasa de hogares con demanda de cambio satisfecha es significativamente superior al promedio entre quienes residen en régimen de alquiler.

Las familias con nacionalidad extranjera reúnen tasas significativamente más altas de hogares con demanda de cambio satisfecha que el promedio de la Comunitat Valenciana.

PERFIL SOCIO-DEMOGRÁFICO DE LOS HOGARES CON DEMANDA DE PRIMER ACCESO SATISFECHA

	Destaca por encima del valor autonómico	Destaca por debajo del valor autonómico.
Provincia	Alicante	Castellón
Zonas	A8 (Marina Alta y Baixa) A10 (Baix Vinalopó + Vega Baja)	A1 (Interior de Castellón + Interior de Valencia + Montaña de Alicante)
Nivel de hábitat	> 50.000 hab.	< 10.000 hab.
Ciudades	Sagunto, Gandía, Torrevieja, Alicante, Orihuela	Paterna, Elda, Benidorm, Alcoy
Nivel de Ingresos (escala creciente 1-5)	Nivel 4	Nivel I
Nivel social	Medio-Medio, Medio-Alto	Medio-Bajo
Régimen de tenencia	Alquiler	-
Nacionalidad	UE15, UE27, Sudamérica, Resto del mundo	-

2.3.4. ANEXO. DEMANDA DE CAMBIO POTENCIAL —EFECTIVA Y NO EFECTIVA— Y SATISFECHA.

Se adjuntan las tablas de demanda de cambio y las diferentes variables de segmentación que permiten su comparación.

DEMANDA DE CAMBIO PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Hogares con demanda potencial de cambio	8,9	9,7	10,7	7,9	10,8	9,5	7,9	9,7	5,5
Demanda Efectiva	7,1	7,4	8,0	6,7	9,0	8,0	5,4	7,6	4,5
Demanda No Efectiva	1,8	2,3	2,7	1,2	1,8	1,5	2,5	2,1	1,0
Demanda satisfecha	10,3	12,1	8,7	9,4	12,3	14,1	8,7	9,9	6,4

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Hogares con demanda potencial de cambio	153.938	62.269	21.845	69.824	59.188	21.475	24.169	32.005	17.100
Demanda Efectiva	122.535	47.321	16.426	58.788	49.322	17.981	16.397	24.977	13.857
Demanda No Efectiva	31.403	14.949	5.419	11.035	9.856	3.490	7.783	7.032	3.242
Demanda satisfecha	178.816	77.662	17.862	83.292	67.593	31.968	26.604	32.722	19.928

DEMANDA DE CAMBIO PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Hogares con demanda potencial de cambio	8,9	4,9	11,4	6,8	8,8	5,9	4,4	6,7	13,4	10,4	8,9
Demanda Efectiva	7,1	3,7	8,5	6,6	7,3	5,3	4,1	4,0	9,1	8,9	7,1
Demanda No Efectiva	1,8	1,2	2,9	0,2	1,5	0,6	0,3	2,7	4,3	1,5	1,8
Demanda satisfecha	10,3	4,7	8,6	8,7	10,3	8,1	7,2	6,9	12,9	11,3	15,7

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Hogares con demanda potencial de cambio	153.938	2.570	21.023	4.716	53.383	7.945	2.762	7.094	17.345	17.920	19.181
Demanda Efectiva	122.535	1.941	15.805	4.523	43.832	7.100	2.564	4.302	11.774	15.420	15.274
Demanda No Efectiva	31.403	629	5.218	193	9.551	845	198	2.792	5.571	2.500	3.907
Demanda satisfecha	178.816	2.475	17.070	5.930	61.310	10.657	4.416	7.288	16.657	19.429	33.586

DEMANDA DE CAMBIO PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	GRANDES MUNICIPIOS												
		Valencia	Torrent	Sagunto	Gandia	Paterna	Castellón	Torreveija	Elda	Elche	Benidorm	Alicante	Alcoy	Orihuela
Hogares con demanda potencial de cambio	8,9	9,5	6,7	9,7	13,6	8,7	16,5	10,2	6,3	9,2	12,5	11,9	9,9	7,1
Demanda Efectiva	7,1	8,4	6,7	9,0	12,6	8,0	11,2	9,5	5,5	7,6	9,0	10,0	2,5	6,7
Demanda No Efectiva	1,8	1,1	0,3	0,7	1,0	0,7	5,3	0,7	0,8	1,6	3,5	1,9	7,4	0,4
Demanda satisfecha	10,3	11,4	10,5	15,7	23,7	6,1	11,4	22,4	6,0	13,4	5,8	14,4	8,0	19,9

NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	GRANDES MUNICIPIOS												
		Valencia	Torrent	Sagunto	Gandia	Paterna	Castellón	Torreveija	Elda	Elche	Benidorm	Alicante	Alcoy	Orihuela
Hogares con demanda potencial de cambio	153.938	28.531	1.637	2.201	3.616	1.651	10.146	3.918	1.180	6.593	3.205	13.918	2.180	1.887
Demanda Efectiva	122.535	25.343	1.637	2.052	3.375	1.534	6.863	3.665	1.040	5.435	2.319	11.681	548	1.799
Demanda No Efectiva	31.403	3.177	73	157	255	123	3.287	269	143	1.158	869	2.234	1.578	96
Demanda satisfecha	178.816	34.106	2.571	3.571	6.334	1.154	7.022	8.627	1.129	9.572	1.500	16.893	1.773	5.309

DEMANDA DE CAMBIO PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	NIVEL DE INGRESOS (Nº de veces IPREM)					NIVEL SOCIAL				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	De 3.51 a 5.50	Más de 5.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Hogares con demanda potencial de cambio	8,9	6,4	10,4	11,1	11,7	10,5	12,0	10,7	12,0	7,3	8,0
Demanda Efectiva	7,1	4,5	8,6	8,8	9,3	8,7	10,6	8,9	10,0	5,6	6,0
Demanda No Efectiva	1,8	1,9	1,8	2,3	2,4	1,8	1,4	1,8	2,0	1,7	2,0
Demanda satisfecha	10,3	6,4	10,3	12,4	16,4	10,6	10,7	15,1	14,7	6,9	10,2

NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	NIVEL DE INGRESOS (Nº de veces IPREM)					NIVEL SOCIAL				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	De 3.51 a 5.50	Más de 5.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Hogares con demanda potencial de cambio	153.938	26.331	58.777	41.811	23.705	3.314	10.845	13.240	56.088	45.970	27.795
Demanda Efectiva	122.535	18.714	48.911	33.240	18.916	2.755	9.490	10.956	46.577	34.750	20.762
Demanda No Efectiva	31.403	7.577	9.905	8.570	4.789	562	1.325	2.271	9.446	11.282	7.078
Demanda satisfecha	178.816	28.081	61.982	49.918	35.277	3.558	9.835	18.996	69.625	44.258	36.102

DEMANDA DE CAMBIO PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Hogares con demanda potencial de cambio	8,9	40,3	4,6	14,1	6,7	12,8	36,5	31,7	32,3
Demanda Efectiva	7,1	31,6	3,7	12,8	5,3	11,4	27,9	27,2	23,7
Demanda No Efectiva	1,8	8,7	0,9	1,3	1,4	1,4	8,6	4,5	8,6
Demanda satisfecha	10,3	25,4	8,2	13,5	7,5	18,1	39,7	40,4	30,9

NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Hogares con demanda potencial de cambio	153.938	80.654	66.770	6.514	96.202	16.187	10.112	13.500	17.937
Demanda Efectiva	122.535	63.317	53.284	5.934	75.723	14.406	7.716	11.557	13.133
Demanda No Efectiva	31.403	17.338	13.485	580	20.484	1.772	2.397	1.939	4.810
Demanda satisfecha	178.816	51.680	120.789	6.347	109.638	23.177	11.154	17.450	17.397

2.4.1. DATOS GENERALES:

El acceso a la vivienda cobra especial relevancia para la población joven en la medida en que se trata del colectivo más numeroso que intenta acudir al mercado de la vivienda en busca de una primera vivienda, como parte esencial del proceso de emancipación.

La emancipación residencial de la población joven, entendida como residir permanentemente en una vivienda diferente a la del hogar de origen, sigue un ritmo estancado de crecimiento, si bien en la Comunitat Valenciana, la media de población joven emancipada, es del 51,9%, ligeramente superior al 44,8% de la media española.

Con datos del segundo semestre de 2007 del Observatorio Joven de Vivienda, los mayores avances en la emancipación residencial de los y las jóvenes se siguen focalizando en los tramos de edad más jóvenes.

En la Comunitat Valenciana poco más de la mitad —el 56,2%— de las personas entre 25 y 29 años a diferencia de la media española que es inferior —el 45,7%—, están ya emancipadas. Entre los 18 y 24 años, la tasa de emancipación se ha situado en el 18,2%, en España el 13,3%. Como dato igualmente relevante conviene subrayar que en el otro grupo de edad joven, entre los 30 y los 34 años, está emancipado en el 79,3% en la Comunitat Valenciana, en tanto que la media en España es del 73,7%.

En el presente estudio, se han tratado de identificar las situaciones de jóvenes no emancipados, y que constituyen el principal componente de la demanda de primer acceso, con el objetivo de ofrecer su caracterización y cuantificación.

Así en un 6,1% de los hogares de la Comunitat Valenciana, alguno de sus miembros mayores de 18 años es demandante de primer acceso a la vivienda, lo que se traduce en 105.508 familias con algún individuo en situación de demanda de primer acceso.

Dado que, por término medio, en cada uno de estos hogares hay 1,2 demandantes de primer acceso, se deduce que hay 128.720 individuos mayores de 18 años que forman parte de este colectivo de demanda. Este colectivo de demandantes representa el 21,9% de individuos mayores de 18 años que no han realizado un primer acceso, es decir sobre un total de 588.078 individuos, cifra que viene a coincidir sensiblemente con la de OBJOVI (608.258 jóvenes no emancipados)

La demanda efectiva, dentro de la demanda potencial de primer acceso, supone el 15,1% de los individuos mayores de 18 años que aún no han satisfecho un primer acceso a la vivienda. De este modo, 88.817 individuos prevén efectuar su primer acceso a la vivienda en los próximos cuatro años.

Puesto que el tamaño medio del hogar de estos demandantes es de 1,7 individuos, explicitado en la encuesta (que preguntaba cuántas personas tienen previsto vivir en la futura vivienda: formación de hogar), la demanda efectiva para el próximo cuatrienio es de 52.245 viviendas.

DEMANDA DE PRIMER ACCESO DIAGRAMA RESUMEN

HOGARES EN LOS QUE EXISTE ALGÚN DEMANDANTE DE PRIMER ACCESO (1)	→ 105.508 hogares	6,1% (% sobre total hogares)
Nº medio de demandantes por hogar (2)	→ 1,2	
Nº TOTAL DE INDIVIDUOS DEMANDANTES DE PRIMER ACCESO (3)=(1)*(2)	→ 128.720 individuos	21,9% (% sobre total individuos potenciales demandantes (1))
Nº de individuos por vivienda (4)	→ 1,7	
DEMANDA POTENCIAL DE PRIMER ACCESO (5)=(3)/(4)	→ 75.718 viviendas	4,0% (% sobre total hogares)
DEMANDA EFECTIVA DE PRIMER ACCESO	→ 52.245 viviendas	3,0% (% sobre total hogares)

(1) Los individuos potenciales demandantes de primer acceso, son aquellos mayores de 18 años que residen en el hogar familiar y que no han accedido a una primera residencia todavía.

La demanda efectiva de primer acceso equivale al 3% de los hogares actuales y suponen las 52.245 viviendas en términos absolutos.

Por otra parte, complementariamente, la demanda de primer acceso no efectiva equivale al 1,4% de los hogares y supone 23.472 viviendas.

En cuanto a la demanda realizada o satisfecha, un 3% de los hogares con algún individuo en situación de demanda de primer acceso en la Comunitat Valenciana ha satisfecho su demanda de primer acceso en los últimos cuatro años, y ha supuesto 52.713 viviendas.

En el Estudio de Necesidades y Demanda de Vivienda en la Comunitat Valenciana realizado en el año 2003, se reflejó un 4,7% de demanda potencial de primer acceso, y la demanda efectiva de cambio suponía el 4,2%.

De ello se deduce que el ritmo de realización de la demanda de primer acceso se ha ralentizado ligeramente con respecto a las expectativas que se daban y especialmente en relación con el ritmo de realización de la demanda de cambio. Es decir la demanda de cambio realizada se ha satisfecho ampliamente, en tanto que la de primer acceso se ha retenido en parte.

Con los datos que se aportan, se comprueban que las expectativas de demanda potencial de primer acceso se sitúan por encima de la demanda satisfecha en estos últimos cuatro años, lo que viene a confirmar cierta tendencia a un apalancamiento de la demanda de primer acceso no efectiva tal y como se confirma con las 23.471 viviendas de demanda no efectiva que resultan del presente estudio, y que más que duplican las 10.637 del estudio de 2003, extremo este que requerirá de la atención adecuada.

Por provincias, tan sólo Castellón confirma y experimenta un repunte de las expectativas de demanda efectiva respecto a la demanda satisfecha, al igual que en las áreas de estudio AE2 (Maestrat y Castellón y área de influencia) y AE8 (Las Marinas).

Con relación a los municipios de más de 50.000 habitantes, son en orden decreciente, de forma destacada Elche y Castellón capital, siguiendo Benidorm, Alcoi, Orihuela, Valencia capital y Paterna donde se aprecia repunte de demanda de primer acceso respecto a la demanda satisfecha. Son mayoritarias, al contrario que en la demanda de cambio, las capitales donde la demanda efectiva de primer acceso supera a la demanda satisfecha de primer acceso.

En general, se puede apuntar que la demanda de primer acceso se incrementa suavemente respecto de la registrada en 2003, pero lo hace a costa de que crezca la demanda no efectiva, la que mayormente presenta dificultades económicas para acceder a la vivienda.

2.4.2. CARACTERIZACION DE LA DEMANDA DE PRIMER ACCESO DE VIVIENDA.

La provincia de Castellón destaca por presentar una tasa de demandantes de primer acceso significativamente superior al promedio de la Comunitat Valenciana, justo lo contrario que la provincia de Valencia.

Las zonas con mayor tasa de demandantes de primer acceso son las Áreas 2 (El Maestrat y Castellón y su área de influencia), 7 (Alcoi Comtat + Alto y Medio Vinalopó), 9 (Alicante y área de influencia), 8 (Marina Alta y Baixa) y 10 (Baix Vinalopó y Vega Baja)

Las zonas que presentan menores tasas son las Áreas 3 (Camp del Túria, los Serranos, Racó d'Ademuz y Camp de Morvedre), 5 (las Riberas y la Safor) y 6 (la Costera y la Vall d'Albaida).

Las capitales y los municipios de Castellón, Elche, Gandia, Alicante, Alcoy y Benidorm también presentan tasas de demandantes de primer acceso significativamente mayores al promedio de la Comunitat. Por contrapartida, los municipios con menos de 10.000 habitantes y las ciudades de Torrent, Paterna, Sagunto, Elda y Torrevieja muestran tasas inferiores.

El nivel de ingresos más bajo —nivel 1, hasta 1,5 veces el IPREM— presenta un menor porcentaje de individuos demandantes de primer acceso, mientras que el nivel más alto, el 5, es el que presenta mayores tasas de demandantes de primer acceso. Asimismo, los estratos sociales medio-medio y bajo destacan por presentar la menor tasa de demanda efectiva de primer acceso.

Los individuos con nacionalidad extranjera (UE-15, UE-27, Sudamérica y Resto del mundo) presentan tasas de demanda de primer acceso efectiva inferiores al promedio de la Comunitat.

INDIVIDUOS DEMANDANTES DE PRIMER ACCESO: SEGMENTACION

	Destaca por encima del valor autonómico	Destaca por debajo del valor autonómico
Provincia	Castellón	Valencia
Zonas	A2 (El Maestrat + Castellón y Área de influencia) A7 (Alcoi Comtat + Alto Medio Vinalopó) A9 (Alicante y Área de influencia) A10 (Baix Vinalopó + Vega Baja)	A3 (Camp del Túria + los Serranos + R. d'Ademuz + Camp de Morvedre) A5 (Las Riberas + La Safor) A6 (La Costera + La Vall d'Albaida)
Nivel de hábitat	Capitales	< 10.000 hab.
Ciudades	Gandía, Castellón, Elche, Alicante, Alcoy, Benidorm	Torrent, Paterna, Sagunt, Elda, Torreveija
Nivel de Ingresos (escala creciente 1-5)	Nivel 5	Nivel I
Nivel social	-	Medio-Medio, Bajo
Nacionalidad	-	UE15, UE27, Sudamérica, Resto del mundo

2.4.3. CARACTERIZACION DE LA DEMANDA DE PRIMER ACCESO SATISFECHA.

Al contrario que ocurría en las expectativas de demanda de primer acceso, Castellón destaca por ser la provincia con menor tasa de demanda de primer acceso satisfecha, mientras que Alicante muestra una tasa superior al promedio de la Comunitat.

Según zonas de estudio, las Áreas 6 (la Costera y la Vall d'Albaida) y 9 (Alicante y área de influencia) presentan tasas de demanda de primer acceso satisfecho claramente superiores al promedio, mientras las Áreas 3 (Camp del Túria, los Serranos, Racó d'Ademuz y Camp de Morvedre) y 8 (Marina Alta y Baixa) tienen las menores tasas.

Los niveles de ingresos mayores a 3,5I IPREM y el nivel social medio-medio muestra un mayor porcentaje de hogares que han realizado recientemente su primer acceso a la vivienda, mientras que en el estrato social bajo esta tasa es significativamente inferior al promedio.

Por último, el colectivo de primer acceso satisfecho es mucho más representativo entre las familias que residen en régimen de alquiler.

HOGARES CON DEMANDA DE PRIMER ACCESO SATISFECHA: SEGMENTACION

	Destaca por encima del valor autonómico	Destaca por debajo del valor autonómico
Zonas	A6 (La Costera + La Vall d'Albaida) A9 (Alicante y Área de influencia)	A3 (Camp del Túria + los Serranos + R. d'Ademuz + Camp de Morvedre) A8 (Marina Alta y Baixa)
Nivel de Ingresos (escala creciente 1-5)	Nivel 4 y 5	-
Nivel social	Medio-Medio	Bajo
Régimen de tenencia	Alquiler	-

2.4.4. ANEXO: DEMANDA DE PRIMER ACCESO POTENCIAL —EFECTIVA Y NO EFECTIVA— Y SATISFECHA.

Se adjuntan las tablas de demanda de primer acceso y las diferentes variables de segmentación que permiten su comparación.

DEMANDA DE PRIMER ACCESO PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Hogares con demanda potencial de primer acceso	6,1	6,7	8,0	5,1	7,2	6,4	5,3	5,3	5,3
Nº medio individuos demandantes por hogar	1,2	1,3	1,2	1,1	1,3	1,2	1,2	1,2	1,2
Nº medio individuos viviendo en la futura vivienda	1,7	1,7	1,8	1,7	1,7	1,6	1,7	1,9	1,6
Demanda potencial de vivienda	4,4	5,2	5,3	3,5	5,3	4,7	3,8	3,4	4,0
Demanda efectiva	3,0	3,3	3,9	2,6	4,1	2,8	2,6	2,2	2,4
Demanda no efectiva	1,4	1,9	1,4	0,9	1,2	1,9	1,2	1,2	1,6
Hogares con demanda satisfecha de primer acceso	3,0	3,8	2,2	2,6	3,1	2,0	3,3	2,8	3,7

NÚMERO DE HOGARES - INDIVIDUOS - VIVIENDAS

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Hogares con demanda potencial de primer acceso	105.508	43.459	16.502	45.546	39.990	14.662	16.433	17.723	16.700
Nº de individuos demandantes	128.720	56.326	20.227	52.167	50.576	17.073	19.628	20.992	20.451
Demanda potencial: nº de viviendas	75.718	33.621	10.958	31.138	29.391	10.738	11.751	11.216	12.623
Demanda efectiva	52.245	21.171	8.137	22.937	22.894	6.469	7.986	7.240	7.656
Demanda no efectiva	23.472	12.453	2.820	8.199	6.518	4.260	3.763	3.971	4.959
Hogares con demanda satisfecha de primer acceso	52.713	24.805	4.544	23.364	17.142	4.495	10.307	9.223	11.546

Nota: La demanda potencial: nº de viviendas se obtiene de dividir el Nº de individuos demandantes (128.720) entre el Nº medio de individuos viviendo en la futura vivienda (1,7)=75.718

DEMANDA DE PRIMER ACCESO PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Hogares con demanda potencial de primer acceso	6,1	4,6	8,1	4,1	5,4	4,8	5,1	6,7	8,2	6,6	6,0
Nº medio individuos demandantes por hogar	1,2	1,2	1,2	1,0	1,2	1,1	1,0	1,3	1,4	1,2	1,3
Nº medio individuos viviendo en la futura vivienda	1,7	1,7	1,9	1,9	1,7	1,8	1,3	1,6	1,3	1,9	1,7
Demanda potencial de vivienda	4,4	3,3	5,4	2,2	3,8	3,0	4,0	5,5	8,3	4,2	4,7
Demanda efectiva	3,0	2,4	3,9	1,5	2,9	1,8	2,7	3,3	2,9	3,5	3,5
Demanda no efectiva	1,4	0,9	1,5	0,7	0,9	1,2	1,3	2,2	5,4	0,7	1,2
Hogares con demanda satisfecha de primer acceso	3,0	3,1	1,5	0,6	2,9	1,0	6,9	2,2	0,0	6,1	5,5

NÚMERO DE HOGARES - INDIVIDUOS - VIVIENDAS

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Hogares con demanda potencial de primer acceso	105.508	2.433	15.723	2.800	32.263	6.366	3.153	7.221	10.805	11.577	13.164
Nº de individuos demandantes	128.720	2.978	19.274	2.889	37.801	7.140	3.158	9.314	14.808	14.115	17.243
Demanda potencial: nº de viviendas	75.718	1.707	10.412	1.529	22.528	3.949	2.456	5.662	10.481	7.082	9.911
Demanda efectiva	52.245	1.279	7.728	1.019	17.343	2.377	1.692	3.470	3.787	5.940	7.610
Demanda no efectiva	23.472	428	2.684	510	5.185	1.572	764	2.192	6.694	1.142	2.301
Hogares con demanda satisfecha de primer acceso	52.713	1.626	4.024	428	16.814	1.289	4.190	2.277	0	10.403	11.663

DEMANDA DE PRIMER ACCESO PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	GRANDES MUNICIPIOS												
		Valencia	Torrent	Sagunto	Gandia	Paterna	Castellón	Torreveija	Elda	Elche	Benidorm	Alicante	Alcoy	Orihuela
Hogares con demanda potencial de primer acceso	6,1	6,0	4,8	5,7	10,3	4,3	11,6	2,3	3,0	8,7	9,4	6,9	10,9	7,4
Nº medio individuos demandantes por hogar	1,2	1,2	1,0	1,1	1,1	1,1	1,3	1,3	1,4	1,4	1,4	1,2	1,2	1,1
Nº medio individuos viviendo en la futura vivienda	1,7	1,7	1,8	2,0	1,6	1,9	1,8	1,6	1,0	1,5	1,2	1,7	1,5	1,8
Demanda potencial de vivienda	4,4	4,2	2,7	3,0	7,0	2,8	8,5	1,9	4,1	7,8	10,4	4,8	8,4	4,5
Demanda efectiva	3,0	3,3	1,9	2,0	3,3	2,4	5,5	1,7	2,6	6,8	4,7	3,9	4,2	3,0
Demanda no efectiva	1,4	0,9	0,8	1,0	3,7	0,4	3,0	0,2	1,5	1,0	5,7	0,9	4,2	1,5

NÚMERO DE HOGARES - INDIVIDUOS - VIVIENDAS

	TOTAL	GRANDES MUNICIPIOS												
		Valencia	Torrent	Sagunto	Gandia	Paterna	Castellón	Torreveija	Elda	Elche	Benidorm	Alicante	Alcoy	Orihuela
Hogares con demanda potencial de primer acceso	105.508	18.263	1.207	1.332	2.819	841	7.229	910	579	6.319	2.481	8.179	2.470	2.024
Nº de individuos demandantes	128.720	22.328	1.215	1.422	3.037	914	9.636	1.182	804	8.612	3.372	10.000	2.885	2.242
Demanda potencial: nº de viviendas	75.718	12.755	643	677	1.840	555	5.291	716	765	5.631	2.629	5.713	1.829	1.184
Demanda efectiva	52.245	9.898	477	469	892	455	3.431	662	497	4.915	1.229	4.650	950	821
Demanda no efectiva	23.472	2.866	173	213	926	100	1.875	75	271	713	1.365	1.064	864	373

DEMANDA DE PRIMER ACCESO NIVEL DE INGRESOS IPREM Y NIVEL SOCIAL

	TOTAL	NIVEL DE INGRESOS (Nº de veces IPREM)					NIVEL SOCIAL*				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	De 3.51 a 5.50	Más de 5.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Hogares con demanda potencial de primer acceso	105.508	-	-	-	-	-	5.219	6.733	25.949	47.548	20.060
Nº de individuos demandantes	128.720	48.399	60.370	—19.952—			6.368	8.691	30.098	60.903	22.660
Demanda potencial: nº de viviendas	75.718	28.254	36.516	—10.948—			3.860	6.222	16.993	35.396	13.247
Demanda efectiva	52.245	17.657	26.376	—8.212—			2.777	5.421	11.434	23.818	8.796
Demanda no efectiva	23.472	10.636	10.115	—2.721—			1.080	768	5.567	11.596	4.462
Hogares con demanda satisfecha de primer acceso	52.713	19.432	33.281	12.268	18.514	2.672	3.291	3.926	27.494	14.563	3.439

Unidad: número de hogares - individuos - viviendas

* El nivel social hace referencia al de su núcleo familiar actual (del que ellos no son el cabeza de familia). No se pueden ofrecer los datos en porcentaje de hogares porque el nivel de ingresos se refiere al individuo demandante de primer acceso y no a su hogar de origen.

DEMANDA DE PRIMER ACCESO PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL*			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Hogares con demanda potencial de primer acceso	6,1	4,9	5,9	5,2	6,1	1,2	3,7	4,2	3,2
Nº medio individuos demandantes por hogar	1,2	1,1	1,2	1,2	1,2	1,0	1,1	1,1	1,2
Nº medio individuos viviendo en la futura vivienda	1,7	2,0	1,7	1,8	1,7	1,0	2,4	2,3	1,8
Demanda potencial de vivienda	4,4	2,8	4,4	3,2	4,5	1,2	1,7	2,0	2,1
Demanda efectiva	3,0	2,2	3,0	2,3	3,1	1,2	1,0	1,5	1,7
Demanda no efectiva	1,4	0,6	1,4	0,9	1,4	0,0	0,7	0,5	0,4
Hogares con demanda satisfecha de primer acceso	3,0	4,1	2,9	2,5	3,1	2,8	2,4	2,4	3,3

NÚMERO DE HOGARES - INDIVIDUOS - VIVIENDAS

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL*			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Hogares con demanda potencial de primer acceso	105.508	10.574	92.344	2.590	98.629	1.709	1.154	2.015	2.001
Nº de individuos demandantes	128.720	12.065	113.674	2.981	121.245	1.708	1.292	2.114	2.361
Demanda potencial: nº de viviendas	75.718	6.083	68.026	1.609	71.280	1.677	528	923	1.309
Demanda efectiva	52.245	4.632	46.465	1.148	48.523	1.659	295	709	1.060
Demanda no efectiva	23.472	1.456	21.554	462	22.780	0	236	212	244
Hogares con demanda satisfecha de primer acceso	52.713	8.295	43.246	1.172	45.503	3.629	674	1.050	1.856

* El régimen de tenencia de la vivienda actual hace referencia a la vivienda del hogar familiar donde residen actualmente.

2.5.1. DATOS GENERALES.

En este grupo de demanda, cabe destacar que la demanda potencial coincide con la efectiva al entender que la demanda de vivienda por inversión o segunda residencia no constituye una necesidad como ocurre en las anteriormente descritas situaciones de demandas. Consecuente el grupo de demanda no efectiva no existe, considerando tan sólo como demanda efectiva la identificada en el estudio, puesto que es la única que se puede considerar a realizar en los próximos cuatro años.

El 0,7% de los hogares residentes en la Comunitat Valenciana demanda una segunda residencia o vivienda para inversión, y suponen un total de 12.108 viviendas.

En cuanto a la demanda satisfecha, el 1,1% de las familias ha adquirido una segunda residencia en los últimos cuatro años, que significa en términos absolutos un total de 18.796 viviendas. Por otro lado, el 0,6% de las familias declara haber comprado vivienda para inversión en el último cuatrienio, a una media de 1,1 viviendas por hogar, que equivale a 11.444 viviendas.

En total, la demanda satisfecha de los hogares residentes de vivienda por inversión y de segunda residencia asciende a 30.240 viviendas.

Estos datos comparativos entre demanda satisfecha y expectativas de demanda indican una contracción importante de este grupo de demanda de vivienda por parte de los hogares residentes, al tiempo que constata este tipo de demanda ha encontrado su satisfacción en el pasado periodo, fruto, entre otras razones, por las condiciones de revalorización y coyunturales del mercado inmobiliario.

2.5.2. CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA DE SEGUNDA VIVIENDA-INVERSIÓN.

En la provincia de Castellón la tasa de demanda de viviendas para segunda residencia / viviendas de inversión es significativamente superior al promedio, mientras que en Alicante es inferior.

Por áreas de estudio, la mayor proporción de hogares residentes con este tipo de demanda se ubica en el Área 3 (Camp del Túria, los Serranos, Racó d'Ademuz y Camp de Morvedre). A continuación se sitúa el área 5 (Las Riberas y la Safor). En contrapartida, los índices más bajos se sitúan en las Áreas 8 (Marina Alta y Baixa) y 10 (Baix Vinalopó i Vega Baja).

Según la posición económica de las familias, el nivel más alto —con más de 5,5 veces el IPREM— destaca como el de mayor demanda de segunda residencia, mientras que el nivel hasta 1,5 veces el IPREM, presenta una tasa significativamente inferior al promedio de la Comunitat Valenciana.

Asimismo, el estrato social alto se configura como el de mayor tasa de demanda.

HOGARES CON DEMANDA DE 2ª RESIDENCIA O INVERSIÓN

	Destaca por encima del valor autonómico	Destaca por debajo del valor autonómico
Provincia	Castellón	Alicante
Zonas	A3 (Camp del Turia, Los Serranos, Rincón de Ademúz+ Camp de Morvedre)	A8 (Marina Alta y Baixa) A10 (Baix Vinalopó + Vega Baja)
Nivel de Ingresos (escala creciente 1-5)	Nivel 5	Nivel 1
Nivel social	Alto	-

2.5.3. CARACTERIZACION DE LA DEMANDA SATISFECHA DE SEGUNDA VIVIENDA/INVERSIÓN.

Al igual que ocurría con la demanda actual de segunda residencia, Castellón se configura como la provincia con más demanda satisfecha, mientras que en Alicante ocurre todo lo contrario.

Según áreas de estudio, el Área 2 (interior de Castellón, interior de Valencia y Montaña de Alicante) presenta una tasa de demanda satisfecha superior al promedio. Por contrapartida, el Área 10 (Baix Vinalopó y Vega Baja) es la que refleja la menor tasa.

Según el nivel de ingresos, el nivel 4 (de 3,51 a 5,5 veces el IPREM) es el que presenta una mayor tasa de demanda satisfecha, mientras que los niveles 1 (hasta 1,5 veces el IPREM) y 5 (más de 5,5 veces el IPREM) muestran tasas significativamente inferiores al promedio.

HOGARES CON DEMANDA SATISFECHA DE 2ª RESIDENCIA O INVERSIÓN

	Destaca por encima del valor autonómico	Destaca por debajo del valor autonómico
Provincia	Castellón	Alicante
Zonas	A1 (Interior de Castellón + Interior de Valencia + Montaña de Alicante)	A10 (Baix Vinalopó + Vega Baja)
Nivel de hábitat	< 10.000 hab.	-
Nivel de Ingresos (escala creciente 1-5)	Nivel 4	Nivel 1 y 5
Nivel social	Medio-Alto, Alto	-
Nacionalidad	UE-15 y UE-27	Sudamérica y Resto del mundo

2.5.4. ANEXO. DEMANDA DE SEGUNDA RESIDENCIA – INVERSIÓN Y DEMANDA SATISFECHA. VARIABLES DE SEGMENTACION.

Se adjuntan las tablas de demanda de segunda residencia y/o inversión y las diferentes variables de segmentación que permiten su comparación.

DEMANDA DE SEGUNDA RESIDENCIA-INVERSIÓN PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Hogares con demanda de segunda residencia-inversión	0,7	0,3	1,2	0,9	0,5	1,0	0,8	0,6	0,9
Hogares con Demanda satisfecha de segunda residencia-inversión	1,6	1,1	2,5	1,8	2,1	1,1	0,9	0,6	3,0

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Nº viviendas demandadas	12.108	1.892	2.405	7.811	2.714	2.239	2.424	1.961	2.771
Nº total de viviendas de segunda residencia-inversión adquiridas	30.240	6.788	5.304	18.148	13.000	1.959	2.883	2.151	10.235

DEMANDA DE SEGUNDA RESIDENCIA-INVERSIÓN PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Hogares con demanda de segunda residencia-inversión	0,7	0,6	1,2	2,9	0,7	1,1	0,5	0,3	0,1	0,5	0,2
Hogares con Demanda satisfecha de segunda residencia-inversión	1,6	4,1	2,1	2,3	1,7	1,5	1,6	2,3	1,0	1,7	0,3

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Nº viviendas demandadas	12.108	316	2.304	1.920	4.053	1.414	299	355	0	965	482
Nº total de viviendas de segunda residencia-inversión adquiridas	30.240	2.161	4.612	1.598	12.653	2.022	1.019	2.073	724	2.730	647

DEMANDA DE SEGUNDA RESIDENCIA-INVERSIÓN PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	NIVEL ECONÓMICO (Nº de veces IPREM)				NIVEL SOCIAL				
		Hasta 1,50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	Más de 3.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Hogares con demanda de segunda residencia-inversión	0,7	0,1	0,5	1,1	1,7	1,6	1,2	0,8	0,5	0,4
Hogares con Demanda satisfecha de segunda residencia-inversión	1,6	0,2	1,4	1,9	2,5	5,0	3,6	0,9	1,4	2,0

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	NIVEL ECONÓMICO (Nº de veces IPREM)				NIVEL SOCIAL				
		Hasta 1,50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	Más de 3.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Nº viviendas demandadas	12.108	439	3.019	4.427	4.223	1.562	1.604	4.039	3.401	1.501
Nº total de viviendas de segunda residencia-inversión adquiridas	30.240	1.020	11.068	9.586	8.566	5.160	4.586	4.299	9.746	6.449

2.6.

CUANTIFICACION DE LA DEMANDA EFECTIVA POR REGIMEN DE TENENCIA (COMPRA-ALQUILER) Y TIPO DE VIVIENDA (NUEVA-USADA).

2.6.1. DATOS GENERALES

En este apartado se aborda la cuantificación de la demanda efectiva atendiendo al régimen de tenencia demandado ya sea alquiler o compra, y en este caso, identificar las preferencias por la vivienda nueva o usada.

La información elaborada a partir de estos datos, permitirá cuantificar de una forma más ajustada las viviendas nuevas y usadas que se demandan.

A continuación se presentan los datos de demanda efectiva de cambio y de primer acceso de forma agregada y en función del régimen de tenencia y la modalidad de acceso a la vivienda demandada:

Régimen de tenencia:

- Compra: tipo de vivienda
 - Vivienda nueva
 - Vivienda usada
- Alquiler

A partir de la agregación de los grupos de demanda efectiva de cambio y de primer acceso, obtenemos información acerca del tipo de acceso a la vivienda demandado para los próximos cuatro años en la Comunitat Valenciana.

La elección de compra de vivienda es la preferida por la gran mayoría de la demanda efectiva y se demandan un total de 147.688 viviendas para compra en los próximos cuatro años. La mayoría de la demanda se distribuye entre preferir de antemano vivienda nueva, y declararse indiferente entre comprar vivienda nueva o usada.

La demanda de compra de primer acceso —44.513 viviendas— viene a suponer el 30% del la demanda de compra por cambio de vivienda —103.175 viviendas—.

En tanto que el alquiler de forma explícita, como opción para el acceso de vivienda —3.448 viviendas— en el caso de primer acceso llega al 20% de la demanda por cambio de vivienda —13.356 viviendas: hay mas hogares que se encuentran en alquiler dispuestos a seguir esta opción que la de compra.

Se presenta no obstante, casi un 40% de demanda de compra que son indiferentes entre nueva y usada. Estos datos, con las correcciones¹ respecto al comportamiento del mercado en cuanto a transacciones de vivienda nueva y usada, hace que el total de demanda efectiva de vivienda nueva se puedan determinar de forma estimativa, como se desarrolla en el sub-apartado II.6.3 de este apartado.

La demanda efectiva de alquiler se sitúa entorno a una reducida cifra de 17.000 viviendas en toda la Comunitat Valenciana, lo que representa el 9,6% del total de la demanda efectiva.

¹ Estas correcciones se refieren al ajuste que se hace atendiendo el comportamiento del mercado inmobiliarios, esto es, de las transacciones de vivienda, cual es el peso de las nuevas y usadas, repartiéndolo en una proporción similar al grupo de "indiferentes".

DEMANDA EFECTIVA DE ACCESO A VIVIENDA (CAMBIO Y PRIMER ACCESO)
PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES.

	Cambio	Primer acceso
Comprar nueva	2,9	1,3
Comprar usada	0,8	0,2
Comprar nueva-usada	2,3	1,1
Total Comprar	6,0	2,6
Alquilar	0,8	0,2
Comprar-Alquilar	0,3	0,1
Otros/No sabe	0,1	0,1

Base: Total Hogares

NUMERO DE VIVIENDAS

	TIPO DE NECESIDAD-DEMANDA		
	TOTAL	Cambio	Primer acceso
Comprar nueva	71.518	49.627	21.891
Comprar usada	17.221	12.989	4.232
Comprar nueva-usada	58.949	40.559	18.390
Total Comprar (1)	147.688	103.175	44.513
Alquilar (2)	16.804	13.356	3.448
Comprar-Alquilar (3)	7.235	4.779	2.456
Otros/No sabe (4)	3.053	1.225	1.828
TOTAL DEMANDA EFECTIVA ((1)+(2)+(3)+(4))	174.780	122.535	52.245

2.6.2. CARACTERIZACION DE LA DEMANDA EFECTIVA DE ACCESO A VIVIENDA POR REGIMEN DE TENENCIA Y TIPO DE VIVIENDA.

Se presenta la demanda efectiva de acceso en términos de número de viviendas segmentados por las principales variables de clasificación utilizadas a lo largo del estudio, pero atendiendo a la calificación del régimen de tenencia (alquiler-compra) y tipo de vivienda (nueva/usada)².

Se establece la desagregación por las variables de clasificación de las 174.780 viviendas de demanda efectiva de acceso, de las cuales 122.535 son de cambio y 52.245 de primer acceso.

² En este apartado no se pueden ofrecer los datos porcentuales referidos a hogares por razones metodológicas.

DEMANDA EFECTIVA DE CAMBIO Y PRIMER ACCESO: TIPO DE ACCESO NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Comprar nueva	71.518	24.859	13.753	32.906	26.516	10.410	10.231	13.594	10.767
Comprar usada	17.221	7.630	1.458	8.133	8.757	1.799	3.080	2.557	1.029
Comprar nueva-usada	58.949	28.483	4.925	25.541	23.919	8.260	7.994	11.182	7.593
Total comprar	147.688	60.921	20.171	66.597	59.189	20.472	21.299	27.336	19.394
Alquilar	16.804	4.961	2.977	8.866	8.426	2.381	1.494	3.379	1.125
Comprar-alquilar	7.235	2.059	1.026	4.150	4.504	1.014	495	1.093	129
Otros / No sabe	3.053	533	412	2.108	178	560	1.074	394	847

DEMANDA EFECTIVA DE CAMBIO Y PRIMER ACCESO: TIPO DE ACCESO NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Comprar nueva	71.518	1.822	13.170	3.341	22.475	3.966	2.403	2.878	2.751	7.140	11.573
Comprar usada	17.221	0	1.458	466	5.875	1.400	391	1.287	781	3.912	1.650
Comprar nueva-usada	58.949	835	4.658	835	21.176	2.253	946	2.973	9.253	7.673	8.347
Total comprar	147.688	2.657	19.286	4.642	49.526	7.619	3.740	7.138	12.785	18.725	21.570
Alquilar	16.804	323	2.874	593	7.390	445	310	548	1.777	1.896	648
Comprar-alquilar	7.235	121	987	0	3.620	482	0	86	750	660	530
Otros / No sabe	3.053	122	373	324	549	962	225	0	264	141	93

DEMANDA EFECTIVA DE CAMBIO Y PRIMER ACCESO: TIPO DE ACCESO NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	NIVEL DE INGRESOS (Nº de veces IPREM)					NIVEL SOCIAL*				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	De 3.51 a 5.50	Más de 5.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Comprar nueva	71.518	12.225	27.398	17.803	12.093	1.998	4.865	6.426	22.891	27.748	9.589
Comprar usada	17.221	4.658	7.672	3.036	1.670	185	859	2.092	4.847	4.648	4.775
Comprar nueva-usada	58.949	11.900	27.384	12.861	5.978	827	2.798	5.385	22.165	18.859	9.743
Total comprar	147.688	28.798	62.536	33.661	19.694	2.999	8.524	13.895	49.926	51.266	24.078
Alquilar	16.804	5.208	7.382	2.780	1.416	19	3.107	1.233	5.500	3.703	3.261
Comprar-alquilar	7.235	1.913	4.204	867	245	6	723	1.195	1.787	2.116	1.415
Otros / No sabe	3.053	495	1.272	943	307	36	0	0	724	1.391	938

Unidad: número de viviendas

NOTA: En este cuadro se distribuye la demanda efectiva de cambio y primer acceso según el tipo de acceso a la vivienda.

* El nivel social, en el caso de la demanda de primer acceso, hace referencia al de su núcleo familiar actual (del que ellos no son el cabeza de familia).

DEMANDA EFECTIVA DE CAMBIO Y PRIMER ACCESO: TIPO DE ACCESO NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL*			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Comprar nueva	71.518	17.558	50.879	3.081	58.339	3.072	3.178	3.599	3.329
Comprar usada	17.221	6.123	10.035	1.063	10.680	2.125	1.155	1.422	1.838
Comprar nueva-usada	58.949	26.128	30.854	1.966	40.196	5.767	2.070	4.907	6.008
Total comprar	147.688	49.818	91.761	6.109	108.566	11.305	6.399	10.031	11.386
Alquilar	16.804	12.316	3.881	606	8.221	3.491	891	1.484	2.718
Comprar-alquilar	7.235	4.977	1.887	371	5.072	869	610	684	0
Otros / No sabe	3.053	852	2.201	0	2.817	0	135	101	0

Unidad: número de viviendas

* El régimen de tenencia de la vivienda actual, en el caso de la demanda de primer acceso, hace referencia a la vivienda del hogar familiar donde residen actualmente. NOTA: En este cuadro se distribuye la demanda efectiva de cambio y primer acceso según el tipo de acceso a la vivienda.

2.6.2.a. Caracterización de la demanda efectiva de cambio por régimen de tenencia y tipo de vivienda.

La demanda efectiva de compra de vivienda para cambio constituye el 6% de los hogares de la Comunitat Valenciana, que se traduce en 103.175 hogares.

La mayoría se decantan por la compra de vivienda nueva o se declaran indiferentes entre nueva o usada. En números absolutos, hay 49.627 hogares demandantes de vivienda nueva para compra, 12.989 demandantes de vivienda usada, y 40.559 que se declaran indistintas entre comprar una vivienda nueva o una usada.

Un 0,8% de las familias de la Comunitat Valenciana demanda cambiar de vivienda en régimen de alquiler, es decir, 13.356 hogares.

Por último, sólo un 0,3% de los hogares se declara indiferente entre comprar o alquilar para efectuar un cambio de vivienda.

Los aspectos más destacables de la demanda efectiva de cambio son:

- Castellón es la provincia con más tendencia a comprar y alquilar que la media de la Comunitat. En la provincia de Valencia, el porcentaje de hogares que optan por la compra, es sensiblemente menor que la media.
- Por tamaño de población, las capitales y las ciudades mayores de 50.000 habitantes marcan claramente una tendencia por encima de la media para la compra de la vivienda. Esta tendencia se produce igualmente en el caso del alquiler y se acentúa en las capitales donde la demanda de alquiler es prácticamente el 50% de la demanda total de este régimen de tenencia.
- Por Áreas de Estudio las demandas de compra por encima de la media se encuentran en AE 9 (Alacant y area de influencia), AE2 (Maestrat y Castellon y area de influencia), AE 8 (Marina Alta y Baixa) y AE 10 (Baix Vinalopó y Vega Baja).
- El AE4 (Valencia y su área de influencia) se sitúa casi en la media de demanda de compra de la Comunitat. El área con menor demanda efectiva es el AE1 (son las zonas de interior de Castellón, Valencia y Alicante).
- El comportamiento se repite cuando se trata de optar por el alquiler, destacando AE2 (Maestrat y Castellon y area de influencia) y AE 8 (Marina Alta y Baixa).
- Por nivel de ingresos, por encima de ingresos mayores de 1,5 veces IPREM, el acceso que se demanda es mediante compra. El recurso al alquiler se acerca a la media de esta opción para los ingresos inferiores a 2,5 veces el IPREM.
- Por nivel social, se aprecia un doble comportamiento: a mayor nivel social hay más opción que la media tanto para alquilar como para comprar en el nivel social alto. En los niveles medio bajo y bajo, la opción por la compra disminuye sensiblemente respecto a la media pero tampoco varía la opción del alquiler con respecto a la media.

DEMANDA EFECTIVA DE CAMBIO: TIPO DE ACCESO PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Comprar nueva	2,9	2,4	4,7	2,8	3,1	3,5	2,2	3,1	2,5
Comprar usada	0,8	0,9	0,6	0,6	1,0	0,7	0,9	0,7	0,3
Comprar nueva-usada	2,3	3,0	1,4	2,0	3,0	2,6	1,7	2,5	1,4
Total comprar	6,0	6,4	6,7	5,5	7,2	6,8	4,8	6,4	4,1
Alquilar	0,8	0,7	1,1	0,8	1,2	0,9	0,4	0,8	0,2
Comprar-alquilar	0,3	0,2	0,2	0,3	0,6	0,2	0,1	0,3	0,0
No sabe	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1

NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Comprar nueva	49.627	15.495	9.498	24.633	17.169	7.931	6.594	10.268	7.665
Comprar usada	12.989	6.106	1.193	5.690	5.560	1.484	2.757	2.337	851
Comprar nueva-usada	40.559	19.585	2.977	17.997	16.633	5.865	5.333	8.372	4.354
Total comprar	103.175	41.135	13.703	48.337	39.359	15.283	14.678	20.980	12.875
Alquilar	13.356	4.235	2.222	6.899	6.680	2.131	1.225	2.686	635
Comprar-alquilar	4.779	1.512	508	2.759	3.145	483	179	971	0
No sabe	1.225	448	0	777	141	88	314	337	346

DEMANDA EFECTIVA DE CAMBIO: TIPO DE ACCESO PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Comprar nueva	2,9	2,2	5,1	4,1	2,6	2,4	3,3	1,3	1,4	2,9	3,4
Comprar usada	0,8	0,0	0,6	0,5	0,7	0,9	0,3	1,1	0,6	1,6	0,6
Comprar nueva-usada	2,3	0,9	1,5	1,1	2,5	1,2	0,3	1,2	5,2	3,1	2,7
Total comprar	6,0	3,1	7,2	5,7	5,8	4,4	3,8	3,6	7,1	7,6	6,7
Alquilar	0,8	0,6	1,1	0,9	0,9	0,3	0,3	0,4	1,1	1,0	0,3
Comprar-alquilar	0,3	0,0	0,3	0,0	0,4	0,3	0,0	0,0	0,6	0,3	0,1
No sabe	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0	0,2	0,1	0,0

NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Comprar nueva	49.627	1.127	9.137	2.841	16.103	3.196	2.048	1.328	1.743	4.945	7.158
Comprar usada	12.989	0	1.193	365	3.967	1.179	180	1.190	772	2.740	1.404
Comprar nueva-usada	40.559	489	2.821	739	15.286	1.600	179	1.318	6.833	5.457	5.838
Total comprar	103.175	1.616	13.151	3.945	35.356	5.975	2.407	3.836	9.348	13.142	14.400
Alquilar	13.356	323	2.119	592	5.561	443	175	470	1.466	1.656	552
Comprar-alquilar	4.779	0	508	0	2.381	378	0	0	716	491	305
No sabe	1.225	0	0	0	476	302	0	0	291	156	0

DEMANDA EFECTIVA DE CAMBIO: TIPO DE ACCESO PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	NIVEL DE INGRESOS (N° de veces IPREM)					NIVEL SOCIAL				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	De 3.51 a 5.50	Más de 5.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Comprar nueva	2,9	1,7	2,6	4,1	5,3	5,8	4,2	4,1	4,0	2,5	1,9
Comprar usada	0,8	0,6	1,1	0,8	0,8	0,6	0,9	1,3	0,8	0,6	0,9
Comprar nueva-usada	2,3	1,1	3,4	3,0	2,5	2,3	1,9	2,3	3,9	1,8	2,0
Total comprar	6,0	3,5	7,0	7,9	8,6	8,7	7,0	7,7	8,7	4,9	4,8
Alquilar	0,8	0,8	1,0	0,6	0,6	0,0	2,8	1,0	0,8	0,4	0,8
Comprar-alquilar	0,3	0,2	0,5	0,2	0,1	0,0	0,8	0,3	0,3	0,2	0,4
No sabe	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	0,0

NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	NIVEL DE INGRESOS (N° de veces IPREM)					NIVEL SOCIAL				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	De 3.51 a 5.50	Más de 5.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Comprar nueva	49.627	7.128	14.475	15.420	10.761	1.842	3.716	5.029	18.608	15.709	6.566
Comprar usada	12.989	2.523	5.982	2.785	1.530	169	859	1.638	3.790	3.534	3.167
Comprar nueva-usada	40.559	4.563	18.832	11.321	5.117	726	1.672	2.771	17.950	11.385	6.781
Total comprar	103.175	14.229	39.371	29.487	17.361	2.726	6.249	9.430	40.371	30.639	16.485
Alquilar	13.356	3.514	6.087	2.497	1.258	0	2.604	1.233	4.065	2.594	2.860
Comprar-alquilar	4.779	906	2.911	771	191	0	723	321	1.319	1.120	1.297
No sabe	1.225	181	629	393	21	1	1	0	746	340	148

DEMANDA EFECTIVA DE CAMBIO: TIPO DE ACCESO PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Comprar nueva	2,9	8,2	2,1	5,7	2,5	1,1	10,5	7,7	5,6
Comprar usada	0,8	2,8	0,4	2,0	0,5	1,8	4,2	2,8	3,5
Comprar nueva-usada	2,3	12,3	1,0	3,2	1,6	4,7	7,5	11,6	10,6
Total comprar	6,0	23,3	3,5	10,9	4,6	7,6	22,1	22,1	19,7
Alquilar	0,8	5,7	0,1	1,2	0,5	3,2	3,5	3,4	4,0
Comprar-alquilar	0,3	2,2	0,0	0,8	0,2	0,7	1,9	1,4	0,0
No sabe	0,1	0,4	0,0	0,0	0,1	0,0	0,4	0,2	0,0

NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Comprar nueva	49.627	16.357	30.626	2.644	38.144	1.492	3.121	3.540	3.329
Comprar usada	12.989	5.655	6.417	917	6.802	2.125	1.087	1.137	1.838
Comprar nueva-usada	40.559	24.694	14.387	1.477	22.294	5.767	2.009	4.784	5.704
Total comprar	103.175	46.715	51.423	5.037	66.591	9.725	6.213	9.564	11.082
Alquilar	13.356	11.394	1.431	531	5.809	3.491	840	1.270	1.946
Comprar-alquilar	4.779	4.408	0	371	2.758	869	538	614	0
No sabe	1.225	775	450	0	979	0	134	111	0

2.6.2.b. Caracterización de la demanda efectiva de primer acceso por régimen de tenencia y tipo de vivienda.

La demanda efectiva de compra de vivienda por primer acceso es del 2,6% de los hogares que manifiesta su intención de comprar vivienda, lo que supone un total de 44.513 viviendas, en términos absolutos.

El 1,3% demanda comprar vivienda nueva y supone 21.891 viviendas, el 1,1% es indiferente entre comprar vivienda nueva o usada —18.390 viviendas—, y tan sólo el 0,2% manifiesta su deseo de comprar vivienda usada, las 4.232 viviendas.

El 0,2% de los hogares tiene algún demandante de primer acceso que demanda vivienda en alquiler, lo que son 3.448 viviendas, mientras que el 0,7% se declara indiferente entre comprar y alquilar lo que hacen 2.456 viviendas.

Los aspectos más destacables de la demanda efectiva de primer acceso son:

- Castellón vuelve a ser la provincia con más tendencia a comprar y alquilar que la media de la Comunitat. En la provincia de Valencia, el porcentaje de hogares que optan por la compra, es sensiblemente menor que la media aunque no en el caso del alquiler.
- Por tamaño de población, las capitales y Elche (NI) marcan claramente una tendencia por encima de la media relacionada con la demanda de compra de la vivienda de primer acceso. Esta tendencia se produce igualmente en el caso del alquiler.
- Por Áreas de Estudio la demanda de primer acceso mediante compra por encima de la media se dan en AE 10 (Baix Vinalopó y Vega Baja), AE9 (Alacant y area de influencia), AE7 (Alcoi, Comtat, Alto-Medio Vinalopó) y AE2 (Maestrat y Castellon y area de influencia. En nivel próximo a la media se encuentra, AE 8 (Marina Alta y Baixa) y AE4 (Valencia y su area de influencia).
- El área con menor demanda efectiva de primer acceso es el AE3 (Camp de turia, Serranos, R.de Ademuz, Camp Morvedre)
- Cuando se trata de primer acceso optando por el alquiler, destaca AE2 (Maestrat y Castellon y area de influencia) y AE4 (Valencia y su area de influencia).
- Por nivel social, se aprecia un doble comportamiento: a mayor nivel social hay más opción por el alquiler que la media: nivel alto y medio-medio, y por debajo de la media en el nivel social medio-bajo y bajo. En el mismo sentido, la opción por la compra es mayor en estos niveles sociales.

DEMANDA EFECTIVA DE PRIMER ACCESO: TIPO DE ACCESO PORCENTAJE SOBRE HOGARES

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Comprar nueva	1,3	1,4	2,0	0,9	1,7	1,1	1,2	1,0	1,0
Comprar usada	0,2	0,2	0,1	0,3	0,6	0,1	0,1	0,1	0,1
Comprar nueva-usada	1,1	1,4	0,9	0,9	1,3	1,0	0,9	0,9	1,0
Total comprar	2,6	3,0	3,0	2,1	3,6	2,2	2,2	2,0	2,1
Comprar-alquilar	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,0	0,0
Alquilar	0,2	0,1	0,4	0,2	0,3	0,1	0,1	0,2	0,2
Donación-herencia / Cesión / No sabe	0,1	0,1	0,3	0,1	0,0	0,3	0,2	0,0	0,1

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Comprar nueva	21.891	9.364	4.255	8.273	9.347	2.479	3.637	3.326	3.102
Comprar usada	4.232	1.524	265	2.443	3.197	315	323	220	178
Comprar nueva-usada	18.390	8.898	1.948	7.544	7.286	2.395	2.661	2.810	3.239
Total comprar	44.513	19.786	6.468	18.260	19.830	5.189	6.621	6.356	6.519
Comprar-alquilar	2.456	547	518	1.391	1.359	531	316	122	129
Alquilar	3.448	726	755	1.967	1.746	250	269	693	490
Donación-herencia / Cesión / No sabe	1.828	86	412	1.290	0	479	763	77	509

DEMANDA EFECTIVA DE PRIMER ACCESO: TIPO DE ACCESO PORCENTAJE SOBRE HOGARES

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Comprar nueva	1,3	1,3	1,9	0,8	1,1	0,6	0,6	1,5	0,8	1,3	2,0
Comprar usada	0,2	0,0	0,1	0,2	0,3	0,2	0,3	0,1	0,0	0,6	0,1
Comprar nueva-usada	1,1	0,7	1,0	0,1	1,0	0,5	1,2	1,5	1,9	1,3	1,2
Total comprar	2,6	2,0	3,0	1,1	2,4	1,3	2,1	3,1	2,7	3,2	3,3
Comprar-alquilar	0,1	0,2	0,3	0,0	0,2	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1
Alquilar	0,2	0,0	0,4	0,0	0,3	0,0	0,2	0,1	0,2	0,1	0,0
Donación-herencia / Cesión / No sabe	0,1	0,2	0,2	0,4	0,0	0,4	0,4	0,0	0,0	0,1	0,1

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Comprar nueva	21.891	695	4.033	511	6.347	777	363	1.545	1.008	2.200	4.414
Comprar usada	4.232	0	265	103	1.903	229	208	88	0	1.195	241
Comprar nueva-usada	18.390	346	1.837	97	5.891	654	765	1.651	2.422	2.217	2.510
Total comprar	44.513	1.041	6.135	711	14.141	1.660	1.336	3.284	3.430	5.612	7.165
Comprar-alquilar	2.456	121	479	0	1.237	106	0	99	0	169	245
Alquilar	3.448	0	755	0	1.832	0	135	78	309	242	96
Donación-herencia / Cesión / No sabe	1.828	122	373	320	52	675	235	0	0	0	51

DEMANDA EFECTIVA DE PRIMER ACCESO: TIPO DE ACCESO PORCENTAJE SOBRE HOGARES

	TOTAL	NIVEL DE INGRESOS (N° de veces IPREM)			NIVEL SOCIAL*				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	Más de 2.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Comprar nueva	41,9	28,1	47,7	45,9	41,4	25,8	37,5	50,6	34,4
Comprar usada	8,1	11,7	6,2	4,8	0,0	7,7	8,5	4,3	16,8
Comprar nueva-usada	35,2	44,6	34,8	32,7	40,7	48,4	37,0	31,5	33,8
Total comprar	85,2	84,4	88,7	83,4	82,1	81,9	83,0	86,4	85,0
Comprar-alquilar	4,7	5,7	4,9	1,9	0,0	18,1	4,6	4,7	1,5
Alquilar	6,6	8,4	4,3	4,9	17,9	0,0	12,4	4,6	4,5
Donación-herencia	0,3	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0
Cesión	0,2	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0
No sabe	3,0	1,5	1,3	9,8	0,0	18,1	4,6	4,7	1,5

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	NIVEL DE INGRESOS (N° de veces IPREM)			NIVEL SOCIAL*				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	Más de 2.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Comprar nueva	21.891	5.097	12.923	3.871	1.149	1.397	4.283	12.039	3.023
Comprar usada	4.232	2.135	1.690	407	0	454	1.057	1.114	1.608
Comprar nueva-usada	18.390	7.337	8.552	2.502	1.126	2.614	4.215	7.474	2.962
Total comprar	44.513	14.569	23.165	6.780	2.275	4.465	9.555	20.627	7.593
Comprar-alquilar	2.456	1.007	1.293	156	0	874	468	996	118
Alquilar	3.448	1.694	1.295	459	503	0	1.435	1.109	401
Donación-herencia	157	0	157	0	0	0	0	157	0
Cesión	104	0	104	0	0	0	0	104	0
No sabe	1.567	294	380	893	0	0	0	781	786

* El nivel social hace referencia al de su núcleo familiar actual (del que ellos no son el cabeza de familia).

NOTA: En este caso se muestra el porcentaje sobre los hogares con demanda efectiva de primer acceso, debido al desconocimiento del universo de hogares posibles demandantes de primer acceso distribuidos por nivel económico.

DEMANDA EFECTIVA DE PRIMER ACCESO: TIPO DE ACCESO PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL*			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Comprar nueva	1,3	0,6	1,3	0,9	1,4	1,2	0,2	0,1	0,0
Comprar usada	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,0	0,2	0,5	0,0
Comprar nueva-usada	1,1	0,7	1,1	1,0	1,1	0,0	0,2	0,3	0,5
Total comprar	2,6	1,5	2,6	2,2	2,7	1,2	0,6	0,9	0,5
Comprar-alquilar	0,1	0,3	0,1	0,0	0,1	0,0	0,2	0,1	0,0
Alquilar	0,2	0,4	0,1	0,1	0,2	0,0	0,2	0,4	1,2
Donación-herencia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cesión	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
No sabe	0,1	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL*			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Comprar nueva	21.891	1.201	20.253	437	20.195	1.580	57	59	0
Comprar usada	4.232	468	3.618	146	3.878	0	68	285	0
Comprar nueva-usada	18.390	1.434	16.467	489	17.902	0	61	123	304
Total comprar	44.513	3.103	40.338	1.072	41.975	1.580	186	467	304
Comprar-alquilar	2.456	569	1.887	0	2.314	0	72	70	0
Alquilar	3.448	922	2.450	75	2.412	0	51	214	772
Donación-herencia	157	0	157	0	157	0	0	0	0
Cesión	104	0	104	0	104	0	0	0	0
No sabe	1.567	109	1.458	0	1.567	0	0	0	0

* El régimen de tenencia de la vivienda actual hace referencia a la vivienda del hogar familiar donde residen actualmente.

2.6.2.c. Caracterización de la demanda efectiva de segunda residencia o inversión por régimen de tenencia y tipo de vivienda.

La demanda de segunda residencia o inversión representa el 0,7% de los hogares residentes en la Comunitat Valenciana., siendo demanda en vivienda nueva prácticamente el 50% del total de demanda. Este porcentaje equivale a un total de 5.993 viviendas.

Por otra parte, la elección indistinta (nueva o usada) también representa un porcentaje apreciable de la demanda de 2ª residencia o inversión, situándose entorno al 38%.

La provincia de Valencia es donde mayor demanda de este tipo existe por parte de los hogares residentes, tanto para la elección de vivienda nueva, como para la elección indistinta (nueva o usada). Por el contrario, es en Alicante donde la demanda de vivienda usada de 2ª residencia o inversión es mayor.

Por áreas de estudio, en las áreas 3 y 4 es donde mayor demanda de vivienda nueva de este tipo existe, con el 28% y 30% del total de demanda de vivienda nueva, respectivamente. La opción de la demanda de vivienda usada para este tipo de demanda tiene un mayor peso porcentual en el área 2 (Castellón y su área de influencia, y el Maestrat). Por último, la opción indiferente en cuanto a la vivienda (nueva o usada) destaca en las áreas 4 (Valencia y área metropolitana) y área 2.

DEMANDA DE SEGUNDA RESIDENCIA-INVERSIÓN: TIPO DE ACCESO PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Nueva	0,3	0,2	0,4	0,5	0,1	0,6	0,4	0,3	0,6
Usada	0,1	0,1	0,3	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1
Nueva-Usada	0,3	0,1	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2
No sabe	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Nueva	5.993	1.016	889	4.088	720	1.403	1.078	1.082	1.709
Usada	1.065	386	511	168	180	0	170	331	384
Nueva-Usada	4.589	480	997	3.112	1.807	761	842	526	652
No sabe	448	0	0	448	0	81	367	0	0

DEMANDA DE SEGUNDA RESIDENCIA-INVERSIÓN: TIPO DE ACCESO PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Nueva	0,3	0,3	0,4	2,5	0,3	0,5	0,0	0,2	0,0	0,3	0,1
Usada	0,1	0,3	0,3	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,1	0,0
Nueva-Usada	0,3	0,0	0,5	0,4	0,4	0,5	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1
No sabe	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Nueva	5.993	158	838	1.651	1.741	633	0	255	0	541	175
Usada	1.065	142	466	0	0	0	112	0	0	192	153
Nueva-Usada	4.589	0	997	300	2.147	664	0	157	0	323	0
No sabe	448	0	0	0	289	159	0	0	0	0	0

2.6.3. ESTIMACIÓN DE LA CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA DE ACCESO SEGÚN RÉGIMEN DE TENENCIA (COMPRA O ALQUILER) Y TIPO DE VIVIENDA (NUEVA O USADA).

En el apartado anterior se han analizado los resultados derivados de la encuesta a los hogares residentes en la Comunitat Valenciana que constituyen la demanda efectiva para los próximos cuatro años, atendiendo al régimen de tenencia —en propiedad o alquiler— o según el tipo de vivienda —nueva o usada.

En este apartado se realiza, partiendo de los datos provenientes de la encuesta, una estimación en la cuantificación, en número de viviendas, de la demanda efectiva, diferenciando por régimen de tenencia y si se trata de vivienda nueva o usada.

Esta estimación parte de una hipótesis de trabajo sobre la demanda efectiva con relación a la modalidad de acceso y régimen de tenencia, a partir de establecer una hipótesis en torno a una distribución porcentual de la demanda efectiva que se expresa indistintamente entre vivienda nueva o usada, con el objetivo de llegar a una cuantificación de éstas, y vivienda en propiedad o alquiler. Este supuesto se basa en los datos estadísticos relativos a la Estadística Registral del Colegio de Registradores del periodo 2007, concretamente a la distribución porcentual de las transacciones de vivienda según tipo de vivienda (nueva o usada) en el último semestre de 2007.

Datos sobre la estimación demanda efectiva de acceso y de segunda residencia o inversión:

Como ya se ha mencionado en este estudio, la demanda efectiva se estructura en las siguientes tipologías:

- Demanda efectiva de primer acceso: número hogares a constituir, que acceden por primera vez a su vivienda en los próximos cuatro años.
- Demanda efectiva de cambio: hogares que cambian de vivienda principal, ya sea de alquiler a propiedad o de propiedad, en los próximos cuatro años.
- Demanda de segunda residencia o inversión: corresponde a la demanda de vivienda a realizar por los hogares residentes, con motivos diferentes que el uso de la vivienda como residencia habitual.

De los datos disponibles en la encuesta de forma directa entre vivienda nueva, y usada y la asignación al grupo de indiferentes entre ambas, conforme las tendencias de transacciones entre vivienda nueva y usada de los Registradores de la Propiedad, se presenta de forma agregada por provincias y áreas de estudio las siguientes tablas:

- N° total de vivienda de acceso.
- N° total de acceso por compra de viviendas nuevas.
- N° total de acceso por compra de viviendas usadas.
- N° total de acceso mediante alquiler.

DEMANDA EFECTIVA DE ACCESO: CUADRO RESUMEN

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	Provincia		
		Alicante	Castellón	Valencia
DEMANDA EFECTIVA DE PRIMER ACCESO				
Nº de viviendas.	52.245	21.170	8.137	22.937
Nº viviendas. Compra-nuevas.	31.516	13.409	5.499	12.606
Nº viviendas. Compra-usadas	16.519	6.905	1.714	7.899
Nº viviendas. Alquiler	4.209	855	923	2.431
DEMANDA EFECTIVA DE CAMBIO				
Nº de viviendas.	122.535	47.321	16.426	58.788
Nº de viviendas. Compra-usadas.	68.950	24.501	10.923	33.524
Nº de viviendas. Compra-usadas.	38.886	18.168	3.152	17.565
Nº de viviendas. Alquiler.	14.698	4.650	2.349	7.697
DEMANDA EFECTIVA DE ACCESO TOTAL (1ER ACCESO + CAMBIO)				
Nº de viviendas	174.780	68.491	24.563	81.725
Nº de viviendas. Compra-nuevas.	100.466	37.910	16.422	46.130
Nº de viviendas. Compra-usadas.	55.405	25.073	4.866	25.464
Nº de viviendas. Alquiler.	18.907	5.505	3.272	10.128
DEMANDA DE SEGUNDA RESIDENCIA Y/O INVERSIÓN				
Nº de viviendas.	12.108	1.892	2.405	7.811
Nº de viviendas. Compra-nuevas.	8.164	1.224	1.318	5.621
Nº de viviendas. Compra-usadas.	3.943	667	1.086	2.189
DEMANDA EFECTIVA DE 1ER ACCESO + CAMBIO + SEGUNDA RESIDENCIA Y/O INVERSIÓN				
Nº de viviendas.	186.888	70.383	26.968	89.536
Nº de viviendas. Compra-nuevas.	108.630	39.134	17.740	51.751
Nº de viviendas. Compra-usadas.	59.348	25.740	5.952	27.653
Nº de viviendas. Alquiler.	18.907	5.505	3.272	10.128

DEMANDA EFECTIVA DE ACCESO: CUADRO RESUMEN NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	Área de estudio									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
DEMANDA EFECTIVA DE PRIMER ACCESO											
Nº de viviendas.	52.245	1.290	7.724	1.018	17.339	2.376	1.691	3.469	3.786	5.939	7.609
Nº viviendas. Compra-nuevas.	31.516	968	5.190	786	9.199	1.447	790	2.276	2.049	3.183	5.624
Nº viviendas. Compra-usadas	16.519	289	1.621	227	5.934	882	740	1.093	1.419	2.474	1.835
Nº viviendas. Alquiler	4.209	32	912	4	2.205	47	160	98	316	281	148
DEMANDA EFECTIVA DE CAMBIO (TOTAL)											
Nº de viviendas.	122.535	1.941	15.804	4.523	43.832	7.099	2.564	4.301	11.773	15.420	15.273
Nº de viviendas. Compra-usadas.	68.950	1.339	10.495	3.147	23.569	4.164	2.112	1.898	4.952	7.493	9.776
Nº de viviendas. Alquiler.	14.698	324	2.246	593	6.247	555	172	468	1.680	1.787	622
DEMANDA EFECTIVA DE ACCESO TOTAL (1ER ACCESO + CAMBIO)											
Nº de viviendas	174.780	3.231	23.528	5.541	61.171	9.475	4.255	7.770	15.559	21.359	22.882
Nº de viviendas. Compra-nuevas.	100.466	2.307	15.685	3.933	32.768	5.611	2.902	4.174	7.001	10.676	15.400
Nº de viviendas. Compra-usadas.	55.405	566	4.684	1.008	19.948	3.261	1.019	3.028	6.559	8.613	6.709
Nº de viviendas. Alquiler.	18.907	356	3.158	597	8.452	602	332	566	1.996	2.068	770
DEMANDA DE SEGUNDA RESIDENCIA Y/O INVERSION											
Nº de viviendas.	12.108	316	2.303	1.920	4.052	1.413	299	355	-	964	482
Nº de viviendas. Compra-nuevas.	8.164	158	1.267	1.784	2.784	985	4	271	-	561	346
Nº de viviendas. Compra-usadas.	3.943	158	1.036	135	1.268	427	294	83	-	403	135
DEMANDA EFECTIVA DE 1ER ACCESO + CAMBIO + SEGUNDA RESIDENCIA Y/O INVERSION											
Nº de viviendas.	186.888	3.547	25.831	7.461	65.223	10.888	4.554	8.125	15.559	22.323	23.364
Nº de viviendas. Compra-nuevas.	108.630	2.465	16.952	5.717	35.552	6.596	2.906	4.445	7.001	11.237	15.746
Nº de viviendas. Compra-usadas.	59.348	724	5.720	1.143	21.216	3.688	1.313	3.111	6.559	9.016	6.844
Nº de viviendas. Alquiler.	18.907	356	3.158	597	8.452	602	332	566	1.996	2.068	770

Conforme a la hipótesis de trabajo, en la Comunitat Valenciana, y para el periodo 2008-2011, existe una demanda efectiva de acceso de los hogares residentes de 186.888 viviendas, una media de 46.722 viviendas al año.

De estas la demanda de acceso mediante compra es de 167.980 viviendas, 41.995 viviendas al año; y de alquiler 18.908 viviendas que suponen 4.727 viviendas al año.

Viviendas nuevas

Del total de la demanda de acceso por compra, las viviendas nuevas se estiman en 108.631 unidades, que equivalen en términos anuales a 27.157 viviendas nuevas al año.

La mayor parte de esta demanda la constituye la demanda de cambio, que representa el 63,5%, seguida de la demanda de primer acceso con el 29%, y de la demanda de segunda residencia o inversión, con el 7,5%.

Si se analizan los datos obtenidos del presente estudio respecto de la demanda de viviendas nuevas por parte de los hogares residentes en la Comunitat Valenciana según provincia de residencia, los hogares residentes en la provincia de Valencia representan el 47,6%, los residentes en Alicante el 36%, y el resto, el 16,4%, es demanda de los hogares residentes en la provincia de Castellón.

Por áreas de estudio y la residencia de los hogares demandantes, los hogares del área de estudio 4 (Valencia y área metropolitana) representan el 33% del total de demanda de vivienda nueva en la Comunitat Valenciana, seguidos por los residentes en el área de estudio 2 (Castellón y su área de influencia, y el Maestrat) con el 16%, en el área 10 (Baix Vinalopó y Vega Baja) con el 14%, y en el área 9 (Alicante y su área de influencia) con el 10%.

Por último, cabe destacar que la demanda de vivienda nueva es, aproximadamente, el 58% del total de demanda efectiva de vivienda por parte de los hogares residentes en la Comunitat Valenciana.

Viviendas usadas.

Si se analizan los datos de la demanda efectiva de vivienda usada, esta tipología de vivienda representa el 31,7% del total de demanda efectiva, es decir, 59.349 viviendas para los próximos cuatro años, que equivalen 14.837 viviendas al año.

Al igual que en la demanda de vivienda nueva, la demanda de cambio es la mayor demanda efectiva de vivienda usada, con el 65,5%, que equivalen a 38.887 viviendas. La demanda efectiva de primer acceso en vivienda usada representa el 27,8%, con 16.519 viviendas. Finalmente la demanda de segunda residencia o inversión en vivienda usada representa el 6,7% de la demanda efectiva expresada en viviendas usadas.

La participación de la demanda efectiva de vivienda usada según provincia de residencia del hogar demandante, es diferente a la distribución porcentual que en la demanda de vivienda nueva, con el 46,5% en la provincia de Valencia, el 43,4% en la provincia de Alicante, y el 10,1% en la provincia de Castellón.

Los hogares demandantes en el área de estudio 4 representan el 36% del total de demanda efectiva de vivienda usada, seguido por los hogares residentes en el área de estudio 9 (Alicante y su área de influencia), y por los hogares residentes en las áreas 8 (Marina Alta y Baixa) y 10 (Baix Vinalopó y Vega Baja), con el 11% respectivamente.

Viviendas en alquiler

En tercer lugar se analizan la demanda efectiva expresada en viviendas en alquiler, que representa el 10,1% del total de demanda efectiva de acceso a la vivienda y de demanda de segunda residencia o inversión.

La demanda efectiva de alquiler es de 18.908 viviendas que suponen 4.727 viviendas al año.

Si se toma en consideración tan sólo la demanda total de acceso, representa el 10,8%.

Mayoritariamente, la demanda efectiva expresada en viviendas en alquiler corresponde a la demanda de cambio, con el 77,7% del total de demanda de viviendas en alquiler. El resto, el 22,3% es demanda de primer acceso.

Por provincias, son los hogares residentes en Valencia los que representan mayor porcentaje, con el 53,5%, seguidos por los hogares residentes en Alicante, con el 29,1%, y los residentes en Castellón, con el 17,4%.

Por áreas de estudio, los hogares demandantes residentes en el área 4 (Valencia y su área metropolitana) destacan significativamente en la participación porcentual de la demanda efectiva de viviendas en alquiler, con el 45% del total de demanda efectiva de este tipo de viviendas.

2.7. REHABILITACIÓN DE VIVIENDA

2.7.1. DATOS GENERALES:

Un 7,2% de los hogares de la Comunitat Valenciana se declara con necesidad-demanda de rehabilitación de su vivienda, que equivale a 124.534 viviendas.

Como demanda efectiva, es decir con intención de realizar la rehabilitación en los próximos cuatro años, se considera el 5,3% de los hogares, que suponen 90.910 viviendas.

El 1,9% de los hogares residentes constituyen la demanda no efectiva, que suponen 33.624 viviendas.

La demanda satisfecha de rehabilitación está formada por el 4,4% de los hogares de la Comunitat, los cuales han efectuado una rehabilitación de su vivienda en el último cuatrienio, que en términos absolutos ha sido sobre 76.488 viviendas.

2.7.2. CARACTERIZACION DE LA DEMANDA DE REHABILITACION.

Se analizan las características de la demanda de rehabilitación respecto al comportamiento promedio registrado en el estudio:

- La provincia de Castellón concentra la mayor tasa de demanda de rehabilitación, por encima de la media autonómica.
- Por tamaño de población o nivel de hábitat, se registra mas demanda de rehabilitación en las capitales y grandes municipios mayores de 50.000 habitantes. Los municipios con menos de 10.000 habitantes en general presentan una tasa de demanda más baja que la media de la Comunitat.
- Según áreas de estudio, el Área AE7 (Alcoi Comtat y Alto-Medio Vinalopó), el Área AE2 (El Maestrat; y Castellón y su área de influencia) y el Area AE3(Camp de Turia, Serranos, R.Ademuz y Camp de Morvedre) presentan tasas de demanda superiores al promedio, mientras que el Área 8 (Marina Alta y Baixa) muestra una tasa de demanda claramente inferior.
- Por grandes ciudades, las ciudades de Alcoy y Paterna concentran una fuerte demanda de rehabilitación respecto al promedio de la Comunitat, siguiéndoles las ciudades de Elda, Sagunto y Castellón. Mientras que en Torrevieja ocurre lo contrario, se da la tasa más bajas de demanda de rehabilitación.
- Cuanto mayor es el nivel de ingresos, mayor es la demanda de rehabilitación. El nivel más alto de ingresos con más de 5,5 veces IPREM destaca por tener una tasa de demanda de rehabilitación superior al promedio. Lo mismo ocurre con el estrato social medio-alto.
- Según si el hogar reside en alquiler o en propiedad se encuentran grandes diferencias, dándose en el primer caso una tasa de demanda rehabilitación significativamente inferior al promedio, mientras que en el segundo ésta es superior.

Por último, la nacionalidad europea (tanto UE-15 como UE-27) conlleva tasas de demanda de rehabilitación significativamente inferiores a la media de la Comunitat Valenciana.

HOGARES CON DEMANDA DE REHABILITACION

	Destaca por encima del valor autonómico	Destaca por debajo del porcentaje autonómico
Provincia	Castellón	-
Zonas	A7 (Alcoi Comtat + Alto Medio Vinalopó) A2 (El Maestrat + Castellón y Área de influencia)	A8 (Marina Alta y Baixa)
Nivel de hábitat	-	< 10.000 hab.
Ciudades	Alcoy y Paterna	Torrevieja
Nivel de Ingresos (escala creciente 1-5)	Nivel 5	-
Nivel social	Medio-Alto	-
Régimen de tenencia	Propiedad	Alquiler
Nacionalidad	-	UE -15 y UE -27

2.7.3. CARACTERIZACION DE LA DEMANDA DE REHABILITACION SATISFECHA.

La provincia de Valencia resulta la que más ha rehabilitado en los últimos cuatro años, por encima de la media.

El área de estudio AE4 (Valencia y su área de influencia) presenta la tasa de demanda de rehabilitación satisfecha más alta, seguida del AE5 (La Safor y las Ribera Alta y Baixa). Mientras tanto, las Áreas AE1 (Interior de Castellón, Interior de Valencia y Montaña de Alicante), AE3 (Camp del Túria, los Serranos, Racó d'Ademuz y Camp de Morvedre) y AE6 (la Costera y la Vall d'Albaida) muestran tasas significativamente inferiores al promedio.

Como ya ocurría con la demanda, los ingresos más altos han satisfecho más su demanda de rehabilitación y por nivel social los nivel medio-medio y medio-alto.

Al igual que ocurre con la demanda de rehabilitación, las familias que residen en propiedad han satisfecho más significativamente la rehabilitación de vivienda respecto a las que viven en alquiler y respecto al promedio.

Por nacionalidades, los hogares cuyos miembros tienen nacionalidad UE-15 o sudamericana presentan tasas de demanda de rehabilitación satisfecha significativamente inferiores al promedio.

HOGARES CON DEMANDA SATISFECHA DE REHABILITACION

	Destaca por encima del valor autonómico	Destaca por debajo del valor autonómico
Zonas	A4 (Valencia y área de influencia)	A1 (Interior de Castellón + Interior de Valencia + Montaña de Alicante) A3 (Camp del Turia + los Serranos + R. d'Ademuz + Camp de Morvedre) A6 (La Costera + La Vall d'Albaida)
Nivel de hábitat	-	>50.000 hab.
Régimen de tenencia	Propiedad	Alquiler
Nacionalidad	-	UE -15 y Sudamérica

2.7.4. LA DEMANDA DE REHABILITACION: CARACTERISTICAS DE LA INTERVENCION A REALIZAR SOBRE ELEMENTOS COMUNES O PRIVATIVOS.

En el estudio se ha tratado de cuantificar la necesidad-demanda de rehabilitación atendiendo fundamentalmente a los hogares identificados en tal situación y poder proyectar cuantitativamente las viviendas estimadas que suponen dicha demanda o necesidad.

Más concretamente, y en el caso de la rehabilitación, se ha recogido información respecto al tipo de intervención de rehabilitación a llevar a cabo por los demandantes o la que se ha realizado por parte de la demanda ya satisfecha.

El tipo de intervención hace referencia a que la rehabilitación se refiera a:

- Rehabilitación en los elementos privativos o solamente de la vivienda: es la rehabilitación puntual que afecta a elementos propios de la vivienda, como la reforma de cocinas y baños, cambiar el pavimento, cambio de carpinterías, ventanas y puertas, el arreglo de instalaciones, la distribución interior, iluminación, etc.
- La rehabilitación de forma simultánea en elementos privativos de la vivienda y en el edificio (en aspectos tales como la fachada, las cubiertas, la estanqueidad, la instalación o mejora de ascensor, la estructura del edificio, etc.): hace referencia a la percepción recogida en la encuesta relativa a la demanda o necesidad de intervenir en la mejora de los elementos privativos y en la apreciación sobre la mejora de los elementos comunes del edificio.

Obviamente la percepción sobre la necesidad de intervenir en los elementos comunes del edificio está relativizada al conocimiento del estado de conservación del mismo y su grado de importancia percibida como prioritaria para decidir o entender como necesaria la rehabilitación, que puede variar de un hogar a otro incluso en el mismo edificio.

Estas situaciones identificadas, se trasladan a evaluar su peso relativo, esto es, el porcentaje de demanda respecto a los hogares, para tratar de identificar la tendencia respecto a la caracterización de estas intervenciones diferenciadas, pero no se proporcionan datos cuantitativos de las viviendas en tanto que conforme a la metodología empleada, podrían producirse distorsiones (por ejemplo haber entrevistado a dos hogares en el mismo edificio, etc).

No obstante, la información disponible de la encuesta, si posibilita identificar porcentualmente la demanda potencial de rehabilitación y rehabilitación satisfecha, aportando información de su incidencia en cada tipo de intervención y el tipo de edificio y vivienda donde se realice.

Demanda potencial de rehabilitación:

- el 7,2% de hogares manifiestan tener necesidad-demanda de rehabilitación.
- Rehabilitación sólo de elementos privativos, en la vivienda: el 4,4% de los hogares tienen necesidad-demanda.
- Rehabilitación en elementos privativos de las viviendas y comunes del edificios de forma simultánea, ya sea en edificios-vivienda unifamiliar o porque entiendan como necesarias las obras de intervención en los elementos comunes del edificio plurifamiliar y en su propia vivienda, asciende al 2,8% de hogares:
 - El 1,9% en edificios plurifamiliares
 - El 0,9% en edificios unifamiliares.

Respecto a la demanda satisfecha de rehabilitación:

- el 4,4% de hogares han realizado intervenciones de rehabilitación.
- Rehabilitación de elementos privativos, en la vivienda: el 2,8% de los hogares han rehabilitado su vivienda.
- Rehabilitación en elemento privativos de las viviendas y comunes del edificios de forma simultánea, ya sea en edificios-vivienda unifamiliar o porque han hecho las obras de intervención en los elementos comunes del edificio plurifamiliar y en su propia vivienda, asciende al 1,6% de hogares:
 - El 1,1 % en edificios plurifamiliares
 - El 0,5% en edificios unifamiliares.

A continuación se recoge la segmentación de esta información.

	TOTAL	PROVINCIA		
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA
Demanda potencial	7,2	7,0	9,3	6,9
Solo vivienda	4,4	4,2	5,4	4,2
Vivienda + Edificio	2,8	2,8	3,9	2,7
Vivienda + Edificio Unifamiliar	0,9	0,9	1,7	0,8
Vivienda + Edificio Multifamiliar	1,9	1,9	2,2	1,9
Demanda satisfecha	4,4	3,9	3,9	5,0
Solo vivienda	2,8	2,3	3,0	3,3
Vivienda + Edificio	1,6	1,6	0,9	1,7
Vivienda + Edificio Unifamiliar	0,6	0,9	0,3	0,5
Vivienda + Edificio Multifamiliar	1,0	0,7	0,6	1,2

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Demanda potencial	7,2	7,4	9,3	8,6	6,7	7,0	6,5	10,3	5,4	6,7	6,4
Solo vivienda	4,4	3,7	5,8	6,9	3,7	4,3	5,7	5,6	3,6	4,3	3,7
Vivienda + Edificio	2,8	3,7	3,5	1,7	3,0	2,7	0,8	4,7	1,8	2,4	2,7
Vivienda + Edificio Unifamiliar	0,9	3,2	1,4	0,7	0,6	1,6	0,8	1,9	0,1	1,2	0,5
Vivienda + Edificio Multifamiliar	1,9	0,5	2,1	1,0	2,4	1,1	0,0	2,8	1,7	1,2	1,2
Demanda satisfecha	4,4	1,6	3,7	1,9	5,8	5,2	1,7	5,4	2,5	2,3	5,5
Solo vivienda	2,8	1,6	2,8	1,3	4,0	2,7	0,3	1,9	2,4	0,7	3,9
Vivienda + Edificio	1,6	0,0	0,9	0,6	1,8	2,5	1,4	3,5	0,1	1,6	1,6
Vivienda + Edificio Unifamiliar	0,6	0,0	0,5	0,0	0,2	2,0	0,0	3,2	0,1	0,5	0,4
Vivienda + Edificio Multifamiliar	1,0	0,0	0,5	0,6	1,6	0,5	1,4	0,3	0,0	1,1	1,2

2.7.5. ANEXO. DEMANDA DE REHABILITACIÓN. POTENCIAL —EFECTIVA Y NO EFECTIVA— Y SATISFECHA

Se adjuntan las tablas de demanda de rehabilitación y las diferentes variables de segmentación que permiten su comparación.

Con la información disponible de la encuesta, es posible conocer la cuantificación de la demanda de rehabilitación atendiendo a las variables utilizadas en el estudio y su comparación con la demanda satisfecha.

DEMANDA DE REHABILITACIÓN PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Demanda potencial rehabilitación	7,2	7,0	9,3	6,9	7,5	7,8	6,8	7,7	6,0
Demanda Efectiva	5,3	4,3	6,7	5,6	5,7	5,8	4,7	5,5	4,4
Demanda No Efectiva	1,9	2,7	2,6	1,3	1,8	2,1	2,1	2,2	1,6
Demanda satisfecha	4,4	3,9	3,9	5,0	5,5	2,7	4,3	4,9	3,6

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Demanda potencial rehabilitación	124.534	44.801	18.929	60.803	41.413	17.765	20.961	25.599	18.796
Demanda Efectiva	90.910	27.597	13.694	49.619	31.233	13.076	14.505	18.279	13.817
Demanda No Efectiva	33.624	17.204	5.235	11.184	10.180	4.689	6.456	7.320	4.979
Demanda satisfecha	76.488	24.699	7.808	43.981	30.073	6.052	13.198	16.079	11.087

DEMANDA DE REHABILITACIÓN PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Demanda potencial rehabilitación	7,2	7,4	9,3	8,7	6,7	7,0	6,5	10,3	5,4	6,8	6,4
Demanda Efectiva	5,3	3,9	6,8	7,2	5,6	5,2	4,8	6,6	3,6	4,4	3,9
Demanda No Efectiva	1,9	3,5	2,5	1,5	1,1	1,8	1,7	3,7	1,8	2,4	2,5
Demanda satisfecha	4,4	1,6	3,7	1,9	5,8	5,2	1,7	5,4	2,5	2,3	5,5

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Demanda potencial rehabilitación	124.534	3.893	17.138	5.879	40.061	9.292	4.022	11.162	7.154	11.815	14.117
Demanda Efectiva	90.910	2.055	12.505	4.878	33.437	6.891	2.986	7.172	4.753	7.651	8.582
Demanda No Efectiva	33.624	1.838	4.633	1.001	6.624	2.401	1.036	3.990	2.401	4.164	5.535
Demanda satisfecha	76.488	830	6.771	1.304	34.482	6.890	1.055	5.787	3.317	3.961	12.091

DEMANDA DE REHABILITACIÓN PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	GRANDES MUNICIPIOS												
		Valencia	Torrent	Sagunto	Gandia	Paterna	Castellón	Torreveija	Elda	Elche	Benidorm	Alicante	Alcoy	Orihuela
Demanda potencial rehabilitación	7,2	6,7	3,8	10,9	8,7	12,9	9,3	2,6	10,9	9,6	4,5	7,4	17,8	4,5
Demanda Efectiva	5,3	5,5	3,4	7,5	7,6	12,1	5,9	1,6	7,7	7,3	3,9	4,9	8,7	3,1
Demanda No Efectiva	1,9	1,2	0,4	3,4	1,1	0,8	3,4	1,0	3,2	2,3	0,6	2,5	9,1	1,4

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	GRANDES MUNICIPIOS												
		Valencia	Torrent	Sagunto	Gandia	Paterna	Castellón	Torreveija	Elda	Elche	Benidorm	Alicante	Alcoy	Orihuela
Demanda potencial rehabilitación	124.534	20.140	961	2.514	2.340	2.495	5.723	1.034	2.054	6.886	1.168	8.663	3.988	1.211
Demanda Efectiva	90.910	16.631	961	1.724	2.036	2.351	3.660	639	1.453	5.227	1.001	5.716	1.952	831
Demanda No Efectiva	33.624	3.509	923	790	304	144	2.063	395	601	1.659	167	2.947	2.036	380

DEMANDA DE REHABILITACIÓN PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	NIVEL INGRESOS (Nº de veces IPREM)					NIVEL SOCIAL				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	De 3.51 a 5.50	Más de 5.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Demanda potencial rehabilitación	7,2	5,8	7,5	7,8	7,6	9,8	6,8	9,2	6,6	7,3	7,2
Demanda Efectiva	5,3	3,1	5,7	6,1	6,6	6,2	5,6	7,7	5,3	5,3	4,1
Demanda No Efectiva	1,9	2,7	1,8	1,7	1,0	3,6	1,2	1,5	1,3	2,0	3,1
Demanda satisfecha	4,4	4,6	4,4	3,8	4,9	5,3	2,2	5,6	5,2	4,6	3,5

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	NIVEL INGRESOS (Nº de veces IPREM)					NIVEL SOCIAL				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	De 3.51 a 5.50	Más de 5.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Demanda potencial rehabilitación	124.534	26.136	46.000	32.154	16.892	3.352	6.329	11.929	32.255	47.930	26.091
Demanda Efectiva	90.910	13.923	35.052	25.210	14.598	2.128	5.237	9.942	25.766	35.022	14.943
Demanda No Efectiva	33.624	12.213	10.948	6.944	2.294	1.224	1.092	1.987	6.489	12.908	11.148
Demanda satisfecha	76.488	20.784	27.358	15.634	10.867	1.845	2.052	7.179	24.842	29.925	12.489

DEMANDA DE REHABILITACIÓN PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Demanda potencial rehabilitación	7,2	1,9	8,0	6,2	7,6	3,7	4,5	7,3	6,1
Demanda Efectiva	5,3	1,1	5,9	4,0	5,4	3,7	4,5	6,9	4,4
Demanda No Efectiva	1,9	0,8	2,1	2,2	2,2	0,0	0,0	0,4	1,7
Demanda satisfecha	4,4	1,4	4,9	2,4	4,8	0,0	2,3	1,4	2,5

NÚMERO DE VIVIENDAS

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Demanda potencial rehabilitación	124.534	4.003	117.574	2.957	111.694	4.853	1.293	3.181	3.514
Demanda Efectiva	90.910	2.305	86.704	1.901	79.264	4.830	1.287	3.005	2.525
Demanda No Efectiva	33.624	1.698	30.870	1.056	32.430	23	6	176	989
Demanda satisfecha	76.488	2.915	72.433	1.140	73.726	0	670	622	1.470

ANÁLISIS DE LA DEMANDA NO EFECTIVA

A continuación se analiza la **demanda no efectiva**, la cual hace referencia a aquellos hogares-individuos que manifiestan necesidad-demanda de vivienda inicialmente, pero que prevén que no la materializarán en el corto plazo (próximos cuatro años). Se consideran dos grupos de motivos:

- Motivos económicos (ingresos insuficientes, inestabilidad laboral, etc.)
- Otros motivos (la situación familiar no lo permite, no desea acceder a un préstamo, etc.)

Se analizan en primer lugar por separado los distintos grupos de demanda —cambio, primer acceso y rehabilitación— y a continuación de forma agregada la demanda de acceso a la vivienda, es decir demandantes de cambio y primer acceso, y el total de demandantes, incluyendo demanda de rehabilitación.

En términos globales la demanda no efectiva viene motivada principalmente por factores económicos, relacionados con un bajo nivel de ingresos, una situación laboral inestable, etc.

La distribución de la demanda no efectiva por motivos económicos y otros motivos es del 80% y el 20% respectivamente.

Al diferenciar por colectivos es posible destacar que los demandantes de primer acceso son los que se desaniman en mayor medida por motivos económicos (87,4%), y que para los otros dos colectivos de demanda (cambio y rehabilitación) los motivos económicos son importantes pero con menor intensidad, 76,0% y 76,9%, respectivamente.

2.8.1. DEMANDA DE CAMBIO NO EFECTIVA

En la provincia de Valencia, un menor número de demandantes de cambio se declara desanimado por motivos económicos que en las provincias de Alicante y Castellón.

Los motivos económicos también aparecen con menor frecuencia en los municipios menos de 10.000 habitantes.

En todos los niveles sociales, los motivos económicos aparecen con mayor frecuencia que los motivos no económicos, sin embargo la diferencia es menor en el nivel social alto.

Respecto al nivel de ingresos, sólo en el nivel más alto son mayoritarios los motivos no económicos.

DEMANDA DE CAMBIO NO EFECTIVA: MOTIVOS
NÚMERO DE VIVIENDAS Y PORCENTAJE DE DEMANDA NO EFECTIVA

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Demanda no efectiva (viviendas)	31.403	14.949	5.419	11.035	9.856	3.490	7.783	7.032	3.242
Desanimada por motivos económicos (%)	76	83,6	83,9	62,9	74,2	71,9	73,6	87,7	69,5
Desanimada por motivos no económicos (%)	24	16,4	16,1	37,1	25,8	28,1	26,4	12,3	30,5
Desanimada por motivos económicos (viviendas)	23.973	12.491	4.544	6.938	7.315	2.511	5.730	6.165	2.253
Desanimada por motivos no económicos (viviendas)	7.430	2.458	875	4.097	2.541	979	2.053	867	989

DEMANDA DE CAMBIO NO EFECTIVA: MOTIVOS
NÚMERO DE VIVIENDAS Y PORCENTAJE DE DEMANDA NO EFECTIVA

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Demanda no efectiva (viviendas)	31.403	629	5.218	171	9.598	829	188	2.773	5.547	2.530	3.920
Desanimada por motivos económicos (%)	76	100	83,7	50	65,1	0	100	71,4	87,4	73,6	93
Desanimada por motivos no económicos (%)	24	0	16,3	50	34,9	100	0	28,6	12,6	26,4	7
Desanimada por motivos económicos (viviendas)	23.973	629	4.343	87	6.408	0	193	1.976	4.840	1.859	3.638
Desanimada por motivos no económicos (viviendas)	7.430	0	875	82	3.219	796	0	801	705	674	278

DEMANDA DE CAMBIO NO EFECTIVA: MOTIVOS

NÚMERO DE VIVIENDAS Y PORCENTAJE DE DEMANDA NO EFECTIVA

	TOTAL	NIVEL DE INGRESOS (Nº de veces IPREM)					NIVEL SOCIAL				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	De 3.51 a 5.50	Más de 5.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Demanda no efectiva (viviendas)	31.403	7.577	9.905	8.570	4.789	562	1.325	2.271	9.446	11.282	7.078
Desanimada por motivos económicos (%)	76,0	86,2	80,5	61,6	84,6	25,1	67,1	75,5	78,7	75,2	77,1
Desanimada por motivos no económicos (%)	24,0	13,8	19,5	38,4	15,4	74,9	32,9	24,5	21,3	24,8	22,9
Desanimada por motivos económicos (viviendas)	23.973	6.532	7.974	5.275	4.051	141	889	1.715	7.430	8.481	5.458
Desanimada por motivos no económicos (viviendas)	7.430	1.045	1.931	3.295	738	421	436	556	2.016	2.801	1.620

DEMANDA DE CAMBIO NO EFECTIVA: MOTIVOS

NÚMERO DE VIVIENDAS Y PORCENTAJE DE DEMANDA NO EFECTIVA

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Demanda no efectiva (viviendas)	31.403	17.338	13.485	580	20.485	1.772	2.397	1.939	4.810
Desanimada por motivos económicos (%)	76	83,9	67,8	50,0	75,3	67,0	82,3	83,9	78,3
Desanimada por motivos no económicos (%)	24	16,1	32,2	50,0	24,7	33,0	17,7	16,1	21,7
Desanimada por motivos económicos (viviendas)	23.973	14.540	9.143	290	15.423	1.188	1.973	1.626	3.764
Desanimada por motivos no económicos (viviendas)	7.430	2.798	4.342	290	5.062	584	424	313	1.046

2.8.2. DEMANDA DE PRIMER ACCESO NO EFECTIVA

Un porcentaje muy alto de la demanda no efectiva de primer acceso es desanimada por motivos económicos, situándose cerca del 90% en las tres provincias. La tasa más alta se observa en las ciudades de entre 50.000 y 100.000 habitantes, dónde llega al 97,2%.

A mayores ingresos de los primeros demandantes corresponde una menor importancia de los motivos económicos, aunque siguen mayoritarios incluso en el nivel de ingresos más alto. Tomando en consideración el nivel social de los padres, se nota que sólo un tercio de los primeros demandantes provenientes del nivel social más alto se declaran desanimados por motivos económicos, mientras esta tasa supera el 85% en los otros niveles sociales.

DEMANDA DE PRIMER ACCESO NO EFECTIVA: MOTIVOS NÚMERO DE VIVIENDAS Y PORCENTAJE DE DEMANDA NO EFECTIVA

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Demanda no efectiva (viviendas)	23.472	12.453	2.820	8.199	6.518	4.260	3.763	3.971	4.959
Desanimada por motivos económicos (%)	87,4	86,1	90,9	88,1	84,7	97,2	82,6	91,4	83
Desanimada por motivos no económicos (%)	12,6	13,9	9,1	11,9	15,3	2,8	17,4	8,6	17
Desanimada por motivos económicos (viviendas)	20.515	10.727	2.564	7.224	5.524	4.140	3.107	3.630	4.114
Desanimada por motivos no económicos (viviendas)	2.957	1.726	256	975	994	120	656	341	845

DEMANDA DE PRIMER ACCESO NO EFECTIVA: MOTIVOS NÚMERO DE VIVIENDAS Y PORCENTAJE DE DEMANDA NO EFECTIVA

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Demanda no efectiva (viviendas)	23.472	433	2.681	512	5.178	1.573	764	2.187	6.507	1.242	2.394
Desanimada por motivos económicos (%)	87,4	100	90,9	100	83,3	94,1	100	100	83	70,6	88,8
Desanimada por motivos no económicos (%)	12,6	0	9,1	0	16,7	5,9	0	0	17	29,4	11,2
Desanimada por motivos económicos (viviendas)	20.515	433	2.425	511	4.303	1.476	763	2.189	5.408	877	2.129
Desanimada por motivos no económicos (viviendas)	2.957	0	256	0	880	95	0	0	1.098	363	266

DEMANDA DE PRIMER ACCESO NO EFECTIVA: MOTIVOS NÚMERO DE VIVIENDAS Y PORCENTAJE DE DEMANDA NO EFECTIVA

	TOTAL	NIVEL DE INGRESOS (Nº de veces IPREM)			NIVEL SOCIAL*				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	Más de 2.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Demanda no efectiva (viviendas)	23.472	10.636	10.115	2.721	1.080	768	5.567	11.596	4.462
Desanimada por motivos económicos (%)	87,4	95,5	83,4	70,5	37,3	99,5	96,4	87,2	86,8
Desanimada por motivos no económicos (%)	12,6	4,5	16,6	29,5	62,7	0,5	3,6	12,8	13,2
Desanimada por motivos económicos (viviendas)	20.515	10.160	8.438	1.917	403	764	5.366	10.109	3.873
Desanimada por motivos no económicos (viviendas)	2.957	476	1.677	804	677	4	201	1.487	589

* El nivel social hace referencia al de su núcleo familiar actual (del que ellos no son el cabeza de familia).

DEMANDA DE PRIMER ACCESO NO EFECTIVA: MOTIVOS NÚMERO DE VIVIENDAS Y PORCENTAJE DE DEMANDA NO EFECTIVA

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL*			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Demanda no efectiva (viviendas)	23.472	1.456	21.554	462	22.780	0	236	212	244
Desanimada por motivos económicos (%)	87,4	86,3	87,2	100,0	88,1	0,0	100,0	100,0	0,0
Desanimada por motivos no económicos (%)	12,6	13,7	12,8	0,0	11,9	0,0	0,0	0,0	100,0
Desanimada por motivos económicos (viviendas)	20.515	1.257	18.795	462	20.062	0	236	212	0
Desanimada por motivos no económicos (viviendas)	2.957	199	2.759	0	2.718	0	0	0	244

* El régimen de tenencia de la vivienda actual hace referencia a la vivienda del hogar familiar donde residen actualmente.

2.8.3. DEMANDA DE REHABILITACIÓN NO EFECTIVA

Los demandantes de rehabilitación se declaran con mayor frecuencia desanimados por motivos económicos en la provincia de Alicante y con menor frecuencia en la provincia de Valencia. Una mayor frecuencia relativa de los motivos económicos se observa en los municipios de entre 50.000 y 100.000 habitantes.

DEMANDA DE REHABILITACIÓN NO EFECTIVA: MOTIVOS NÚMERO DE VIVIENDAS Y PORCENTAJE DE DEMANDA NO EFECTIVA

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Demanda no efectiva (viviendas)	33.624	17.205	5.235	11.184	10.180	4.689	6.456	7.320	4.979
Desanimada por motivos económicos (%)	76,9	91,2	71,6	57,5	78,0	92,6	69,5	70,3	79,4
Desanimada por motivos no económicos (%)	23,1	8,8	28,4	42,5	22,0	7,4	30,5	29,7	20,6
Desanimada por motivos económicos (viviendas)	25.865	15.686	3.750	6.429	7.939	4.343	4.485	5.146	3.953
Desanimada por motivos no económicos (viviendas)	7.759	1.519	1.485	4.755	2.241	346	1.971	2.174	1.026

DEMANDA DE REHABILITACIÓN NO EFECTIVA: MOTIVOS NÚMERO DE VIVIENDAS Y PORCENTAJE DE DEMANDA NO EFECTIVA

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Demanda no efectiva (viviendas)	33.624	1.838	4.647	946	6.261	2.270	979	4.137	2.489	4.317	5.739
Desanimada por motivos económicos (%)	76,9	88,9	76,1	100	62,2	22,3	51,8	87,8	92,2	96,3	86,4
Desanimada por motivos no económicos (%)	23,1	11,1	23,9	0	37,8	77,7	48,2	12,2	7,8	3,7	13,6
Desanimada por motivos económicos (viviendas)	25.865	1.634	3.227	934	3.847	500	501	3.673	2.322	4.207	5.019
Desanimada por motivos no económicos (viviendas)	7.759	204	1.420	0	2.403	1.791	479	452	173	142	694

DEMANDA DE REHABILITACIÓN NO EFECTIVA: MOTIVOS NÚMERO DE VIVIENDAS Y PORCENTAJE DE DEMANDA NO EFECTIVA

	TOTAL	NIVEL DE INGRESOS (Nº de veces IPREM)					NIVEL SOCIAL				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	De 3.51 a 5.50	Más de 5.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Demanda no efectiva (viviendas)	33.624	12.213	10.948	6.944	2.294	1.224	1.092	1.987	6.489	12.908	11.148
Desanimada por motivos económicos (%)	76,9	85,7	80,6	68,7	78,7	0,0	0,0	84,2	50,5	88,1	85,5
Desanimada por motivos no económicos (%)	23,1	14,3	19,4	31,3	21,3	100,0	100,0	15,8	49,5	11,9	14,5
Desanimada por motivos económicos (viviendas)	25.865	10.465	8.822	4.771	1.806	0	0	1.674	3.280	11.375	9.535
Desanimada por motivos no económicos (viviendas)	7.759	1.748	2.126	2.173	488	1.224	1.092	313	3.209	1.533	1.613

DEMANDA DE REHABILITACIÓN NO EFECTIVA: MOTIVOS NÚMERO DE VIVIENDAS Y PORCENTAJE DE DEMANDA NO EFECTIVA

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Demanda no efectiva (viviendas)	33.624	1.698	30.870	1.056	32.430	23	6	176	989
Desanimada por motivos económicos (%)	76,9	98,5	77,0	39,4	76,2	0,0	0,0	100,0	100,0
Desanimada por motivos no económicos (%)	23,1	1,5	23,0	60,6	23,8	100,0	100,0	0,0	0,0
Desanimada por motivos económicos (viviendas)	25.865	1.673	23.776	416	24.699	0	0	176	989
Desanimada por motivos no económicos (viviendas)	7.759	25	7.094	640	7.731	23	6	0	0

2.8.4. DEMANDA NO EFECTIVA TOTAL

Si se toma en consideración el conjunto de la demanda no efectiva, se observa que la importancia de los motivos económicos es menor en la provincia de Valencia y mayor en las ciudades de entre 50.000 y 100.000 habitantes.

Respecto al nivel de ingresos, se observa una incidencia menor de los motivos económicos en los hogares con ingresos de entre 2,5 y 3,5 veces el IPREM y sobre todo de más de 5,5 veces el IPREM. También tienen menor frecuencia los motivos económicos en el estrato social más alto.

DEMANDA NO EFECTIVA DE ACCESO (CAMBIO Y PRIMER ACCESO): MOTIVOS NÚMERO DE VIVIENDAS Y PORCENTAJE DE DEMANDA NO EFECTIVA

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N. 5
Demanda no efectiva (viviendas)	54.875	27.402	8.239	19.234	16.374	7.750	11.546	11.003	8.201
Desanimada por motivos económicos (%)	81,1	84,7	86,3	73,6	78,4	85,8	76,5	89,0	77,6
Desanimada por motivos no económicos (%)	18,9	15,3	13,7	26,4	21,6	14,2	23,5	11,0	22,4
Desanimada por motivos económicos (viviendas)	44.488	23.218	7.108	14.162	12.839	6.651	8.837	9.795	6.367
Desanimada por motivos no económicos (viviendas)	10.387	4.184	1.131	5.072	3.535	1.099	2.709	1.208	1.834

DEMANDA NO EFECTIVA DE ACCESO (CAMBIO Y PRIMER ACCESO): MOTIVOS NÚMERO DE VIVIENDAS Y PORCENTAJE DE DEMANDA NO EFECTIVA

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Demanda no efectiva (viviendas)	54.875	1.062	7.899	683	14.776	2.402	952	4.960	12.054	3.772	6.314
Desanimada por motivos económicos (%)	81,1	100	86	87,5	71,5	61,6	100	84,1	85	72,6	91,4
Desanimada por motivos no económicos (%)	18,9	0	14	12,5	28,5	38,4	0	15,9	15	27,4	8,6
Desanimada por motivos económicos (viviendas)	44.488	1.062	6.768	598	10.711	1.476	952	4.165	10.248	2.736	5.767
Desanimada por motivos no económicos (viviendas)	10.387	0	1.131	85	4.065	926	0	795	1.806	1.036	547

DEMANDA NO EFECTIVA DE ACCESO (CAMBIO Y PRIMER ACCESO): MOTIVOS
NÚMERO DE VIVIENDAS Y PORCENTAJE DE DEMANDA NO EFECTIVA

	TOTAL	NIVEL DE INGRESOS (Nº de veces IPREM)					NIVEL SOCIAL*				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	De 3.51 a 5.50	Más de 5.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Demanda no efectiva (viviendas)	54.875	18.213	20.020	10.376	5.385	880	2.405	3.039	15.013	22.878	11.540
Desanimada por motivos económicos (%)	81,1	91,6	82,0	63,1	83,0	41,5	53,7	81,6	85,2	81,3	80,9
Desanimada por motivos no económicos (%)	18,9	8,4	18,0	36,9	17,0	58,5	46,3	18,4	14,8	18,7	19,1
Desanimada por motivos económicos (viviendas)	44.488	16.692	16.412	6.547	4.471	365	1.292	2.479	12.796	18.590	9.331
Desanimada por motivos no económicos (viviendas)	10.387	1.521	3.608	3.829	914	515	1.113	560	2.217	4.288	2.209

DEMANDA NO EFECTIVA DE ACCESO (CAMBIO Y PRIMER ACCESO): MOTIVOS
NÚMERO DE VIVIENDAS Y PORCENTAJE DE DEMANDA NO EFECTIVA

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL*			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Demanda no efectiva (viviendas)	54.875	18.794	35.039	1.042	43.265	1.772	2.633	2.151	5.054
Desanimada por motivos económicos (%)	81,1	84,1	79,7	72,2	82,0	67,0	83,9	85,4	74,5
Desanimada por motivos no económicos (%)	18,9	15,9	20,3	27,8	18,0	33,0	16,1	14,6	25,5
Desanimada por motivos económicos (viviendas)	44.488	15.797	27.938	752	35.485	1.188	2.209	1.838	3.764
Desanimada por motivos no económicos (viviendas)	10.387	2.997	7.101	290	7.780	584	424	313	1.290

2.9.

EVOLUCIÓN COMPARADA DE LA DEMANDA 2003-2007

En este apartado se analiza la evolución de las necesidades-demanda de vivienda de los hogares residentes en la Comunitat Valenciana entre el primer Estudio de Necesidades y Demanda de Vivienda en 2003 con respecto al segundo estudio realizado en 2007.³

En primer lugar se presentan los datos globales de demanda, es decir, la demanda potencial, la demanda efectiva y la no efectiva, tanto en términos absolutos como relativos para las cuatro grandes grupos de demanda de vivienda: cambio, primer acceso, segunda residencia y rehabilitación de vivienda.⁴

En segundo lugar se realiza un análisis más minucioso de la demanda efectiva considerando la evolución en los diferentes ámbitos geográficos empleados en el estudio: capitales, provincias, grandes municipios y áreas.

2.9.1. DATOS GLOBALES DE LA EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA 2003-2007

Demanda potencial global

La demanda potencial global de vivienda, es decir, la intención o necesidad de acceder a una vivienda o rehabilitar la vivienda actual ha crecido de 330.328 viviendas en 2003 a 366.298 viviendas en 2007, que representa un crecimiento del 10,9%.

- La demanda potencial crece cuantitativamente, pero menos que el incremento de hogares en el periodo 2003-2007.

El crecimiento de la demanda potencial queda por debajo del crecimiento del número de hogares en la Comunitat Valenciana que ha pasado de 1.491.968 hogares en 2003 a 1.729.643 hogares en 2007, lo que supone un incremento del 15,9%.

En términos relativos, la demanda potencial se mantiene sensiblemente a la baja, y pasa del 22,2% de hogares con demanda potencial en 2003, al 21,2% de hogares demandantes en 2007.

³ Para asegurar la comparabilidad de los datos, los datos de 2003 se han adaptado a la metodología de 2007: homogeneización del periodo de referencia a cuatro e inclusión de demandantes de primer acceso de más de 35 años. Todos los datos presentados a continuación se corresponden de esta manera con la metodología del estudio de 2007, lo que explica el desajuste respecto a los datos del informe de 2003.

⁴ Los porcentajes se refieren al número de viviendas-hogares en cada situación de demanda, sobre el número total de hogares. En el caso del primer acceso, se trata del número de futuras viviendas-hogares respecto al número total de hogares existentes.

Demanda potencial de acceso

La demanda potencial de acceso a la vivienda, incluyendo demanda de cambio, primer acceso y vivienda de segunda residencia o inversión, crece del 12,8% de hogares en 2003 que significaban 190.083 viviendas, pasando al 14,0% en 2007 que suponen 241.764 viviendas.

- Este crecimiento de la demanda potencial no se corresponde con un aumento de la demanda efectiva de acceso, que incluso retrocede ligeramente del 11,5% al 10,8% de los hogares. En términos absolutos, y debido al incremento del número de hogares en la Comunitat Valenciana, la demanda efectiva de acceso crece de 162.870 viviendas en 2003 a 186.887 en 2007
- Crece significativamente la demanda no efectiva del 1,2% en 2003 al 3,2% en 2007. Este dato ofrece una lectura a la que será preciso prestar atención, en la medida que se esté produciendo una bolsa de demanda-necesidad que no se puede satisfacer, en su mayor parte por motivos económicos (precios altos, recursos insuficientes,..).

Si se analiza con más detenimiento la composición de la demanda potencial de acceso, atendiendo a la demanda de cambio y primer acceso, fundamentalmente, se observa:

- La **demanda potencial de cambio** crece.

La demanda potencial de cambio crece del 7,5% de hogares al 8,9%. Esta la constituyen los hogares que pretenden cambiar de vivienda, bien porque están alquilados, o pretenden cambiarse a otra vivienda. Este hecho se debe al efecto del aumento de la demanda no efectiva de cambio.

Es decir, el aumento de la demanda no efectiva pasa del 0,7% al 1,8% de hogares.

- Se mantiene levemente creciente la demanda efectiva de cambio, que pasa del 6,8% de los hogares en 2003 al 7,1% en 2007.
- La **demanda potencial de primer acceso** disminuye suavemente en su conjunto con respecto a 2003
- La demanda potencial de primer acceso, calculado como el porcentaje de potenciales nuevos hogares respecto al total actual de hogares, se mantiene estable, situándose en el 4,7% en 2003 y el 4,4% en 2007.
- La demanda de primer acceso que no puede solucionarse —demanda no efectiva— crece con relación al 2003, y reclama la atención de la política pública.

El suave descenso de la demanda de primer acceso responde a una decreciente demanda efectiva (del 4,2% en 2003 al 3,0% en 2007, se pasa de 60.009 viviendas en 2003 a 52.245 en 2007 y una creciente demanda no efectiva del 0,5% al 1,4%). Este tipo de demanda requiere de la atención necesaria para evitar el crecimiento de una bolsa de demanda de primer acceso con dificultades fundamentalmente económicas, para poder realizar el mismo. En términos absolutos, la demanda no efectiva de primer acceso aumenta de 10.637 a 23.471 viviendas.

- La **demanda de segunda residencia** se mantiene.

La demanda de segunda residencia manifestada por los hogares residentes en la Comunitat Valenciana se mantiene en niveles similares, pasando del 0,5% de los hogares en 2003 al 0,7% en 2007, lo que significa pasar de las 7.540 viviendas en 2003 a 12.108 en 2007, si bien y como ya se ha visto esta demanda satisfecha ha sido bastante más alta en los pasados cuatro años, 28.409 hogares residentes la han realizado..

La demanda potencial de rehabilitación

- La demanda potencial de rehabilitación disminuye por la reducción de la demanda no efectiva: Hay menos hogares, fundamentalmente con dificultades económicas, para rehabilitar.

La disminución de la demanda potencial global de la demanda potencial de rehabilitación, pasa del 9,4% de hogares en 2003 al 7,2% en 2007. En términos absolutos, disminuye de 140.245 a 124.534 viviendas.

La reducción de la demanda potencial de rehabilitación se refleja sobre todo en una disminución de la demanda no efectiva, del 3,6% en 2003 al 1,9% en 2007. Es decir, que en el 2003 la demanda no efectiva de rehabilitación era mayor y se confiaba menos en poder efectuar obras de rehabilitación en la vivienda, fundamentalmente por motivos económicos, reduciéndose proporcionalmente a casi la mitad en 2007.

Esta afirmación se vienen a corroborar en tanto que el dato de la demanda efectiva de rehabilitación se mantiene en niveles similares en 2003 y 2007 —respectivamente el 5,8% y el 5,3% de los hogares, que suponían 86,267 viviendas en 2003 y ahora unas 90.910 en 2007.

EVOLUCIÓN 2003-2007 PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

		DEMANDA		
		Potencial	Efectiva	No efectiva
2003	Cambio	7,5	6,8	0,7
	Primer acceso	4,7	4,2	0,5
	Segunda residencia	0,5	0,5	
	Total acceso vivienda	12,8	11,5	1,2
	Rehabilitación	9,4	5,8	3,6
	TOTAL DEMANDA	22,2	17,3	4,8
2007	Cambio	8,9	7,1	1,8
	Primer acceso	4,4	3,0	1,4
	Segunda residencia	0,7	0,7	
	Total acceso vivienda	14,0	10,8	3,2
	Rehabilitación	7,2	5,3	1,9
	TOTAL DEMANDA	21,2	16,1	5,1
EVOLUCIÓN 2003-2007	Cambio	1,4	0,3	1,1
	Primer acceso	-0,3	-1,2	0,9
	Segunda residencia	0,2	0,2	
	Total acceso vivienda	1,2	-0,7	2,0
	Rehabilitación	-2,2	-0,5	-1,7
	TOTAL DEMANDA	-1,0	-1,2	0,3

EVOLUCIÓN 2003-2007
NÚMERO DE VIVIENDAS

	DEMANDA			
	Potencial	Efectiva	No efectiva	
2003	Cambio	111.897	95.321	16.576
	Primer acceso	70.646	60.009	10.637
	Segunda residencia	7.540	7.540	
	Total acceso vivienda	190.083	162.870	27.213
	Rehabilitación	140.245	86.257	53.988
	TOTAL DEMANDA	330.328	249.127	81.201
2007	Cambio	153.938	122.535	31.403
	Primer acceso	75.718	52.245	23.471
	Segunda residencia	12.108	12.108	
	Total acceso vivienda	241.764	186.887	54.874
	Rehabilitación	124.534	90.910	33.624
	TOTAL DEMANDA	366.298	277.797	88.498
TASA DE CRECIMIENTO 2003-2007 (%)	Cambio	37,6	28,5	89,5
	Primer acceso	7,2	-12,9	120,7
	Segunda residencia	60,6	60,6	
	Total acceso vivienda	27,2	14,7	101,6
	Rehabilitación	-11,2	5,4	-37,7
	TOTAL DEMANDA	10,9	11,5	9,0

2.9.2. LA EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA EN LOS DIFERENTES ÁMBITOS GEOGRÁFICOS

A continuación se presentan los datos de la evolución de la tasa de demanda efectiva segmentada por las siguientes variables geográficas: provincias y áreas de estudio⁵.

Demanda efectiva

La **demanda efectiva global** —demanda efectiva de acceso y rehabilitación— disminuye respecto al total de hogares del 17,3% en 2003 al 16,1% en 2007.

Por provincias:

- En **Castellón** **sube la demanda efectiva del 14,3% al 20,1% de los hogares**, así como la **demanda efectiva de acceso, del 9,5% al 13,3%**, como la de **rehabilitación que pasa del 4,8% al 6,8% de los hogares**.
- En **Valencia** **disminuye la demanda efectiva** en su conjunto, **del 18,7% en 2003 al 15,9% de los hogares en 2007**. La demanda de **acceso** baja igualmente del 12,7 al 10,2% de los hogares, **pero no tanto la de rehabilitación**, que pasa **del 6% al 5,7% de hogares**.
- En **Alicante** se observa **la demanda efectiva disminuye** igualmente, **del 17,1% al 15,4%**. La **efectiva de acceso sube** sensiblemente **del 10,4% al 11%**, y **disminuye de forma significativa la demanda efectiva de rehabilitación, del 6,7% al 4,4% de hogares**.

En síntesis:

Demanda efectiva de acceso a la vivienda-de cambio, primer acceso y segunda residencia-

- **Castellón**
 - **Crece** en el conjunto de la **provincia**.
- **Valencia**
 - En la **provincia de Valencia disminuye** la demanda efectiva de acceso.
 - En las **áreas** de estudio, **disminuye** la demanda en el área de estudio 4 **AE4 (Valencia y su área de influencia)**, mientras **crece** en el **AE3 (camp de Turia, Serranos y camp de Morvedre)**
- **Alicante**
 - En el conjunto de la provincia de Alicante **varía poco** la demanda de acceso.
 - La demanda también **baja en AE7 (Alcoi-Comtat, Alto-Medio Vinalopó)**.
 - El **incremento de demanda** más considerable se observa en el área AE8.(Marina Alta y Marina Baixa)

5 Se adaptan las 19 áreas funcionales del estudio de 2003 a las 10 áreas de estudio utilizadas en 2007.

La demanda efectiva de cambio

La demanda efectiva de cambio **crece notablemente**:

- en la **provincia de Castellón**,
- y el **AE8 (Marina Alta y Marina Baixa)** de la provincia de Alicante.

La demanda efectiva de primer acceso.

Se registran descensos de la demanda efectiva de primer acceso en:

- La provincia de Valencia
- el AE4 (Valencia y su área de influencia) y particularmente el municipio de Torrente, el AE5 (La Safor y las Riberas) y el AE6 (La Costera y Vall d'Albaida)

No hay que olvidar que estos descensos de demanda efectiva no lo son en cuanto a demanda-necesidad total, y el diferencial con esta es la demanda no efectiva, que no puede satisfacer su necesidad de vivienda por motivos económicos fundamentalmente, como ya se ha comentado.

La demanda efectiva de segunda residencia

Respecto a la demanda de segunda residencia, se observa un incremento en el AE3 (Camp de Turia, Serranos, Camp de Morvedre) y en menor medida en AE2 (Maestrat, Castellón y su area de influencia) y AE5 (Las Riberas y la Safor).

La demanda efectiva de rehabilitación

· Alicante

Por último, la demanda efectiva de rehabilitación presenta sus mayores variaciones en la provincia de Alicante:

- El mayor descenso en la provincia, respecto Valencia y Castellón,
- y en las áreas AE10 (Baix Vinalopó y Vega Baja) y AE7 (Alcoi-Comtat, Alto-Medio Vinalopó)

· Valencia

Cabe destacar como más significativo de la demanda efectiva de rehabilitación en la provincia de Valencia:

- El suave descenso de la rehabilitación en la provincia,
- y las áreas AE6 (La Costera y Vall d'Albaida) y e menor medida AE4 (Valencia y su area de influencia) y AE5 (La Safor y las Riberas).

· Castellón

La demanda efectiva de rehabilitación en la provincia de Castellón se caracteriza por:

- El incremento de la rehabilitación en la provincia,
- El mayor crecimiento de la rehabilitación el AE2 (Maestrat, Castellón y su area de influencia).

EVOLUCIÓN DEMANDA EFECTIVA 2003-2007
PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	PROVINCIAS			CAPITALES				
		CASTELLÓN	VALENCIA	ALICANTE	VALENCIA	CASTELLÓN	ALICANTE	ELCHE	
2003	Cambio	6,8	5,7	7,2	6,4	10,5	9,7	10,9	5,1
	Primer acceso	4,2	3,3	5,0	3,5	4,7	5,6	3,6	5,0
	Segunda residencia	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,7	0,1	0,0
	Total acceso vivienda	11,5	9,5	12,7	10,4	15,7	16,0	14,6	10,1
	Rehabilitación	5,8	4,8	6,0	6,7	6,0	6,3	2,1	10,5
	TOTAL DEMANDA	17,3	14,3	18,7	17,1	21,7	22,3	16,7	20,6
2007	Cambio	7,1	8,1	6,7	7,4	7,4	8,1	6,7	3,7
	Primer acceso	3,0	4,0	2,6	3,3	3,0	3,0	3,0	3,0
	Segunda residencia	0,7	1,2	0,9	0,3	0,3	1,2	0,9	0,6
	Total acceso vivienda	10,8	13,3	10,2	11,0	10,7	12,3	10,6	7,3
	Rehabilitación	5,3	6,8	5,7	4,4	4,4	6,8	5,7	3,9
	TOTAL DEMANDA	16,1	20,1	15,9	15,4	15,1	19,1	16,3	11,2
EVOLUCIÓN 2003-2007	Cambio	0,3	2,4	-0,5	1,0	-3,1	-1,6	-4,2	-1,4
	Primer acceso	-1,2	0,7	-2,4	-0,2	-1,7	-2,6	-0,6	-2,0
	Segunda residencia	0,2	0,7	0,4	-0,2	-0,2	0,5	0,8	0,6
	Total acceso vivienda	-0,7	3,8	-2,5	0,6	-5,0	-3,7	-4,0	-2,8
	Rehabilitación	-0,5	2,0	-0,3	-2,3	-1,6	0,5	3,6	-6,6
	TOTAL DEMANDA	-1,2	5,8	-2,8	-1,7	-6,6	-3,2	-0,4	-9,4

EVOLUCIÓN DEMANDA EFECTIVA 2003-2007
PORCENTAJE SOBRE NÚMERO DE HOGARES

	TOTAL	ÁREAS										
		A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	
2003	Cambio	6,8	4,0	5,7	4,4	8,6	5,3	2,7	4,5	5,7	8,5	6,0
	Primer acceso	4,2	2,4	3,4	3,2	5,6	4,1	4,8	5,0	2,6	2,9	4,0
	Segunda residencia	0,5	0,8	0,4	0,1	0,7	0,3	0,0	0,1	0,5	1,1	0,4
	Total acceso vivienda	11,5	7,2	9,5	7,7	14,9	9,7	7,5	9,6	8,8	12,5	10,4
	Rehabilitación	5,8	6,0	4,7	5,3	6,1	5,5	7,3	10,9	3,5	3,7	8,5
	TOTAL DEMANDA	17,3	13,2	14,2	13,0	21,0	15,2	14,8	20,5	12,3	16,2	18,9
2007	Cambio	7,1	3,7	8,5	6,6	7,3	5,3	4,1	4,0	9,1	8,9	7,1
	Primer acceso	3,0	2,4	3,9	1,5	2,9	1,8	2,8	3,3	2,9	3,5	3,5
	Segunda residencia	0,7	0,6	1,2	2,9	0,7	1,1	0,5	0,3	0,1	0,5	0,2
	Total acceso vivienda	10,8	6,7	13,6	11,0	10,9	8,2	7,4	7,6	12,1	12,9	10,8
	Rehabilitación	5,3	3,9	6,9	7,2	5,6	5,2	4,9	6,7	3,6	4,4	3,9
	TOTAL DEMANDA	16,1	10,6	20,5	18,2	16,5	13,4	12,3	14,3	15,7	17,3	14,7
EVOLUCIÓN 2003-2007	Cambio	0,3	-0,3	2,8	2,2	-1,3	0,0	1,4	-0,5	3,4	0,4	1,1
	Primer acceso	-1,2	0,0	0,5	-1,7	-2,7	-2,3	-2,0	-1,7	0,3	0,6	-0,5
	Segunda residencia	0,2	-0,2	0,8	2,8	0,0	0,8	0,5	0,2	-0,4	-0,6	-0,2
	Total acceso vivienda	-0,7	-0,5	4,1	3,3	-4,0	-1,5	-0,1	-2,0	3,3	0,4	0,4
	Rehabilitación	-0,5	-2,1	2,2	1,9	-0,5	-0,3	-2,4	-4,2	0,1	0,7	-4,6
	TOTAL DEMANDA	-1,2	-2,6	6,3	5,2	-4,5	-1,8	-2,5	-6,2	3,4	1,1	-4,2

APROXIMACION A LA CUANTIFICACIÓN DE LA VIVIENDA OBJETO DE ATENCIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS

CONTENIDOS DEL CAPÍTULO

3.1.	CRITERIOS GENERALES Y ENFOQUE.	109
3.2.	CARACTERIZACIÓN DE LOS GRUPOS SUSCEPTIBLES DE ATENCIÓN DE POLÍTICAS DE VIVIENDA	111
3.3.	APROXIMACIÓN A LA CUANTIFICACIÓN DE VIVIENDAS OBJETO DE ATENCIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS.	119
3.4.	ANEXO DE CUANTIFICACIÓN. DETALLE POR ÁMBITOS TERRITORIALES	133

3.1. CRITERIOS GENERALES Y ENFOQUE.

En este capítulo, partiendo de los datos de cuantificación y caracterización de las necesidades y demanda de vivienda recogidos en el presente estudio, se realiza una aproximación y estimación de aquellas situaciones de demanda de vivienda detectadas que puedan ser objeto de su toma en consideración por las políticas públicas de vivienda.

Cabe señalar que el estudio planteado recoge la cuantificación de la demanda de vivienda en su conjunto. Es a partir de la información disponible —perfil sociodemográfico de los demandantes, nivel social, tipo de vivienda demandada, territorio, etc.— desde donde se puede inferir una aproximación a aquellos aspectos de los hogares residentes que requieran de atención por parte de las políticas de vivienda, y que no son exclusivamente cuantitativos.

A lo largo del presente estudio se ha analizado la necesidad y demanda de vivienda por parte de los hogares residentes en la Comunitat Valenciana, bajo las siguientes perspectivas:

- Demanda potencial: población que expresa necesidad-demanda de vivienda (acceso vía compra o alquiler, y rehabilitación) dentro de los próximos cuatro años, periodo temporal de referencia del Estudio de Necesidades y Demanda de Vivienda. La demanda potencial incluye tanto la demanda efectiva como la no efectiva.
- Demanda efectiva: población que considera que llevará a cabo el acceso a una vivienda o la rehabilitación de la actual vivienda en los próximos cuatro años.
- Demanda no efectiva: población que a pesar de expresar necesidad-demanda de una vivienda, considera que no podrá satisfacerla dentro del plazo de referencia, por motivos económicos u otros.

Enfoque de la cuantificación de vivienda objeto de atención por las políticas públicas.

Se adopta como premisa, la toma en consideración del papel que tienen las Administraciones Públicas en el mercado de vivienda, bajo la lógica de asegurar y facilitar el acceso a la vivienda del conjunto de la ciudadanía.

Por ello, se parte de la demanda efectiva como la explícitamente manifestada, a la que se incorpora una parte de la demanda no efectiva por motivos económicos, realizando una serie de hipótesis de trabajo, que permiten estimar la cuantificación de las viviendas que han de ser objeto de atención por parte de la política pública de vivienda, en el periodo 2008-2011 en la Comunitat Valenciana.

Se ha estructurado esta aproximación bajo dos criterios de la siguiente manera:

- En primer lugar se recoge **la caracterización y el perfil sociodemográfico** de cada grupo de demandantes relacionados con las políticas públicas de vivienda. Este análisis se realiza tanto para los hogares demandantes de cambio y de rehabilitación, como para los individuos demandantes de primer acceso.
- En segundo lugar, se realiza una aproximación a la **cuantificación de las viviendas objeto de atención de los poderes públicos**: se describe el enfoque metodológico que se ha utilizado para el periodo determinado en el estudio (2008-2011), ofreciendo una estimación en la cuantificación de viviendas a considerar por parte de las políticas públicas de vivienda.

3.2. CARACTERIZACIÓN DE LOS GRUPOS SUSCEPTIBLES DE ATENCIÓN DE POLÍTICAS DE VIVIENDA

En este apartado se caracterizan los grupos susceptibles de atención por parte de políticas de viviendas. Para ello se utiliza la variable de segmentación de nivel de ingresos.

Este análisis se realiza para dos colectivos diferentes, por un lado para el **total de hogares** y por otro para los **demandantes de primer acceso**.

3.2.1. PERFIL SOCIODEMOGRAFICO DE LOS HOGARES

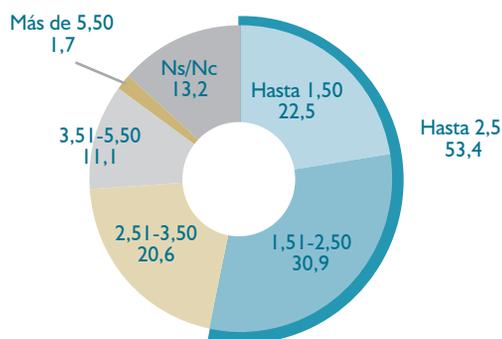
El análisis de los diferentes grupos objeto potencial de atención de la política pública surge de la segmentación del total de hogares residentes en la Comunitat Valenciana en función del nivel de ingresos.

Los diferentes niveles de ingresos se establecen de acuerdo a los niveles de IPREM ponderado al que pertenece cada uno de los hogares.

De este análisis se desprende que la mayoría de hogares tienen un nivel de ingresos de hasta 2,5 veces el IPREM ponderado (53,4%), y que el resto se reparte en dos grupos, aquellos cuyo nivel de ingresos se encuentra entre 2,51 y 3,5 veces el IPREM, y los de nivel superior a 3,5 veces el IPREM.

NIVEL DE INGRESOS DEL HOGAR

Nº veces IPREM ponderado



Unidad: Porcentaje
Base: Total muestra

P: ¿podría decirme la cuantía mensual neta del conjunto de los ingresos de la familia?

Para el análisis de los diferentes grupos objeto de atención de la política pública se utilizan cuatro niveles de ingresos referidos al IPREM¹:

- Nivel 1 (hasta 1,5 veces el IPREM)
- Nivel 2 (entre 1,5 y 2,5 veces el IPREM)
- Nivel 3 (entre 2,5 y 3,5 veces el IPREM)
- Nivel 4 (entre 3,5 y 5,5 veces el IPREM)

Analizando algunas variables básicas de segmentación de los diferentes grupos es posible construir el perfil sociodemográfico de los mismos:

- La variable **edad** está relacionada con el nivel de ingresos, en el sentido de que en los segmentos con menores ingresos, la edad media del responsable del hogar es mayor. Conforme aumenta el nivel de ingresos disminuye la edad media del responsable del hogar.
- Respecto a la variable de **tamaño de hogar** se observa que los niveles más altos de ingresos están relacionados con tamaños de hogar mayores.
- El número de personas que **aporta ingresos al hogar** aumenta conforme lo hace el nivel de ingresos.
- La **tasa de hogares que reside en las capitales** de la Comunitat disminuye conforme aumenta el nivel de ingresos.

PERFIL SOCIO-DEMOGRÁFICO DE LOS GRUPOS SUSCEPTIBLES DE ATENCIÓN

	TOTAL	NIVEL DE INGRESOS (Nº de veces IPREM)			
		Hasta 1,50	1,51-2,50	2,51-3,50	3,51-5,50
Edad media (años)	52	64	51	46	42
Tamaño medio hogar	2,8	2,2	2,8	3,1	3
Nº de miembros que aportan ingresos al hogar	1,6	1,3	1,4	1,8	2
Nivel de hábitat (% residente en Capitales)	32,3	35,7	36,2	28	23,3

Base: Total muestra

Nivel de ingresos en relación con los grupos de demanda objeto de atención de las políticas públicas.

Dentro de los diferentes itinerarios de demanda de vivienda es posible identificar cuales son los grupos susceptibles de atención por parte de las políticas de vivienda considerando la tasa de demanda potencial y la demanda no efectiva, representando esta última el colectivo de población que manifestando necesidad-demanda de vivienda prevé que no la va a realizar por distintos motivos (económicos, laborales, etc...).

¹ A notar que no se dispone del nivel de ingresos para el 13,2% de los hogares.

Dentro de los itinerarios de **demanda de cambio y rehabilitación** el colectivo de ingresos inferiores (Nivel I = hasta 1,50 veces el IPREM), es en ambos casos el que presenta una tasa de **demanda potencial inferior** al promedio de hogares. Además, este colectivo, presenta una tasa de **demanda no efectiva superior** al promedio en términos relativos. Del mismo modo cabe destacar que conforme aumenta el nivel de ingresos la tasa de demanda potencial aumenta.

DEMANDA DE LOS GRUPOS SUSCEPTIBLES DE ATENCIÓN

	TOTAL	NIVEL DE INGRESOS (Nº de veces IPREM)			
		Hasta 1,50	1,51-2,50	2,51-3,50	3,51-5,50
CAMBIO					
Demanda potencial	8,9	6,4	10,4	11,1	11,7
Demanda efectiva	7,1	4,5	8,6	8,8	9,3
Demanda no efectiva	1,8	1,9	1,8	2,3	2,4
REHABILITACIÓN					
Demanda potencial	7,2	6,4	8,2	8,6	8,4
Demanda efectiva	5,3	3,4	6,2	6,7	7,2
Demanda no efectiva	1,9	3,0	2,0	1,9	1,2

Unidad: % de hogares
Base: Total muestra

3.2.2. PERFIL SOCIODEMOGRAFICO DE LOS DEMANDANTES DE PRIMER ACCESO

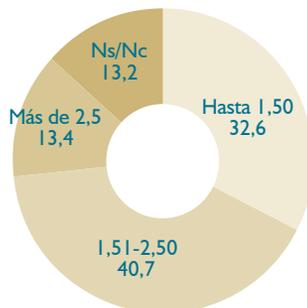
Para realizar el análisis de los diferentes grupos objeto de atención de la política pública dentro del colectivo específico de los demandantes de primer acceso, se parte igualmente del nivel de ingresos, pero esta vez referidos al individuo demandante.

Los diferentes niveles de ingresos se establecen de acuerdo a los niveles de IPREM ponderado al que pertenecen cada uno de los individuos.

De este análisis se desprende que la mayoría de los individuos demandantes tiene un nivel de ingresos de hasta 2,5 veces el IPREM ponderado (73,3%), y que una parte minoritaria cuenta con un nivel de ingresos superiores de más de 2,5 veces IPREM ponderado (13,4%).

NIVEL DE INGRESOS DE LOS INDIVIDUOS DEMANDANTES DE PRIMER ACCESO

Nº veces IPREM ponderado



Unidad: porcentaje
Base: individuos con demanda potencial de primer acceso.

P: ¿podría decirme la cuantía mensual neta del conjunto de sus ingresos?

Para el análisis de los diferentes grupos de atención se utilizan tres niveles de ingresos en relación con el IPREM²:

- Nivel 1 (hasta 1,5 veces el IPREM)
- Nivel 2 (entre 1,5 y 2,5 veces el IPREM)
- Nivel 3 (Más de 2,5 veces el IPREM)

Analizando algunas variables básicas de segmentación de los diferentes grupos de atención entre los demandantes de primer acceso es posible construir el perfil sociodemográfico de los mismos:

Conforme aumenta el nivel de ingresos también lo hace la edad media de los individuos demandantes.

La tasa de individuos demandantes de primer acceso que reside en las capitales de la Comunitat disminuye conforme aumenta el nivel de ingresos.

PERFIL SOCIO-DEMOGRÁFICO DE LOS GRUPOS SUSCEPTIBLES DE ATENCIÓN DEMANDANTES DE PRIMER ACCESO

	TOTAL	NIVEL DE INGRESOS (Nº de veces IPREM)		
		Hasta 1,50	1,51-2,50	Más 2,50
Edad media (años)	25	24	26	28
Nivel de hábitat (% residente en Capitales)	39,8	40,9	44,0	19,6

Base: individuos con demanda potencial de primer acceso.

² A notar que no se dispone del nivel de ingresos para el 13,2% de los hogares.

Nivel de ingresos en relación con los grupos de demanda objeto de atención de las políticas públicas.

Dentro del colectivo de demandantes de primer acceso, cabe destacar que el subgrupo que presenta una **menor** tasa de **demanda efectiva** es el de nivel de ingresos inferiores (Hasta **1,5 veces el IPREM**), y es también el que presenta una **mayor** tasa de **demanda no efectiva**.

3.2.3. DEMANDA EXPLÍCITA DE VIVIENDA SEGÚN CALIFICACIÓN LEGAL PREFERIDA

A continuación se analiza la demanda efectiva de vivienda en función del tipo de la calificación legal preferida (renta libre o protegida).

El cuestionario que se planteó en el trabajo de campo asociado a este estudio contemplaba recoger de forma explícita la opción preferida según la calificación legal de la vivienda demandada, es decir, de renta libre o protegida. Obviamente el nivel de respuesta está relacionado con la preferencia manifestada por los hogares demandantes de vivienda y su grado de coherencia con la opción entre vivienda nueva y usada, que podría hacerlas compatibles con el concepto estricto de vivienda protegida.

Es importante destacar el hecho que para conocer la cuantificación de necesidades de vivienda protegida en los próximos cuatro años por parte de los hogares residentes en la Comunitat Valenciana se deben considerar un conjunto de variables más allá de esta preferencia, cuantificación que se ha estimado en el siguiente apartado de este capítulo.

La información que se presenta hace referencia a la demanda efectiva identificada en el estudio con relación con la pregunta sobre el régimen legal preferido de la vivienda, tanto para los grupos de cambio como de primer acceso y el total de ambos.

Los datos más destacables son:

- La preferencia agrupada (demandantes de cambio más primer acceso) se divide en tres grupos más o menos homogéneos con una ligera tendencia hacia la vivienda de renta libre (39,2%), siendo la demanda de vivienda protegida del 32,5%, y un 28,3% el porcentaje de indecisos.
- El grupo de demanda de cambio se decanta en mayor medida que los de primer acceso por la vivienda de renta libre (43,1% frente a 30,2%). En el caso de la vivienda protegida ocurre justo lo contrario, los demandantes de primer acceso demandan con mayor intensidad esta tipología que los de cambio (42,3% frente a 28,3%).
- Por provincias, existe una mayor preferencia por la vivienda libre en la provincia de Castellón y Valencia, y más por la vivienda protegida en la provincia de Alicante.
- La preferencia de la demanda efectiva por la vivienda protegida en global (demandantes de cambio más primer acceso) es más intensa por áreas en el Área 7 (Alcoià, Comtat, Alto y Medio Vinalopó), seguida por el área 9 (Alicante y su área de influencia), y las áreas 10 (Baix Vinalopó y Vega Baja) y área 6 (Costera y Vall d'Albaida), todas ellas por encima de la media autonómica (32,5%).

DEMANDA DE VIVIENDA SEGÚN CALIFICACIÓN LEGAL PREFERIDA DEMANDANTES DE CAMBIO

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N.5
Renta libre (%)	43,1	37,9	46,7	46,3	37,7	37,2	47,7	45,1	61,2
Protegida (%)	28,3	29,8	38,2	24,4	35,1	22,5	18,3	29,8	20,7
Sin determinar (%)	28,6	32,3	15,1	29,3	27,2	40,3	34	25,1	18,1

DEMANDA DE VIVIENDA SEGÚN CALIFICACIÓN LEGAL PREFERIDA DEMANDANTES DE CAMBIO

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Renta libre (%)	43,1	74,9	46,6	73,1	43,3	36,5	67,3	28,2	29,1	44,2	39,2
Protegida (%)	28,3	8,4	38,1	9,5	27,6	19,2	19,7	21,5	28	34,8	29,5
Sin determinar (%)	28,6	16,7	15,3	17,4	29,1	44,3	13	50,3	42,9	21	31,3

DEMANDA DE VIVIENDA SEGÚN CALIFICACIÓN LEGAL PREFERIDA DEMANDANTES DE CAMBIO

	TOTAL	NIVEL DE INGRESOS (Nº de veces IPREM)					NIVEL SOCIAL				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	De 3.51 a 5.50	Más de 5.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Renta libre (%)	43,1	27,1	34,5	51,4	63,7	62,4	49,9	59,7	42,2	45,2	29,7
Protegida (%)	28,3	38,5	33,2	21,1	19,6	18,4	20,8	18,7	29	27,4	36,7
Sin determinar (%)	28,6	34,4	32,3	27,5	16,7	19,2	29,3	21,6	28,8	27,4	33,6

DEMANDA DE VIVIENDA SEGÚN CALIFICACIÓN LEGAL PREFERIDA DEMANDANTES DE CAMBIO

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Renta libre (%)	43,1	31,3	57,8	37,6	48,1	52,9	36,3	25,9	22,6
Protegida (%)	28,3	33,9	19,2	49,8	32,1	2,9	30,6	36,6	25,5
Sin determinar (%)	28,6	34,8	23	12,6	19,8	44,2	33,1	37,5	51,9

DEMANDA DE VIVIENDA SEGÚN CALIFICACIÓN LEGAL PREFERIDA DEMANDANTES DE PRIMER ACCESO

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N.5
Renta libre (%)	30,2	22,5	39,9	33,9	29,9	26,9	26	30,8	37,5
Protegida (%)	42,3	48,5	31,6	40,4	50,8	44,3	32,9	39,4	27,7
Sin determinar (%)	27,5	29	28,5	25,7	19,3	28,8	41,1	29,8	34,8

DEMANDA DE VIVIENDA SEGÚN CALIFICACIÓN LEGAL PREFERIDA DEMANDANTES DE PRIMER ACCESO

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Renta libre (%)	30,2	37,2	37,4	71,6	35,4	32,6	0	16,6	27,3	24,3	23,4
Protegida (%)	42,3	16,9	32,3	19,2	42,6	21,2	62,8	65,1	19,7	50,6	54,5
Sin determinar (%)	27,5	45,9	30,3	9,2	22	46,2	37,2	18,3	53	25,1	22,1

DEMANDA DE VIVIENDA SEGÚN CALIFICACIÓN LEGAL PREFERIDA DEMANDANTES DE PRIMER ACCESO

	TOTAL	NIVEL DE INGRESOS (Nº de veces IPREM)			NIVEL SOCIAL*				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	Más de 2.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Renta libre (%)	30,2	26,5	34,7	23,8	16,5	28,1	38,9	33,9	14,5
Protegida (%)	42,3	45,5	40,4	41,5	45,7	49,3	34	42,3	47,8
Sin determinar (%)	27,5	28	24,9	34,7	37,8	22,6	27,1	23,8	37,7

* El nivel social hace referencia al de su núcleo familiar actual (del que ellos no son el cabeza de familia).

DEMANDA DE VIVIENDA SEGÚN CALIFICACIÓN LEGAL PREFERIDA DEMANDANTES DE PRIMER ACCESO

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL*			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Renta libre (%)	30,2	36,8	29	52,7	30,9	0	20,7	30,9	48,2
Protegida (%)	42,3	31,6	43,2	47,3	41,9	95,7	38,6	8,3	0
Sin determinar (%)	27,5	31,6	27,8	0	27,2	4,3	40,7	60,8	51,8

* El régimen de tenencia de la vivienda actual hace referencia a la vivienda del hogar familiar donde residen actualmente.

DEMANDA DE VIVIENDA SEGÚN CALIFICACIÓN LEGAL PREFERIDA

TOTAL: DEMANDANTES DE CAMBIO + PRIMER ACCESO

	TOTAL	PROVINCIA			NIVEL DE HÁBITAT				
		ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA	N. 1	N. 2	N. 3	N. 4	N.5
Renta libre (%)	39,2	33,1	44,4	42,8	35,2	34,4	40,6	41,9	52,7
Protegida (%)	32,5	35,6	36	28,8	40,1	28,2	23,1	32	23,2
Sin determinar (%)	28,3	31,3	19,6	28,4	24,7	37,4	36,3	26,1	24,1

DEMANDA DE VIVIENDA SEGÚN CALIFICACIÓN LEGAL PREFERIDA

TOTAL: DEMANDANTES DE CAMBIO + PRIMER ACCESO

	TOTAL	ÁREA DE ESTUDIO									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Renta libre (%)	39,2	59,9	43,7	72,8	41	35,5	40,3	23	28,7	38,7	33,9
Protegida (%)	32,5	11,8	36,3	11,3	31,9	19,7	37	41	25,9	39,2	37,8
Sin determinar (%)	28,3	28,3	20	15,9	27,1	44,8	22,7	36	45,4	22,1	28,3

DEMANDA DE VIVIENDA SEGÚN CALIFICACIÓN LEGAL PREFERIDA

TOTAL: DEMANDANTES DE CAMBIO + PRIMER ACCESO

	TOTAL	NIVEL DE INGRESOS (Nº de veces IPREM)					NIVEL SOCIAL*				
		Hasta 1.50 veces	De 1.51 a 2.50	De 2.51 a 3.50	De 3.51 a 5.50	Más de 5.50	Alto	Medio Alto	Medio Medio	Medio Bajo	Bajo
Renta libre (%)	39,2	26,8	34,6	47,8	58,5	58,2	42,3	49,2	41,6	40,6	25,2
Protegida (%)	32,5	41,9	35,7	23,8	22,4	20,9	26,4	28,8	30	33,4	40
Sin determinar (%)	28,3	31,3	29,7	28,4	19,1	20,9	31,3	22	28,4	26	34,8

* El nivel social, en el caso de la demanda de primer acceso, hace referencia al de su núcleo familiar actual (del que ellos no son el cabeza de familia).

DEMANDA DE VIVIENDA SEGÚN CALIFICACIÓN LEGAL PREFERIDA

TOTAL: DEMANDANTES DE CAMBIO + PRIMER ACCESO

	TOTAL	RÉGIMEN DE TENENCIA VIVIENDA ACTUAL*			NACIONALIDAD				
		Alquiler	Propiedad	Otras	Español	UE 15	UE 27	Sudamérica	Resto del mundo
Renta libre (%)	39,2	31,6	44,4	40	41,4	47,4	35,8	26,2	24,5
Protegida (%)	32,5	33,8	30,4	49,4	35,9	12,5	30,9	35	23,6
Sin determinar (%)	28,3	34,6	25,2	10,6	22,7	40,1	33,3	38,8	51,9

* El régimen de tenencia de la vivienda actual, en el caso de la demanda de primer acceso, hace referencia a la vivienda del hogar familiar donde residen actualmente.

3.3. APROXIMACIÓN A LA CUANTIFICACIÓN DE VIVIENDAS OBJETO DE ATENCIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS.

3.3.1. GENERALIDADES

A partir de los datos analizados sobre cuantificación de necesidades y demanda de vivienda en la Comunitat Valenciana para el periodo 2008-2011, se ha realizado una estimación cuantitativa sobre el número de viviendas susceptibles de ser objeto de atención de las políticas públicas en este periodo, atendiendo a los grandes grupos de actuaciones:

- Acceso a la vivienda nueva en propiedad
- Acceso a la vivienda usada en propiedad
- Acceso a la vivienda en alquiler
- Rehabilitación

Estas actuaciones corresponden a la estructura de las principales líneas de actuación de la política de vivienda en la actualidad a través de los planes de vivienda.

El método planteado permite conocer la estimación del número, la modalidad (nueva, usada o rehabilitación) y el régimen de uso (en propiedad o alquiler), de las viviendas objeto de atención pública durante los próximos cuatro años.

A estos efectos se ha establecido una horquilla de valores en función de los grupos socioeconómicos donde se plantean los objetivos de las ayudas públicas mediante un determinado intervalo —de umbral inferior al umbral superior—, que permite establecer el umbral máximo y mínimo con el que cuantitativamente se debería hacer frente con la planificación de las ayudas a la vivienda, y en su caso de las pertinentes reservas de suelo en el planeamiento urbanístico.

Para realizar la estimación de la demanda de vivienda objeto de ayudas públicas, se han tomado en consideración los valores obtenidos en el estudio, estructurados de la siguiente forma:

- Demanda efectiva de primer acceso (1)
- Demanda no efectiva de primer acceso por motivos económicos (2)
- **Demanda total primer acceso (1) + (2) = (3)³**
- Demanda efectiva de cambio sin vivienda en propiedad⁴ (4)

3 Para pasar de número de individuos demandantes de primer acceso a número de viviendas —futuros hogares de primer acceso a constituir— se ha tenido en cuenta el tamaño medio del nuevo hogar previsto por los demandantes de primer acceso.

4 Se ha excluido de la estimación de viviendas objeto de atención de las políticas de vivienda, la demanda de cambio con vivienda en propiedad por incumplimiento del requisito de la legislación en materia de vivienda, en aquello referido a no disponer de una vivienda en propiedad.

- Demanda no efectiva de cambio por motivos económicos sin vivienda en propiedad (5)
- **Demanda total de cambio sin vivienda en propiedad (4) + (5) = (6)**
- **Demanda total de acceso objetivo de ayudas públicas: (3) + (6)**
- Demanda efectiva de rehabilitación (7)
- Demanda no efectiva de rehabilitación por motivos económicos (8)
- **Demanda total de rehabilitación objetivo de ayudas públicas (7) + (8)**

Del conjunto de definiciones de demanda objeto de ayudas públicas, se deducen dos grupos de demanda total:

- Demanda **de acceso objeto de atención:** de (1) hasta (6), forman parte de ella los demandantes tanto de primer acceso, como los de cambio sin vivienda en propiedad. A su vez, estos demandantes se dividen en demanda efectiva y demanda no efectiva por motivos económicos.
- Demanda **de rehabilitación objeto de atención:** apartados (7) y (8), forman parte de ella la demanda efectiva y la demanda no efectiva por motivos económicos.

3.3.2. CÁLCULO DE UMBRALES DE DEMANDA SEGÚN GRUPOS DE DEMANDA.

Para obtener los umbrales en cada tipo de demanda efectiva se han tomado en cuenta dos de las variables descritas en el presente estudio con relación a los demandantes: el nivel de ingresos y el nivel social. Se ha considerado la distribución porcentual de la población demandante (derivadas del presente estudio) según estas dos variables.

Por otra parte, en la demanda no efectiva por motivos económicos, tanto de primer acceso, de cambio como de rehabilitación no se obtiene un intervalo, sino se opta por un valor.

Para el cálculo del intervalo —umbral inferior y superior— se han considerado los siguientes porcentajes:

PRIMER ACCESO

- En la demanda efectiva de primer acceso:
 - **El umbral inferior** será el porcentaje menor de población demandante, entre la población demandante de **menos 2,5 veces IPREM** ponderado o el de población demandante con **nivel social bajo o medio-bajo**.
 - A su vez, **el umbral superior** será el porcentaje menor entre el de población demandante de **menos 3,5 veces IPREM** ponderado o el de población demandante con **nivel social bajo, medio-bajo o medio**. Es importante mencionar que se ha establecido el umbral superior en 3,5 veces IPREM ponderado como límite atendiendo a la estadística de población beneficiaria en los planes de vivienda, donde la práctica totalidad de ésta declara rentas no superiores a esta cifra.
- En la demanda no efectiva de primer acceso por motivos económicos:
 - El porcentaje computable para el conjunto de demanda total de acceso es el 50% de este tipo de demanda. La determinación del 50% como demanda no efectiva por motivos económicos a considerar dentro del grupo de demanda total objeto de política de vivienda se ha tomado

considerando la percepción de los demandantes no efectivos por motivos económicos. En un porcentaje similar a éste, este tipo de demandantes consideran incierta su situación, mientras los demás declaran que no cambiará. Como hipótesis de trabajo se considera que una mejora en las condiciones de acceso permitirá reintegrar a los demandantes indecisos a la demanda efectiva.

DEMANDA DE CAMBIO

- En la demanda efectiva de cambio sin vivienda en propiedad:
 - **El umbral inferior** será el porcentaje menor de población demandante, entre la población demandante de **menos 2,5 veces IPREM** ponderado o el de población demandante con **nivel social bajo o medio-bajo**.
 - A su vez, **el umbral superior** será el porcentaje menor entre el de población demandante de **menos 3,5 veces IPREM** ponderado o el de población demandante con **nivel social bajo, medio-bajo o medio**. Al igual que en la demanda de primer acceso el límite superior se ha estipulado en 3,5 veces IPREM ponderado en consonancia con la estadística de población beneficiaria de los planes de vivienda.
- En la demanda no efectiva de cambio por motivos económicos sin vivienda en propiedad:
 - El valor será el porcentaje menor de población demandante, entre la población demandante de menos 2,5 veces IPREM ponderado o el de población demandante con nivel social bajo o medio-bajo.

DEMANDA DE REHABILITACIÓN

En la estimación de la demanda de rehabilitación objeto de ayudas públicas se ha tenido en cuenta el porcentaje de hogares que han manifestado la necesidad de intervenir en la rehabilitación de su vivienda o en la rehabilitación del edificio. Dado que ésta última implica una repercusión sobre el total de las viviendas del edificio no se ha tenido en consideración a la hora de trasladarlo a la cuantificación total de las viviendas, ofreciendo los datos referidos al total de viviendas identificadas con necesidad con cualquier tipo de rehabilitación.

- **El umbral inferior** será el porcentaje menor de población demandante, entre la población demandante de **menos 2,5 veces IPREM** ponderado o el de población demandante con **nivel social bajo o medio-bajo**.
 - A su vez, **el umbral superior** será el porcentaje menor entre el de población demandante de **menos 3,5 veces IPREM** ponderado o el de población demandante con **nivel social bajo, medio-bajo o medio**, por el mismo motivo que concurre en la demanda no efectiva, tanto de primer acceso como de cambio.
- En la demanda no efectiva de rehabilitación por motivos económicos:
 - El valor será el porcentaje menor de población demandante, entre la población demandante de **menos 2,5 veces IPREM** ponderado o el de población demandante con **nivel social bajo o medio-bajo**.

Del resultado de todo ello, dichos porcentajes determinan el umbral inferior y superior, que aplicados al número de viviendas demandadas en cada situación de demanda considerada, permite construir un intervalo del número de viviendas —nueva, usada, alquiler o a rehabilitar— en la Comunitat Valenciana, las provincias y las áreas de estudio.

RÉGIMEN DE TENENCIA Y TIPO DE VIVIENDA

Para el caso de la demanda de acceso (primer acceso y cambio), y con el objetivo de determinar la distribución de viviendas en función de su tipología (nueva en propiedad, usada en propiedad, y alquiler) se ha tenido en consideración la información proveniente:

- De las respuestas de este tipo de demandantes, y sus preferencias con relación a dicha tipología manifestadas en la encuesta.
- Y para el caso de que los demandantes sean indiferentes entre vivienda nueva o usada, se ha estimado un porcentaje de distribución en función de la Estadística Registral sobre transacciones de vivienda en la Comunitat Valenciana en el último trimestre publicado (tercer trimestre de 2007).

Además cabe destacar que la demanda total de primer acceso objetivo de ayudas públicas se obtiene para cada umbral, superior e inferior, de la suma de la demanda efectiva y la demanda no efectiva por motivos económicos.

De igual modo se construye la demanda total de cambio sin vivienda en propiedad.

Por último, destacar que la demanda total de acceso y el intervalo asociado, es la suma de los umbrales en número de viviendas, de la demanda total de primer acceso y la demanda total de cambio sin vivienda en propiedad.

A su vez la demanda total de rehabilitación se construye sumando los umbrales de la demanda efectiva de rehabilitación y la demanda no efectiva por motivos económicos.

3.3.3. ESTIMACIÓN CUANTITATIVA DE LAS VIVIENDAS OBJETO DE AYUDAS PUBLICAS PARA EL ACCESO A LA VIVIENDA Y DE REHABILITACIÓN.

3.3.3.a. Demanda total de primer acceso

Con las hipótesis establecidas para el cálculo de umbrales, para toda la Comunitat Valenciana, y en el periodo 2008-2011 se ha estimado una demanda de primer acceso, objeto de atención de las políticas públicas que oscila entre 43.020 y 56.197 viviendas.

Si se atiende a la tipología de vivienda, tanto desde la perspectiva del umbral inferior como del umbral superior, un 60% son viviendas nuevas, el 32% son viviendas usadas, y el restante 8% son viviendas en alquiler.

DEMANDA TOTAL PRIMER ACCESO

	Comunitat Valenciana	Provincia		
		Alicante	Castellón	Valencia
Nº viviendas (umbral inferior)	43.020	19.719	7.235	16.066
Nº viviendas compra nuevas (umbral inferior)	25.952	12.369	4.844	8.739
Nº viviendas compra usadas (umbral inferior)	13.602	6.480	1.545	5.577
Nº viviendas alquiler (umbral inferior)	3.466	838	852	1.776
Nº viviendas (umbral superior)	56.197	23.989	8.861	23.347
Nº viviendas compra nuevas (umbral superior)	33.900	15.142	5.974	12.785
Nº viviendas compra usadas (umbral superior)	17.769	7.836	1.879	8.054
Nº viviendas alquiler (umbral superior)	4.528	996	1.019	2.512

DEMANDA TOTAL DE PRIMER ACCESO

PORCENTAJE PARTICIPACION PROVINCIAS Y AREAS DE ESTUDIO CON RESPECTO AL TOTAL AUTONOMICO

	Comunitat Valenciana	Provincia		
		Alicante	Castellón	Valencia
Nº viviendas (umbral inferior)	100%	46%	17%	37%
Nº viviendas compra nuevas (umbral inferior)	100%	48%	19%	34%
Nº viviendas compra usadas (umbral inferior)	100%	48%	11%	41%
Nº viviendas alquiler (umbral inferior)	100%	24%	25%	51%
Nº viviendas (umbral superior)	100%	43%	16%	42%
Nº viviendas compra nuevas (umbral superior)	100%	45%	18%	38%
Nº viviendas compra usadas (umbral superior)	100%	44%	11%	45%
Nº viviendas alquiler (umbral superior)	100%	22%	23%	55%

En la participación en cada provincia y en las áreas de estudio con respecto al total autonómico, en esta demanda de primer acceso, destaca:

- La provincia de Alicante es la que más demanda atención para el primer acceso, con un umbral entre el 43% y 46% de la Comunitat, seguida de la provincia de Valencia con el 37%-42% y Castellón con el 16%-17%.
- El área 4 (Valencia y su área metropolitana) es donde mayor es el número de viviendas estimadas, con porcentajes que oscilan entre el 26% y 29% —umbral inferior y superior—.
- Las tres áreas más relevantes de la provincia de Alicante (8, 9 y 10) representan porcentajes del número de viviendas estimadas similares, ligeramente superiores los asociados al área 10 (Baix Vinalopó y Vega Baja), con el 15%, tanto para el umbral inferior y superior para el número total de viviendas estimadas.
- Por último, el área 2 (Castellón y su área de influencia, junto a El Maestrat) experimenta porcentajes considerables del 15% y 16%, con relación al conjunto de las áreas de estudio.

DEMANDA TOTAL PRIMER ACCESO

	Comunitat Valenciana	Área de estudio									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Nº viviendas (umbral inferior)	43.020	1.323	6.812	952	11.060	2.436	1.094	3.874	4.562	4.374	6.534
Nº viviendas compra nuevas (umbral inferior)	25.952	992	4.529	719	5.678	1.450	494	2.525	2.500	2.295	4.771
Nº viviendas compra usadas (umbral inferior)	13.602	297	1.451	217	3.842	916	483	1.233	1.692	1.855	1.616
Nº viviendas alquiler (umbral inferior)	3.466	33	832	16	1.540	70	116	116	370	224	147
Nº viviendas (umbral superior)	56.197	1.422	8.406	1.277	16.409	3.020	2.079	4.594	5.536	5.182	8.274
Nº viviendas compra nuevas (umbral superior)	33.900	1.067	5.631	977	8.605	1.824	959	3.004	3.027	2.740	6.068
Nº viviendas compra usadas (umbral superior)	17.769	319	1.772	284	5.615	1.121	910	1.460	2.060	2.189	2.037
Nº viviendas alquiler (umbral superior)	4.528	36	1.003	15	2.189	75	209	130	449	253	169

DEMANDA TOTAL DE PRIMER ACCESO
PORCENTAJE PARTICIPACION PROVINCIAS Y AREAS DE ESTUDIO CON RESPECTO AL
TOTAL AUTONOMICO

	Comunitat Valenciana	Área de estudio									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Nº viviendas (umbral inferior)	3%	16%	2%	26%	6%	3%	9%	11%	10%	15%	15%
Nº viviendas compra nuevas (umbral inferior)	4%	17%	3%	22%	6%	2%	10%	10%	9%	18%	18%
Nº viviendas compra usadas (umbral inferior)	2%	11%	2%	28%	7%	4%	9%	12%	14%	12%	12%
Nº viviendas alquiler (umbral inferior)	1%	24%	0%	44%	2%	3%	3%	11%	6%	4%	4%
Nº viviendas (umbral superior)	3%	15%	2%	29%	5%	4%	8%	10%	9%	15%	15%
Nº viviendas compra nuevas (umbral superior)	3%	17%	3%	25%	5%	3%	9%	9%	8%	18%	18%
Nº viviendas compra usadas (umbral superior)	2%	10%	2%	32%	6%	5%	8%	12%	12%	11%	11%
Nº viviendas alquiler (umbral superior)	1%	22%	0%	48%	2%	5%	3%	10%	6%	4%	4%

3.3.3.b. Demanda total de cambio - sin vivienda en propiedad.

Con las hipótesis establecidas para el cálculo de umbrales, en la Comunitat Valenciana, y en el periodo 2008-2011 se ha estimado una demanda de cambio susceptible de ser objeto de ayudas de la política pública de vivienda determinada por el intervalo de entre 37.901 y 66.913 viviendas

Con respecto a la distribución del número de viviendas según si sean en propiedad, el 46% de las viviendas se estiman en nuevas y el 35% usadas, en tanto que el 19% es en régimen de alquiler.

DEMANDA TOTAL DE CAMBIO SIN VIVIENDA EN PROPIEDAD

	Comunitat Valenciana	Provincia		
		Alicante	Castellón	Valencia
Nº viviendas (umbral inferior)	37.901	19.749	7.236	10.916
Nº viviendas compra nuevas (umbral inferior)	17.429	8.570	4.133	4.726
Nº viviendas compra usadas (umbral inferior)	13.180	8.072	1.579	3.529
Nº viviendas alquiler (umbral inferior)	7.292	3.107	1.524	2.661
Nº viviendas (umbral superior)	66.913	29.857	11.793	25.263
Nº viviendas compra nuevas (umbral superior)	30.771	13.013	6.761	10.997
Nº viviendas compra usadas (umbral superior)	23.268	12.354	2.631	8.284
Nº viviendas alquiler (umbral superior)	12.874	4.491	2.401	5.982

DEMANDA TOTAL DE CAMBIO SIN VIVIENDA EN PROPIEDAD PORCENTAJE PARTICIPACION PROVINCIAS Y AREAS DE ESTUDIO CON RESPECTO AL TOTAL AUTONOMICO

	Comunitat Valenciana	Provincia		
		Alicante	Castellón	Valencia
Nº viviendas (umbral inferior)	100%	52%	19%	29%
Nº viviendas compra nuevas (umbral inferior)	100%	49%	24%	27%
Nº viviendas compra usadas (umbral inferior)	100%	61%	12%	27%
Nº viviendas alquiler (umbral inferior)	100%	43%	21%	36%
Nº viviendas (umbral superior)	100%	45%	18%	38%
Nº viviendas compra nuevas (umbral superior)	100%	42%	22%	36%
Nº viviendas compra usadas (umbral superior)	100%	53%	11%	36%
Nº viviendas alquiler (umbral superior)	100%	35%	19%	46%

Si se analiza la demanda total de cambio, y su participación porcentual con respecto al conjunto de la Comunitat Valenciana, destaca:

- Alicante es la provincia con mayor participación porcentual con respecto a la Comunitat Valenciana.
- El área 4 es de mayor participación de este tipo de demanda estimada, tanto si se analiza atendiendo al umbral inferior como al superior. Al igual que en la demanda total de primer acceso, esta área de estudio destaca por el porcentaje de viviendas en alquiler con respecto al total de este tipo de viviendas demandadas en la Comunitat Valenciana, en porcentajes que oscilan de entre el 30% y el 38% del total demandado.

DEMANDA TOTAL DE CAMBIO SIN VIVIENDA EN PROPIEDAD

	Comunitat Valenciana	Área de estudio									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Nº viviendas (umbral inferior)	37.901	296	7.141	436	8.604	1.605	155	3.149	6.533	3.963	6.021
Nº viviendas compra nuevas (umbral inferior)	17.429	144	4.087	166	3.636	765	101	1.171	2.594	1.578	3.186
Nº viviendas compra usadas (umbral inferior)	13.180	34	1.568	143	2.771	602	0	1.439	2.757	1.652	2.214
Nº viviendas alquiler (umbral inferior)	7.292	118	1.486	126	2.196	237	54	539	1.181	733	620
Nº viviendas (umbral superior)	66.913	822	11.529	1.336	20.339	2.788	475	3.972	10.158	6.908	8.587
Nº viviendas compra nuevas (umbral superior)	30.771	400	6.633	516	8.666	1.342	315	1.487	4.066	2.775	4.571
Nº viviendas compra usadas (umbral superior)	23.268	94	2.601	450	6.727	1.070	0	1.837	4.359	2.918	3.213
Nº viviendas alquiler (umbral superior)	12.874	329	2.296	370	4.946	376	160	647	1.733	1.214	803

DEMANDA TOTAL DE CAMBIO SIN VIVIENDA EN PROPIEDAD PORCENTAJE PARTICIPACION PROVINCIAS Y AREAS DE ESTUDIO CON RESPECTO AL TOTAL AUTONOMICO

	Comunitat Valenciana	Área de estudio									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Nº viviendas (umbral inferior)	100%	1%	19%	1%	23%	4%	0%	8%	17%	10%	16%
Nº viviendas compra nuevas (umbral inferior)	100%	1%	23%	1%	21%	4%	1%	7%	15%	9%	18%
Nº viviendas compra usadas (umbral inferior)	100%	0%	12%	1%	21%	5%	0%	11%	21%	13%	17%
Nº viviendas alquiler (umbral inferior)	100%	2%	20%	2%	30%	3%	1%	7%	16%	10%	9%
Nº viviendas (umbral superior)	100%	1%	17%	2%	30%	4%	1%	6%	15%	10%	13%
Nº viviendas compra nuevas (umbral superior)	100%	1%	22%	2%	28%	4%	1%	5%	13%	9%	15%
Nº viviendas compra usadas (umbral superior)	100%	0%	11%	2%	29%	5%	0%	8%	19%	13%	14%
Nº viviendas alquiler (umbral superior)	100%	3%	18%	3%	38%	3%	1%	5%	13%	9%	6%

3.3.3.c. Demanda total de acceso, objetivo de ayudas públicas.

En tercer lugar se ofrece la estimación para el total de **demanda de acceso** objeto de políticas públicas. Como ya se ha mencionado anteriormente, esta demanda total de acceso está conformada por la demanda de primer acceso y la demanda de cambio cuyos demandantes no son propietarios de su vivienda principal.

Viviendas nuevas

La estimación en intervalo de viviendas nuevas susceptibles de ayudas para los próximos cuatro años, atendiendo a las necesidades y demanda de los hogares residentes en la Comunitat Valenciana, así como las variables socioeconómicas asociadas a dichos hogares, oscila entre las **43.381 y 64.671 viviendas**, intervalo que en términos anuales se sitúa entre **10.845 y 16.168 viviendas nuevas**.

Viviendas usadas

Por su parte, la estimación en intervalo pero considerando viviendas usadas oscila entre **26.782 y 41.037 viviendas**, y en términos anuales entre **6.696 y 10.259 viviendas usadas** susceptibles de ayudas.

Alquiler

En tercer lugar, las viviendas en alquiler objeto de la política pública se sitúa entre **10.759 y 17.402 viviendas**, para los próximos cuatros años, una cifra anual entre **2.690 y 4.351 viviendas anuales**.

DEMANDA TOTAL DE ACCESO OBJETO DE AYUDAS PÚBLICAS

	Comunitat Valenciana	Provincia		
		Alicante	Castellón	Valencia
Nº viviendas (umbral inferior)	80.922	39.469	14.471	26.982
Nº viviendas compra nuevas (umbral inferior)	43.381	20.944	8.969	13.468
Nº viviendas compra usadas (umbral inferior)	26.782	14.531	3.142	9.110
Nº viviendas alquiler (umbral inferior)	10.759	3.904	2.387	4.467
Nº viviendas (umbral superior)	123.109	53.846	20.654	48.609
Nº viviendas compra nuevas (umbral superior)	64.671	28.159	12.726	23.785
Nº viviendas compra usadas (umbral superior)	41.037	20.181	4.518	16.339
Nº viviendas alquiler (umbral superior)	17.402	5.462	3.429	8.511

DEMANDA TOTAL DE ACCESO OBJETO DE AYUDAS PÚBLICAS PORCENTAJE PARTICIPACION PROVINCIAS Y AREAS DE ESTUDIO CON RESPECTO AL TOTAL AUTONOMICO

	Comunitat Valenciana	Provincia		
		Alicante	Castellón	Valencia
Nº viviendas (umbral inferior)	100%	49%	18%	33%
Nº viviendas compra nuevas (umbral inferior)	100%	48%	21%	31%
Nº viviendas compra usadas (umbral inferior)	100%	54%	12%	34%
Nº viviendas alquiler (umbral inferior)	100%	36%	22%	42%
Nº viviendas (umbral superior)	100%	44%	17%	39%
Nº viviendas compra nuevas (umbral superior)	100%	44%	20%	37%
Nº viviendas compra usadas (umbral superior)	100%	49%	11%	40%
Nº viviendas alquiler (umbral superior)	100%	31%	20%	49%

DEMANDA TOTAL DE ACCESO OBJETO DE AYUDAS PÚBLICAS

	Comunitat Valenciana	Área de estudio									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Nº viviendas (umbral inferior)	80.922	1.619	13.953	1.388	19.664	4.041	1.248	7.023	11.094	8.337	12.554
Nº viviendas compra nuevas (umbral inferior)	43.381	1.136	8.616	886	9.314	2.215	595	3.695	5.094	3.873	7.957
Nº viviendas compra usadas (umbral inferior)	26.782	331	3.019	360	6.613	1.518	483	2.673	4.449	3.507	3.830
Nº viviendas alquiler (umbral inferior)	10.759	152	2.318	142	3.737	308	171	656	1.551	958	767
Nº viviendas (umbral superior)	123.109	2.244	19.936	2.612	36.747	5.807	2.554	8.565	15.693	12.090	16.860
Nº viviendas compra nuevas (umbral superior)	64.671	1.466	12.264	1.493	17.271	3.165	1.274	4.491	7.093	5.515	10.638
Nº viviendas compra usadas (umbral superior)	41.037	413	4.372	735	12.341	2.191	910	3.297	6.419	5.107	5.250
Nº viviendas alquiler (umbral superior)	17.402	365	3.299	385	7.135	451	369	777	2.181	1.467	972

DEMANDA TOTAL DE ACCESO OBJETO DE AYUDAS PÚBLICAS PORCENTAJE PARTICIPACION PROVINCIAS Y AREAS DE ESTUDIO CON RESPECTO AL TOTAL AUTONOMICO

	Comunitat Valenciana	Área de estudio									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Nº viviendas (umbral inferior)	100%	2%	17%	2%	24%	5%	2%	9%	14%	10%	16%
Nº viviendas compra nuevas (umbral inferior)	100%	3%	20%	2%	21%	5%	1%	9%	12%	9%	18%
Nº viviendas compra usadas (umbral inferior)	100%	1%	11%	1%	25%	6%	2%	10%	17%	13%	14%
Nº viviendas alquiler (umbral inferior)	100%	1%	22%	1%	35%	3%	2%	6%	14%	9%	7%
Nº viviendas (umbral superior)	100%	2%	16%	2%	30%	5%	2%	7%	13%	10%	14%
Nº viviendas compra nuevas (umbral superior)	100%	2%	19%	2%	27%	5%	2%	7%	11%	9%	16%
Nº viviendas compra usadas (umbral superior)	100%	1%	11%	2%	30%	5%	2%	8%	16%	12%	13%
Nº viviendas alquiler (umbral superior)	100%	2%	19%	2%	41%	3%	2%	4%	13%	8%	6%

3.3.3.d. Demanda total de rehabilitación, objetivo de ayudas públicas.

Por último, se ofrecen los datos de la estimación de viviendas a rehabilitar objeto de ayudas públicas, partiendo de la hipótesis establecida en el cálculo de umbrales.

Durante los próximos cuatro años se ha estimado un intervalo de vivienda objeto de protección de las políticas públicas que oscila entre 66.682 y 92.773 viviendas a rehabilitar.

DEMANDA TOTAL DE REHABILITACIÓN OBJETIVO DE AYUDAS PÚBLICAS

	Comunitat Valenciana	Provincia		
		Alicante	Castellón	Valencia
Nº de rehabilitaciones (umbral inferior)	66.682	29.013	8.143	29.526
Nº de rehabilitaciones (umbral superior)	92.773	37.278	12.035	43.460

DEMANDA TOTAL DE REHABILITACIÓN OBJETIVO DE AYUDAS PÚBLICAS PORCENTAJE PARTICIPACION PROVINCIAS Y AREAS DE ESTUDIO CON RESPECTO AL TOTAL AUTONOMICO

	Comunitat Valenciana	Provincia		
		Alicante	Castellón	Valencia
Nº de rehabilitaciones (umbral inferior)	100%	44%	12%	44%
Nº de rehabilitaciones (umbral superior)	100%	40%	13%	47%

Si se analiza la demanda de rehabilitación, y su participación porcentual con respecto al conjunto de la Comunitat Valenciana, destaca:

- Las provincias de Valencia y Alicante son las que mayor porcentaje de participación experimentan.
- Por áreas de estudio, el área de estudio 4 (Valencia y su área metropolitana) es la de mayor porcentaje de rehabilitación, con el 32%-33%, seguida por el área 10 (Baix Vinalopó y Vega Baja), con el 15%-13%.

DEMANDA TOTAL DE REHABILITACIÓN OBJETIVO DE AYUDAS PÚBLICAS

	Comunitat Valenciana	Área de estudio									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Nº de rehabilitaciones (umbral inferior)	66.682	2.038	7.491	2.550	21.043	3.607	1.518	7.157	4.369	6.689	10.220
Nº de rehabilitaciones (umbral superior)	92.773	2.269	11.309	4.075	30.690	5.441	2.356	9.302	6.134	9.073	12.125

DEMANDA TOTAL DE REHABILITACIÓN OBJETIVO DE AYUDAS PÚBLICAS
PORCENTAJE PARTICIPACION PROVINCIAS Y AREAS DE ESTUDIO CON RESPECTO AL
TOTAL AUTONOMICO

	Comunitat Valenciana	Área de estudio									
		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9	AE10
Nº de rehabilitaciones (umbral inferior)	100%	3%	11%	4%	32%	5%	2%	11%	7%	10%	15%
Nº de rehabilitaciones (umbral superior)	100%	2%	12%	4%	33%	6%	3%	10%	7%	10%	13%

3.4.

ANEXO DE CUANTIFICACIÓN. DETALLE POR ÁMBITOS TERRITORIALES

COMUNITAT VALENCIANA



Nota: Las siguientes notas son válidas para las fichas de cuantificación de todos los ámbitos territoriales.

(1) Los datos referidos a 2001 provienen del Censo de Población y Viviendas de dicho año.

(2) Estimación propia, a partir de los resultados del propio estudio.

(3) El dato del número de viviendas en 2006 proviene de la estimación realizada por el Ministerio de Vivienda sobre evolución del parque de viviendas desde el último Censo de Viviendas (2001). Más información: www.mviv.es

(4) Porcentajes superiores al 100% (en la relación demanda objeto de ayudas públicas y demanda efectiva) se explican por la metodología del cálculo propuesto en este estudio. El umbral superior de la cuantificación incluye parte de demanda efectiva más demanda no efectiva (ver apartado 3.3), cantidad que puede ser superior al conjunto del total de demanda efectiva.

Datos Censales					
Año	Población (1)	Hogares (2)	Viviendas (3)		
			Principales:	No Principales:	TOTAL:
2001	4.162.776	-	1.492.792	1.054.983	2.547.775
2006	4.806.908	-	1.824.313	1.128.025	2.952.338
2007	-	1.729.643	-	-	-

Demanda Potencial		Demanda Efectiva	
CAMBIO:	153.938	CAMBIO:	122.535
1erACC:	75.718	1erACC:	52.245
2aRESID:	12.108	Acceso Total I:	174.780
Total Acceso	241.764	2aRESID	12.108
Rehabilitación:	124.534	Total Acceso:	186.888
Demanda Potencial Total:	366.298	Rehabilitación:	90.910
		Demanda Efectiva Total:	277.799

Demanda Efectiva, según tipología de acceso	
COMPRA NUEVA	108.631
COMPRA USADA	59.349
ALQUILER	18.908
TOTAL ACCESO:	186.888
Rehabilitación:	90.910
Demanda Efectiva Total:	277.799

Aproximación de la cuantificación del nº de viviendas objeto de ayudas pública				
	Umbral Inferior		Umbral Superior (4)	
	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva
COMPRA NUEVA	43.381	40%	64.671	60%
COMPRA USADA	26.782	45%	41.037	69%
ALQUILER	10.759	57%	17.402	92%
TOTAL ACCESO:	80.922	43%	123.109	66%
Rehabilitación:	66.682	73%	92.773	102%
Demanda Efectiva Total:	147.604	53%	215.883	78%

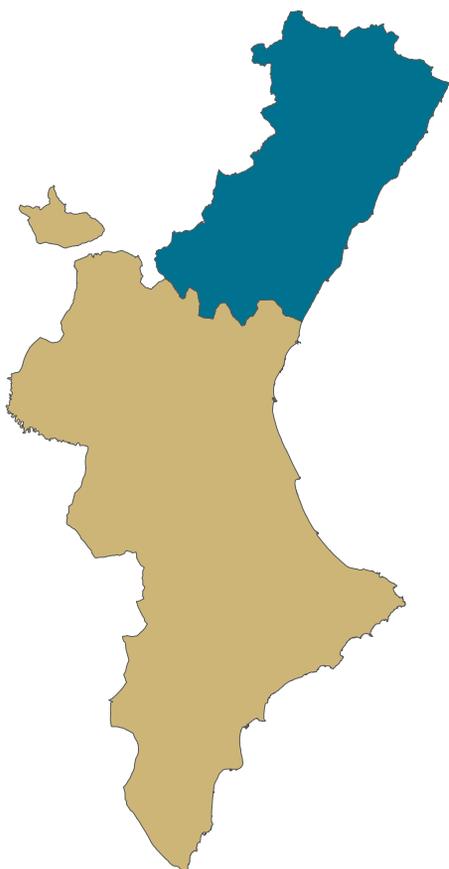


Datos Censales					
Año	Población	Hogares	Viviendas		
			Principales:	No Principales:	TOTAL:
2001	1.461.925	-	521.269	482.919	1.004.188
2006	1.783.555	-	689.597	519.669	1.209.266
2007	-	641.834	-	-	-

Demanda Potencial		Demanda Efectiva	
	CAMBIO: 62.269		CAMBIO: 47.321
Acceso	1erACC: 33.621		1erACC 21.170
	2aRESID: 1.892	Acceso	Total 1: 68.491
	Total Acceso 97.782		2aRESID 1.892
Rehabilitación: 44.801		Total acceso: 70.383	
Demanda Potencial Total: 142.583		Rehabilitación: 27.598	
		Demanda Efectiva Total: 97.981	

Demanda Efectiva, según tipología de acceso	
COMPRA NUEVA	39.136
COMPRA USADA	25.741
ALQUILER	5.506
TOTAL ACCESO:	70.383
Rehabilitación:	27.598
Demanda Efectiva Total:	97.981

Aproximación de la cuantificación del nº de viviendas objeto de ayudas pública					
	Umbral Inferior		Umbral Superior		
	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva	
Acceso	COMPRA NUEVA	20.942	54%	28.154	72%
	COMPRA USADA	14.552	57%	20.191	78%
	ALQUILER	3.975	72%	5.502	100%
	TOTAL ACCESO:	39.469	56%	53.846	77%
Rehabilitación:	29.013	105%	37.278	135%	
Demanda Efectiva Total:	68.482	70%	91.124	93%	

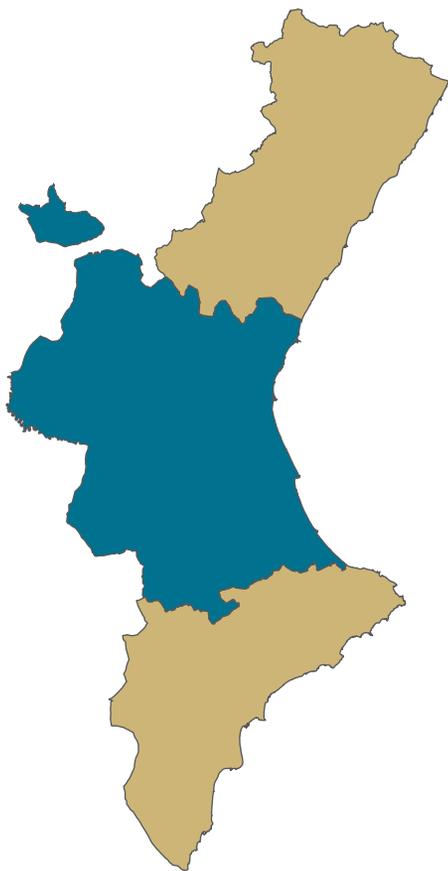


Datos Censales					
Año	Población	Hogares	Viviendas		
			Principales:	No Principales:	TOTAL:
2001	484.566	-	176.448	149.241	325.689
2006	559.761	-	209.266	182.732	391.998
2007	-	204.117	-	-	-

Demanda Potencial		Demanda Efectiva	
CAMBIO:	21.845	CAMBIO:	16.426
1erACC:	10.958	1erACC:	8.137
2aRESID:	2.405	Acceso Total I:	24.563
Total Acceso	35.208	2aRESID	2.405
Rehabilitación:	18.929	Total acceso:	26.968
Demanda Potencial Total:	54.137	Rehabilitación:	13.695
		Demanda Efectiva Total:	40.663

Demanda Efectiva, según tipología de acceso	
COMPRA NUEVA	17.742
COMPRA USADA	5.954
ALQUILER	3.273
TOTAL ACCESO:	26.968
Rehabilitación:	13.695
Demanda Efectiva Total:	40.663

Aproximación de la cuantificación del nº de viviendas objeto de ayudas pública				
	Umbral Inferior		Umbral Superior	
	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva
COMPRA NUEVA	8.979	51%	12.733	72%
COMPRA USADA	3.125	52%	4.505	76%
ALQUILER	2.366	72%	3.416	104%
TOTAL ACCESO:	14.471	54%	20.654	77%
Rehabilitación:	8.143	59%	12.035	88%
Demanda Efectiva Total:	22.614	56%	32.689	80%

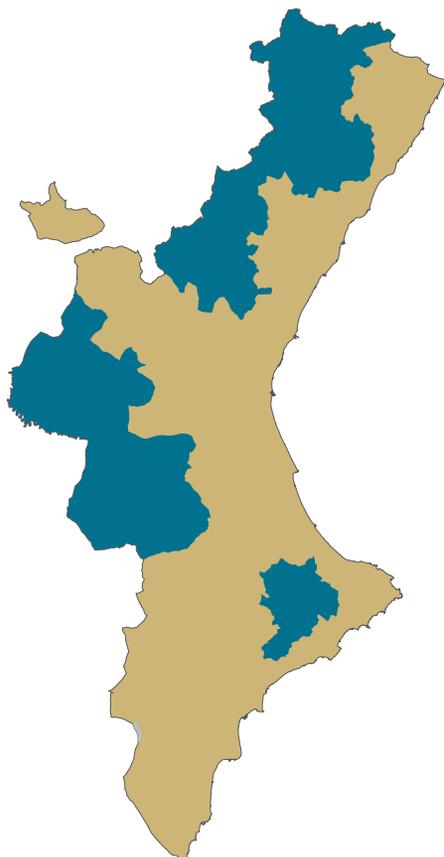


Datos Censales					
Año	Población	Hogares	Viviendas		
			Principales:	No Principales:	TOTAL:
2001	2.216.285	-	795.075	422.823	1.217.898
2006	2.463.592	-	925.450	425.624	1.351.074
2007	-	883.692	-	-	-

Demanda Potencial		Demanda Efectiva	
	CAMBIO: 69.824		CAMBIO: 58.788
Acceso	1erACC: 31.138		1erACC 22.937
	2aRESID: 7.811	Acceso	Total 1: 81.725
	Total Acceso 108.773		2aRESID 7.811
Rehabilitación: 60.803		Total acceso: 89.536	
Demanda Potencial Total: 169.576		Rehabilitación: 49.618	
		Demanda Efectiva Total: 139.155	

Demanda Efectiva, según tipología de acceso	
	COMPRA NUEVA 51.753
Acceso	COMPRA USADA 27.655
	ALQUILER 10.128
	TOTAL ACCESO: 89.536
Rehabilitación: 49.618	
Demanda Efectiva Total: 139.155	

Aproximación de la cuantificación del nº de viviendas objeto de ayudas pública				
	Umbral Inferior		Umbral Superior	
	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva
	COMPRA NUEVA 13.460	26%	23.784	46%
Acceso	COMPRA USADA 9.105	33%	16.342	59%
	ALQUILER 4.417	44%	8.484	84%
	TOTAL ACCESO: 26.982	30%	48.609	54%
Rehabilitación: 29.526	60%	43.460	88%	
Demanda Efectiva Total: 56.508	41%	92.070	66%	



Alicante: Adsubia, Alcoleja, Almudaina, Balones, Benasau, Beniardá, Beniarrés, Benichebla, Benifato, Benimantell, Benimassot, Bolulla, Castell De Castells, Confrides, Fachea, Famorca, Gorga, Guadalest, La Vall D' Alcalá, L'orxa, Millena, Murla, Parcent, Planes, Quatretondeta, Rellou, Sella, Tárbeno, Tollos, Vall De Ebo, Vall De Gallinera, Vall De Laguard.

Castellón: Albocàsser, Algimia De Almonacid, Almedjjar, Altura, Arañuel, Ares Del Maestre, Argelita, Atzeneta Del Maestrat, Barracas, Bejis, Benafar, BEnafigos, Benasal, Benlloch, Castell De Cabres, Castellfort, Castellnovo, Castillo De Villamalefa, Catí, Caudiel, Cincorres, Cirat, Cortes De Arenoso, Culla, El Toro, Espadilla, Forcall, Fuente La Reina, Fuentes De Ayódar, Gaibiel, Geldo, Herbés, Higueras, Jérica, La Mata, La Poble De Benifassá, La Torre D'en Besora, Les Coves De Vinromà, Les Useres, Ludiente, Matet, Montán, Montanejos, Morella, Navajas, Olocau Del Rey, Palanques, Pavia, Pina De Montalgrao, Portell De Morella, Puebla De Arenoso, Sacañet, Sarratella, Segorbe, Sierra Engarcerán, Soneja, Sot De Ferrer, Teresa, Todolella, Toga, Torás, Torralba Del Pinar, Torre Endoménech, Torrechiva, Vall D'alba, Vall De Almonacid, Vallat, Vallibona, Vilanova D'alcolea, Vilar De Canes, Villafraanca Del Cid, Villahermosa Del Río, Villamalur, Villanueva De Viver, Villores, Vistabella Del Maestrazgo, Viver, Xodos, Zorita Del Maestrazgo, Zucaina.

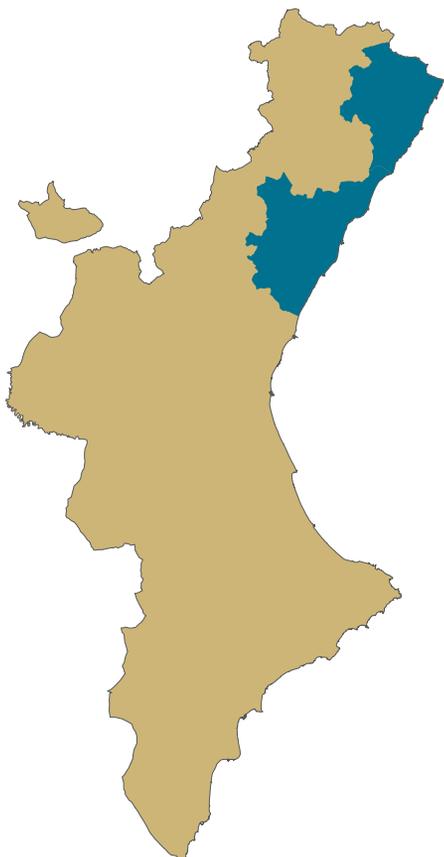
Valencia: Anna, Ayora, Benagéber, Bicorp, Bolbaite, Camporrobles, Caudete De Las Fuentes, Cofrentes, Cortes De Pallás, CHella, Chera, Dos Aguas, Enguera, Fuenterrubles, Jalance, Jarafuel, Millares, Navarrés, Quesa, Requena, Siete Aguas, Sinarcas, Teresa De Cofrentes, Utiel, Venta Del Moro, Villagordo Del Cabriel, Zarra.

Datos Censales					
Año	Población	Hogares	Viviendas		
			Principales:	No Principales:	TOTAL:
2001	127.214	-	48.878	50.233	99.111
2006	133.074	-	59.732	53.710	114.848
2007	-	52.428	-	-	-

Demanda Potencial		Demanda Efectiva	
CAMBIO:	2.570	CAMBIO:	1.941
1erACC:	1.707	1erACC:	1.291
2aRESID:	313	Acceso Total I:	3.232
Total Acceso:	4.590	2aRESID:	316
Rehabilitación:	3.893	Total acceso:	3.548
Demanda Potencial Total:	8.483	Rehabilitación:	2.077
		Demanda Efectiva Total:	5.624

Demanda Efectiva, según tipología de acceso	
COMPRA NUEVA	2.465
COMPRA USADA	726
ALQUILER	357
TOTAL ACCESO:	3.548
Rehabilitación:	2.077
Demanda Efectiva Total:	5.624

Aproximación de la cuantificación del nº de viviendas objeto de ayudas pública				
	Umbral Inferior		Umbral Superior	
	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva
COMPRA NUEVA	1.136	46%	1.466	59%
COMPRA USADA	331	46%	413	57%
ALQUILER	152	43%	365	102%
TOTAL ACCESO:	1.619	46%	2.244	63%
Rehabilitación:	2.038	98%	2.269	109%
Demanda Efectiva Total:	3.657	65%	4.513	80%



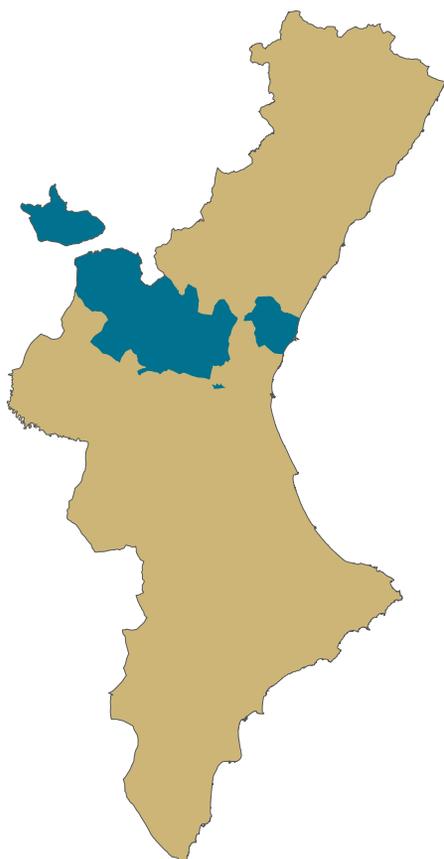
Aín, Alcalá De Xivert, Alcudia De Veo, Alfondeguilla, Almassora, Almenara, Alquerías Del Niño Perdido, Artana, Ayódar, Azuébar, Benicarló, Benicàssim, Betxí, Borriol, Burriana, Cabanes, Càlig, Canet Lo Roig, Castelló De La Plana, Cervera Del Maestre, Costur, Chilches, Chóvar, Eslida, Fanzara, Figueroles, La Jana, La Llosa, La Pobla Tornesa, La Salzedella, La Vall D'uijó, L'alcora, Lucena Del Cid, Moncofa, Nules, Onda, Oropesa Del Mar, Peñíscola, Ribesalbes, Rossell, San Jorge, San Rafael Del Río, Sant Joan De Moró, Sant Mateu, Santa Magdalena De Pulpis, Suera, Tales, Tírig, Torreblanca, Traiguera, Vilafamés, Vila-Real, Villavieja, Vinaròs, Xert,

Datos Censales					
Año	Población	Hogares	Viviendas		
			Principales:	No Principales:	TOTAL:
2001	436.579	-	157.160	122.051	279.211
2006	509.197	-	192.062	130.501	323.547
2007	-	183.646	-	-	-

Demanda Potencial		Demanda Efectiva	
CAMBIO:	21.023	CAMBIO:	15.805
1erACC:	10.412	1erACC:	7.724
2aRESID:	2.305	Acceso Total 1:	23.529
Total Acceso:	33.740	2aRESID:	2.304
Rehabilitación:	17.683	Total acceso:	25.833
Demanda Potencial Total:	51.423	Rehabilitación:	13.030
		Demanda Efectiva Total:	38.863

Demanda Efectiva, según tipología de acceso	
COMPRA NUEVA	16.953
COMPRA USADA	5.722
ALQUILER	3.159
TOTAL ACCESO:	25.833
Rehabilitación:	13.030
Demanda Efectiva Total:	38.863

Aproximación de la cuantificación del nº de viviendas objeto de ayudas pública				
	Umbral Inferior		Umbral Superior	
	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva
COMPRA NUEVA	8.616	51%	12.264	72%
COMPRA USADA	3.019	53%	4.372	76%
ALQUILER	2.318	73%	3.299	104%
TOTAL ACCESO:	13.953	54%	19.936	77%
Rehabilitación:	7.491	57%	11.309	87%
Demanda Efectiva Total:	21.444	55%	31.245	80%



Ademuz, Albalat Dels Tarongers, Alcublas, Alfara De Algimia, Algar De Palancia, Algimia De Alfara, Alpuente, Andilla, Aras De Alpuente, Benaguasil, Benavites, Benifairó De Les Valls, Benisanó, Bugarra, Calles, Canet D'en Berenguer, Casas Altas, Casas Bajas, Casinos, Castielfabib, Chelva, Chulilla, Domeño, Estivella, Faura, Gátova, Gestalgar, Gilet, Higuerales, La Yesa, Loriguilla, Losa Del Obispo, Llíria, Marines, Olocau, Pedralba, Petrés, Poble De Vallbona, La, Puçol, Puebla De San Miguel, Quart De Les Valls, Quartell, Sagunt, Segart, Sot De Chera, Titaguas, Torrebaja, Torres Torres, Tuéjar, Vallanca, Vilamarxant, Villar Del Arzobispo,

Datos Censales					
Año	Población	Hogares	Viviendas		
			Principales:	No Principales:	TOTAL:
2001	161.559	-	59.134	47.555	106.689
2006	186.533	-	72.266	50.847	123.630
2007	-	68.127	-	-	-

Demanda Potencial		Demanda Efectiva	
CAMBIO:	4.716	CAMBIO:	4.523
1erACC:	1.529	1erACC:	1.018
2aRESID:	1.920	Acceso Total I:	5.541
Total Acceso:	8.165	2aRESID:	1.920
Rehabilitación:	5.880	Total acceso:	7.462
Demanda Potencial Total:	14.045	Rehabilitación:	4.939
		Demanda Efectiva Total:	12.400

Demanda Efectiva, según tipología de acceso	
COMPRA NUEVA	5.718
COMPRA USADA	1.145
ALQUILER	599
TOTAL ACCESO:	7.462
Rehabilitación:	4.939
Demanda Efectiva Total:	12.400

Aproximación de la cuantificación del nº de viviendas objeto de ayudas pública				
	Umbral Inferior		Umbral Superior	
	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva
COMPRA NUEVA	886	15%	1.493	26%
COMPRA USADA	360	31%	735	64%
ALQUILER	142	24%	385	64%
TOTAL ACCESO:	1.388	19%	2.612	35%
Rehabilitación:	2.550	52%	4.075	83%
Demanda Efectiva Total:	3.938	32%	6.687	54%



Alaquàs, Albal, Albalat Dels Sorells, Alborache, Alboraya, Albuixech, Alcácer, Aldaia, Alfafar, Alfara Del Patriarca, Alfarp, Alginet, Almàssera, Almussafes, Benetússer, Benifaió, Beniparrrell, Bétera, Bonrepòs I Mirambell, Buñol, Burjassot, Carlet, Catadau, Catarroja, Cheste, Chiva, Emperador, Foios, Godella, Godella, La Poble De Farnals, L'eliana, Lugar Nuevo De La Corona, Llombai, Macastre, Manises, Massalfassar, Massamagrell, Massanassa, Meliana, Mislata, Moncada, Monserrat, Montroy, Museros, Nàquera, Paiporta, Paterna, Picanya, Picassent, Puig, Quart De Poblet, Rafelbunyol, Real De Montroi, Riba-Roja De Túria, Rocafort, San Antonio De Benagéber, Sedaví, Serra, Silla, Sollana, Tavernes Blanques, Torrent, Turis, Valencia, Vinalesa, Xirivella, Yátova.

Datos Censales					
Año	Población	Hogares	Viviendas		
			Principales:	No Principales:	TOTAL:
2001	1.493.358	-	537.229	220.076	757.305
2006	1.657.785	-	656.537	235.313	877.557
2007	-	595.887	-	-	-

Demanda Potencial		Demanda Efectiva	
CAMBIO:	53.383	CAMBIO:	43.832
1erACC:	22.528	1erACC:	17.340
2aRESID:	4.053	Acceso Total I:	61.172
Total Acceso:	79.964	2aRESID:	4.053
Rehabilitación:	40.066	Total acceso:	65.225
Demanda Potencial Total:	120.030	Rehabilitación:	33.858
		Demanda Efectiva Total:	99.083

Demanda Efectiva, según tipología de acceso	
COMPRA NUEVA	35.554
COMPRA USADA	21.218
ALQUILER	8.453
TOTAL ACCESO:	65.225
Rehabilitación:	33.858
Demanda Efectiva Total:	99.083

Aproximación de la cuantificación del nº de viviendas objeto de ayudas pública				
	Umbral Inferior		Umbral Superior	
	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva
COMPRA NUEVA	9.314	26%	17.271	49%
COMPRA USADA	6.613	31%	12.341	58%
ALQUILER	3.737	44%	7.135	84%
TOTAL ACCESO:	19.664	30%	36.747	56%
Rehabilitación:	21.043	62%	30.690	91%
Demanda Efectiva Total:	40.707	41%	67.438	68%



Ador, Albalat De La Ribera, Alberic, Alfauir, Algemesí, Almisera, Almoines, Alzira, Antella, Ayelo De Rugat, Barx, Bellreguard, Beniarjó, Beniatjar, Benicolet, Benifairó De La Vallidigna, Beniflá, Benimodo, Benimuslem, Benirredrà, Carcaixent, Castelló De Rugat, Castellonet De La, Conquesta, Corbera, Cullera, Daimús, Favara, Fortaleny, Gandía, Gavarda, Guadassuar, Guardamar, La Font D'en Carròs, L'alcúdia, L'alqueria De La Comtessa, Laurí, Llocnou De Sant Jeroni, Masalavés, Miramar, Montichelvo, Oliva, Palma De Gandía, Palmera, Piles, Polinyà De Xúquer, Potries, Rafelcofer, Ráfol De Salem, Real De Gandía, Riola, Rótova, Rugat, Salem, Simat De La Vallidigna, Sueca, Tavernes De La Vallidigna, Terrateig, Tous, Villalonga, Xeraco, Xeresa,

Datos Censales					
Año	Población	Hogares	Viviendas		
			Principales:	No Principales:	TOTAL:
2001	325.774	-	116.595	114.000	230.595
2006	369.358	-	142.488	121.892	267.211
2007	-	132.279	-	-	-

Demanda Potencial		Demanda Efectiva	
CAMBIO:	7.945	CAMBIO:	7.100
1erACC:	3.949	1erACC:	2.377
2aRESID:	1.414	Acceso Total I:	9.476
Total Acceso:	13.308	2aRESID:	1.414
Rehabilitación:	9.293	Total acceso:	10.890
Demanda Potencial Total:	22.601	Rehabilitación:	6.975
		Demanda Efectiva Total:	17.865

Demanda Efectiva, según tipología de acceso	
COMPRA NUEVA	6.597
COMPRA USADA	3.690
ALQUILER	603
TOTAL ACCESO:	10.890
Rehabilitación:	6.975
Demanda Efectiva Total:	17.865

Aproximación de la cuantificación del nº de viviendas objeto de ayudas pública				
	Umbral Inferior		Umbral Superior	
	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva
COMPRA NUEVA	2.215	34%	3.165	48%
COMPRA USADA	1.518	41%	2.191	59%
ALQUILER	308	51%	451	75%
TOTAL ACCESO:	4.041	37%	5.807	53%
Rehabilitación:	3.607	52%	5.441	78%
Demanda Efectiva Total:	7.649	43%	11.248	63%



Agullent, Aielo De Malferit, Albaida, Alcàntera De Xúquer, Alfarrasí, Atzeneta D'albaida, Barxeta, Bèlgida, Bellús, Beneixida, Benigánim, Benisoda, Benisuera, Bocairent, Bufali, Canals, Càrcer, Carrícola, Cerdà, Cotes, Estubeny, Fontanars Dels Alforins, Genovés, Guadasequies, La Font De La Figuera, La Granja De La Costera, La Pobla Del Duc, La Pobla Llarga, L'alcúdia De Crespins, L'ènova, L'olleria, Lugar Nuevo De Fenollet, Llanera De Ranes, Llosa De Ranes, Llutxent, Manuel, Moixent, Montaverner, Montesa, Novetlè, Ontinyent, Otos, Palomar, Pinet, Quatretonda, Rafelguaraf, Rotglà Y Corberá, San Juan De Ènova, Sellent, Sempere, Senyera, Sumacàrcer, Torrella, Vallada, Vallés, Villanueva De Castellón, Xàtiva,

Datos Censales					
Año	Población	Hogares	Viviendas		
			Principales:	No Principales:	TOTAL:
2001	169.463	-	57.929	23.212	81.141
2006	180.474	-	70.793	24.819	94.025
2007	-	61.668	-	-	-

Demanda Potencial		Demanda Efectiva	
CAMBIO:	2.762	CAMBIO:	2.564
1erACC:	2.456	1erACC	1.692
2aRESID:	300	Acceso Total I:	4.256
Total Acceso	5.518	2aRESID	299
Rehabilitación:	4.023	Total acceso:	4.555
Demanda Potencial Total:	9.541	Rehabilitación:	3.024
		Demanda Efectiva Total:	7.579

Demanda Efectiva, según tipología de acceso	
COMPRA NUEVA	2.907
COMPRA USADA	1.315
ALQUILER	333
TOTAL ACCESO:	4.555
Rehabilitación:	3.024
Demanda Efectiva Total:	7.579

Aproximación de la cuantificación del nº de viviendas objeto de ayudas pública				
	Umbral Inferior		Umbral Superior	
	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva
COMPRA NUEVA	595	20%	1.274	44%
COMPRA USADA	483	37%	910	69%
ALQUILER	171	51%	369	111%
TOTAL ACCESO:	1.248	27%	2.554	56%
Rehabilitación:	1.518	50%	2.356	78%
Demanda Efectiva Total:	2.766	36%	4.909	65%



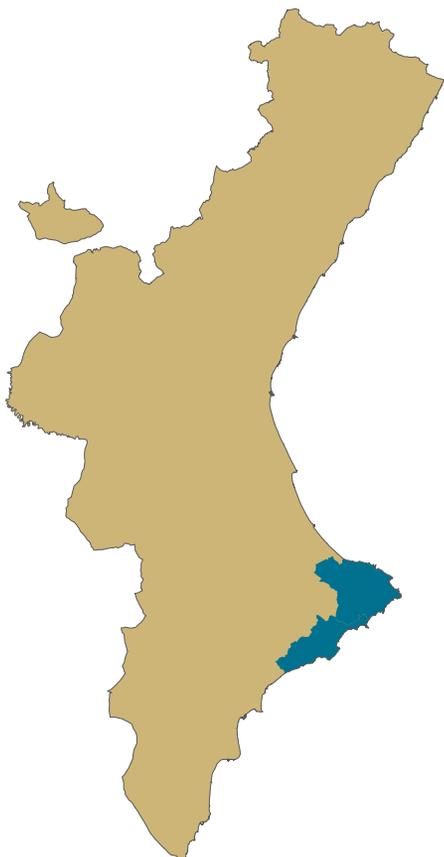
Agres, Alcocer De Planes, Alcoi, Alfafara, Alguerña, Aspe, Banyeres De Mariola, Beneixama, Benifallim, Benilloba, Benillup, Benimarfull, Biar, Cañada, Cocentaina, El Camp De Mirra, Elda, Gaianes, Hondón De Las Nieves, Hondón De Los Frailes, La Romana, L'alqueria D'asnar, Monforte Del Cid, Monóver, Muro De Alcoy, Novelda, Penàguila, Petrer, Pinoso, Salinas, Sax, Villena,

Datos Censales					
Año	Población	Hogares	Viviendas		
			Principales:	No Principales:	TOTAL:
2001	289.793	-	100.791	45.073	145.864
2006	310.596	-	123.174	48.193	169.025
2007	-	107.996	-	-	-

Demanda Potencial		Demanda Efectiva	
CAMBIO:	7.094	CAMBIO:	4.302
1erACC:	5.662	1erACC:	3.469
2aRESID:	329	Acceso Total I:	7.771
Total Acceso	13.085	2aRESID	355
Rehabilitación:	11.023	Total acceso:	8.126
Demanda Potencial Total:	24.108	Rehabilitación:	6.880
		Demanda Efectiva Total:	15.007

Demanda Efectiva, según tipología de acceso	
COMPRA NUEVA	4.447
COMPRA USADA	3.112
ALQUILER	567
TOTAL ACCESO:	8.126
Rehabilitación:	6.880
Demanda Efectiva Total:	15.007

Aproximación de la cuantificación del nº de viviendas objeto de ayudas pública				
	Umbral Inferior		Umbral Superior	
	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva
COMPRA NUEVA	3.695	83%	4.491	101%
COMPRA USADA	2.673	86%	3.297	106%
ALQUILER	656	116%	777	137%
TOTAL ACCESO:	7.023	86%	8.565	105%
Rehabilitación:	7.157	104%	9.302	135%
Demanda Efectiva Total:	14.180	94%	17.867	119%



Alcalalí, Altea, Beniarbeig, Benidoleig, Benidorm, Benimeli, Benissa, Calp, Callosa D'en Sarrià, Dénia, El Poble Nou De Benitaxell, El Ràfol D'almúnia, El Verger, Els Poblets, Finestrat, Gata De Gorgos, La Nucia, La Vila Joiosa, L'alfàs Del Pi, Líber, Ondara, Orba, Orxeta, Pedreguer, Pego, Polop, Sagra, Sanet Y Negrals, Senija, Teulada, Tormos, Xàbia, Xaló,

Datos Censales					
Año	Población	Hogares	Viviendas		
			Principales:	No Principales:	TOTAL:
2001	255.342	-	97.220	132.463	229.683
2006	344.485	-	118.810	141.634	266.154
2007	-	132.035	-	-	-

Demanda Potencial		Demanda Efectiva	
CAMBIO:	17.345	CAMBIO:	11.774
1erACC:	10.481	1erACC:	3.786
2aRESID:	134	Acceso Total 1:	15.560
Total Acceso:	27.960	2aRESID:	0
Rehabilitación:	7.065	Total acceso:	15.560
Demanda Potencial Total:	35.025	Rehabilitación:	4.558
		Demanda Efectiva Total:	20.118

Demanda Efectiva, según tipología de acceso	
COMPRA NUEVA	7.002
COMPRA USADA	6.561
ALQUILER	1.997
TOTAL ACCESO:	15.560
Rehabilitación:	4.558
Demanda Efectiva Total:	20.118

Aproximación de la cuantificación del nº de viviendas objeto de ayudas pública				
	Umbral Inferior		Umbral Superior	
	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva
COMPRA NUEVA	5.094	73%	7.093	101%
COMPRA USADA	4.449	68%	6.419	98%
ALQUILER	1.551	78%	2.181	109%
TOTAL ACCESO:	11.094	71%	15.693	101%
Rehabilitación:	4.369	96%	6.134	135%
Demanda Efectiva Total:	15.463	77%	21.828	108%



Agost, Aigües, Alacant, Busot, Castalla, El Campello, Ibi, La Torre De Les Mañanes, Mutxamel, Onil, San Juan De Alicante, Sant Vicent Del Raspeig, Tibi, Xixona,

Datos Censales					
Año	Población	Hogares	Viviendas		
			Principales:	No Principales:	TOTAL:
2001	427.870	-	152.676	81.773	234.449
2006	492.756	-	186.582	87.434	271.677
2007	-	175.751	-	-	-

Demanda Potencial		Demanda Efectiva	
CAMBIO:	17.920	CAMBIO:	15.420
1erACC:	7.082	1erACC:	5.939
2aRESID:	893	Acceso Total I:	21.360
Total Acceso	25.895	2aRESID	965
Rehabilitación:	11.667	Total acceso:	22.324
Demanda Potencial Total:	37.562	Rehabilitación:	7.338
		Demanda Efectiva Total:	29.662

Demanda Efectiva, según tipología de acceso	
COMPRA NUEVA	11.238
COMPRA USADA	9.016
ALQUILER	2.070
TOTAL ACCESO:	22.324
Rehabilitación:	7.338
Demanda Efectiva Total:	29.662

Aproximación de la cuantificación del nº de viviendas objeto de ayudas pública				
	Umbral Inferior		Umbral Superior	
	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva
COMPRA NUEVA	3.873	34%	5.515	49%
COMPRA USADA	3.507	39%	5.107	57%
ALQUILER	958	46%	1.467	71%
TOTAL ACCESO:	8.337	37%	12.090	54%
Rehabilitación:	6.689	91%	9.073	124%
Demanda Efectiva Total:	15.026	51%	21.163	71%



Albatera, Algorfa, Almoradí, Benejúzar, Benferri, Benijófar, Bigastro, Callosa De Segura, Catral, Cox, Crevillente, Daya Nueva, Daya Vieja, Dolores, Elx, Formentera Del Segura, Granja De Rocamora, Guardamar Del Segura, Jacarilla, Los Montesinos, Orihuela, Pilar De La Horadada, Rafal, Redován, Rojales, San Fulgencio, San Isidro, San Miguel De Salinas, Santa Pola, Torreveja,

Datos Censales					
Año	Población	Hogares	Viviendas		
			Principales:	No Principales:	TOTAL:
2001	475.824	-	165.180	218.547	383.727
2006	621.777	-	201.863	233.678	444.659
2007	-	219.826	-	-	-

Demanda Potencial		Demanda Efectiva	
CAMBIO:	19.181	CAMBIO:	15.274
1erACC:	9.911	1erACC	7.609
2aRESID:	447	Acceso Total 1:	22.883
Total Acceso	29.539	2aRESID	482
Rehabilitación:	13.941	Total acceso:	23.365
Demanda Potencial Total:	43.480	Rehabilitación:	8.232
		Demanda Efectiva Total:	31.597

Demanda Efectiva, según tipología de acceso	
COMPRA NUEVA	15.749
COMPRA USADA	6.845
ALQUILER	771
TOTAL ACCESO:	23.365
Rehabilitación:	8.232
Demanda Efectiva Total:	31.597

Aproximación de la cuantificación del nº de viviendas objeto de ayudas pública				
	Umbral Inferior		Umbral Superior	
	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva	Nº de viviendas	% sobre demanda efectiva
COMPRA NUEVA	7.957	51%	10.638	68%
COMPRA USADA	3.830	56%	5.250	77%
ALQUILER	767	100%	972	126%
TOTAL ACCESO:	12.554	54%	16.860	72%
Rehabilitación:	10.220	124%	12.125	147%
Demanda Efectiva Total:	22.774	72%	28.985	92%

CARACTERIZACIÓN DE LAS NECESIDADES Y LA DEMANDA DE VIVIENDA

CONTENIDOS DEL CAPÍTULO

4.1.	CARACTERIZACION DE LA NECESIDAD Y DEMANDA DE CAMBIO Y DE PRIMER ACCESO	150
4.2.	NECESIDAD Y DEMANDA DE REHABILITACIÓN	200
4.3.	NECESIDAD Y DEMANDA DE SEGUNDA RESIDENCIA O VIVIENDA PARA INVERSIÓN	213
4.4.	INFLUENCIA DEL ESFUERZO ECONÓMICO SOBRE EL GASTO EN EL ACCESO A VIVIENDA.	223

4.

En los capítulos anteriores (2 y 3) se ha realizado una cuantificación de los hogares de la Comunitat Valenciana desde la perspectiva de su necesidad-demanda de vivienda.

En este capítulo se aborda la caracterización de forma pormenorizada de cada una de las grupos de necesidad-demanda de vivienda analizados en este estudio.

La caracterización incluye distintas variables relativas a la información recabada de los demandantes, como los motivos de la demanda, grado de necesidad, mecanismos de búsqueda de la vivienda, etc. así como el perfil socio-demográfico de los integrantes de cada grupo.

Las partes en que se divide el esquema de caracterización son:

- Necesidad y demanda **de acceso a la vivienda: cambio de vivienda y primer acceso.**
- Necesidad y demanda de **rehabilitación.**
- Necesidad y demanda de **segunda residencia o vivienda para inversión.**

Dentro de cada uno de estos grandes grupos se analiza dicha caracterización comparando la demanda detectada en el estudio y la realizada en los últimos cuatro años.

CARACTERIZACION DE LA NECESIDAD Y DEMANDA DE CAMBIO Y DE PRIMER ACCESO

4.1.1. INTRODUCCIÓN

En este apartado se recoge la caracterización de la demanda de acceso a la vivienda, tanto de cambio como de primer acceso.

El objeto que se persigue es poder destacar las variables más significativas que permitan identificar el comportamiento de la demanda detectada en los próximos cuatro años, denominada en el presente estudio como demanda efectiva, y la demanda satisfecha identificada a partir de la información recogida respecto a cómo han resuelto los hogares residentes en la Comunitat Valenciana la demanda de acceso a la vivienda en estos últimos cuatro años.

La comparación entre ambas permite conocer comportamientos diferenciados y destacar tendencias entre la demanda satisfecha desde el 2003 y la demanda efectiva futura en los próximos cuatro años.

Variables de análisis.

Se analizan las siguientes variables:

- Grado de necesidad de acceder a la vivienda.
- Tiempo en situación de necesidad.
- Motivaciones para la demanda de vivienda.
- Demanda efectiva: previsión de acceso a la vivienda.
- Búsqueda activa de la nueva vivienda, medios de búsqueda.
- Importancia de diferentes aspectos relacionados con la vivienda.
- Sostenibilidad medioambiental.
- Características de la vivienda demandada:
 - Ubicación.
 - Tipología de la vivienda: multifamiliar o unifamiliar.
 - Superficie.
 - Distribución de las estancias.
 - Calificación legal.
- Presupuesto del acceso a la vivienda:
 - Presupuesto demandantes de compra.
 - Presupuesto demandantes de alquiler.
 - Actuaciones con la vivienda actual / anterior.

- Régimen de tenencia de la nueva vivienda:
 - Compra y alquiler.
 - Motivaciones.
 - Actuaciones sustitutivas.

4.1.2. GRADO DE NECESIDAD DEL ACCESO A LA VIVIENDA

Demanda de cambio y demanda de primer acceso

El 62,6% de quienes demandan cambio de vivienda presentan mucha o bastante necesidad, frente al 53,8% de quienes demandan un primer acceso a la vivienda.

Por lo tanto, el cambio de vivienda representa una mayor presión sobre la demanda que la demanda de primer acceso, medido en el grado de necesidad de los hogares demandantes.

GRADO DE NECESIDAD DEMANDA DE CAMBIO Y DEMANDA DE PRIMER ACCESO

	Mucha o bastante necesidad				
Demanda de cambio	8,8	28,6	35,5	27,1	62,6%
Demanda 1er acceso	15,0	31,2	34,2	19,6	53,8%

Poca necesidad
 Alguna necesidad
 Bastante necesidad
 Mucha necesidad

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda potencial de cambio (8,9% de los hogares);
individuos con demanda potencial de primer acceso.

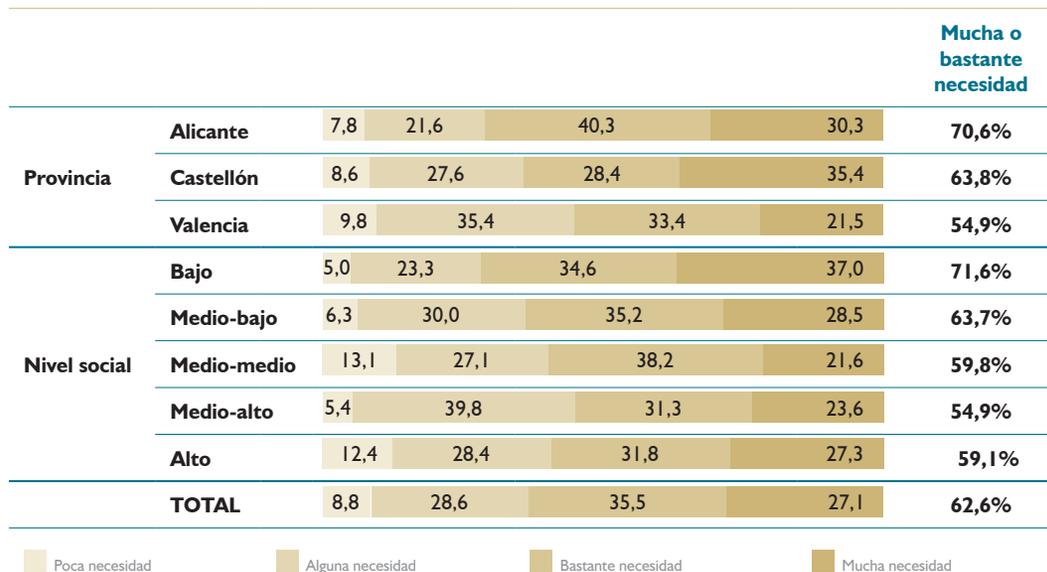
P1: Por favor, califique su grado de necesidad de cambiar de vivienda

P2: Por favor, califique su grado de necesidad de acceder a una primera vivienda.

Existen diferencias entre el grado de necesidad en ambos grupos de demanda (demanda de cambio y demanda de primer acceso) según nivel social y provincia:

- **Según provincias**, es en Alicante donde los demandantes de cambio de vivienda presentan un mayor grado de necesidad (70,6%).
Sin embargo, los demandantes de primer acceso en Alicante son los que presentan menor necesidad (49,4%) respecto a Valencia (59,7%) y Castellón (51,6%).
- **Por nivel social**, si se consideran todos los niveles sociales, el grado de necesidad de demanda de cambio siempre es superior al de primer acceso a la vivienda. El nivel social inferior es el que manifiesta mayor necesidad, hecho más evidente en la demanda de cambio.

GRADO DE NECESIDAD DEMANDA DE CAMBIO

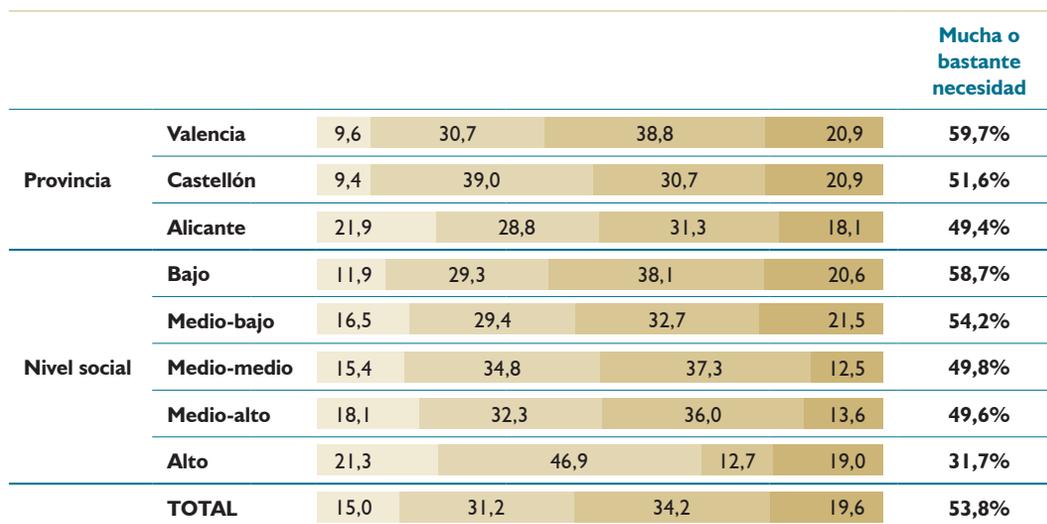


Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda potencial de cambio (8,9% de los hogares); individuos con demanda potencial de primer acceso.

R: Por favor, califique su grado de necesidad de cambiar de vivienda

GRADO DE NECESIDAD DEMANDA DE PRIMER ACCESO



Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda potencial de cambio (8,9% de los hogares); individuos con demanda potencial de primer acceso.

R: Por favor, califique su grado de necesidad de acceder a una primera vivienda

4.1.3. TIEMPO EN SITUACIÓN DE NECESIDAD

Demanda efectiva:

Los hogares residentes en la Comunitat Valenciana que manifiestan tanto necesidad de cambio de vivienda como de primer acceso llevan por término medio casi dos años en esta situación (1,9 años).

Demanda satisfecha:

La demanda satisfecha o realizada, es decir, el colectivo que durante el último cuatrienio ha cubierto su necesidad de demanda, ha estado en esta situación un tiempo inferior, 1,4 años para cambio satisfecho y 1,2 años para primer acceso satisfecho.

Este hecho vendría a evidenciar que durante el último cuatrienio la demanda ha tenido un comportamiento más activo, dada las favorables condiciones generales del mercado (tipos de interés, facilidad crediticia, expectativas de revalorización, etc.), frente a la situación actual detectada en el estudio, que constata mayor tiempo en la resolución de la decisión del acceso a la demanda.

TIEMPO EN SITUACIÓN DE NECESIDAD

						Nº medio
Demanda de cambio y Demanda de primer acceso						
Demanda de cambios	32,0	30,0	19,9	14,3	3,8	1,9
Demanda 1er acceso	22,8	38,0	17,1	14,3	7,8	1,9
Cambio realizado y Primer acceso realizado						
Cambio realizado	44,8	29,9	15,5	4,8	5,0	1,4
Primer acceso realizado	46,8	23,4	19,6	1,4	8,7	1,2

Menos de 1 año Entre 1 y 2 años Entre 2 y 4 años Más de 4 años N.s/n.c

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda potencial de cambio (8,9% de los hogares);

individuos con demanda potencial de primer acceso.

hogares que han realizado el cambio en los últimos 4 años (10,3% de los hogares);

hogares que han realizado el primer acceso en los últimos 4 años (3,0% de los hogares)

P1: ¿Cuánto tiempo lleva en esta situación de necesidad de cambiar de vivienda?

P2: ¿Cuánto tiempo lleva en esta situación de necesidad de acceder a una primera vivienda?

P3: ¿Cuánto tiempo tardó en cambiar de vivienda desde que tuvo esa necesidad?

P4: ¿Durante cuánto tiempo estuvo/ieron buscando vivienda?

Análisis del tiempo en situación de necesidad por provincias y nivel social, para la demanda de cambio

- Alicante es la provincia con más tiempo de espera, 2,1 años.
- Por nivel social, en los estratos superiores el tiempo de espera es menor que en los inferiores, 1,5 años para el nivel alto, y 1,7 años para la medio-alto, en tanto que el mayor tiempo en situación de necesidad corresponde al nivel medio-bajo, con 2,2 años.

TIEMPO EN SITUACIÓN DE NECESIDAD DEMANDA DE CAMBIO

							Nº medio de años
Provincia	Alicante	26,2	28,9	19,1	18,7	7,1	2,1
	Castellón	34,0	33,9	17,6	13,8	0,7	1,9
	Valencia	36,7	29,9	21,3	10,3	1,8	1,8
Nivel social	Bajo	27,7	34,7	17,4	15,4	4,8	1,9
	Medio-bajo	25,9	28,9	20,1	19,9	5,2	2,2
	Medio-medio	34,6	30,3	20,7	11,4	3,0	1,8
	Medio-alto	39,0	28,3	21,0	9,7	2,0	1,7
	Alto	50,1	23,5	17,1	7,8	1,6	1,5
TOTAL		32,0	30,0	19,9	14,3	3,8	1,9

Menos de 1 año
 Entre 1 y 2 años
 Entre 2 y 4 años
 Más de 4 años
 N.s/n.c

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda potencial de cambio (8,9% de los hogares)

P.: ¿Cuánto tiempo lleva en esta situación de necesidad de cambiar de vivienda?

Análisis del tiempo en situación de necesidad por provincias y nivel social, para la demanda de primer acceso

- Por provincias, el tiempo de espera para el primer acceso a la vivienda muestra valores similares al tiempo en estado de necesidad de cambio.
- Las diferencias entre niveles sociales son mayores que en el caso de cambio de vivienda, siendo los extremos de 1,2 años de media en situación de necesidad de primer acceso para el nivel alto, frente a los 2,3 años del nivel bajo. Es decir, están más diferenciados los tiempos de espera en este caso en función del nivel social a razón de que se tarda más en la decisión de acceso cuanto menor es el nivel social.

TIEMPO EN SITUACIÓN DE NECESIDAD DEMANDA DE CAMBIO

							Nº medio de años
Provincia	Alicante	21,0	31,5	16,0	18,0	13,5	2,0
	Valencia	24,6	42,1	20,1	10,1	3,1	1,9
	Castellón	23,3	46,1	12,7	14,3	3,6	1,9
Nivel social	Bajo	15,5	34,9	24,7	19,1	5,9	2,3
	Medio-bajo	22,8	40,1	14,8	14,1	8,2	1,9
	Medio-medio	24,4	45,7	12,7	10,4	6,8	1,7
	Medio-alto	31,2	33,6	23,1	6,4	5,7	1,7
	Alto	42,8	23,4	6,3	6,5	2,1	1,2
TOTAL		22,8	38,0	17,1	14,3	7,8	1,9

Menos de 1 año Entre 1 y 2 años Entre 2 y 4 años Más de 4 años N.s/n.c

Unidad: porcentaje

Base: individuos con demanda potencial de primer acceso.

P: ¿Cuánto tiempo lleva en esta situación de necesidad de acceder a una primera vivienda?

4.1.4. MOTIVOS DE DEMANDA DE VIVIENDA.

A continuación, se analizan los motivos para cambio de vivienda declarados tanto por quienes manifiesta actualmente esta demanda, como por quienes ya la han satisfecho.

4.1.4.a. Motivos para el cambio de vivienda.

Demanda efectiva.

El principal motivo de la demanda de cambio de vivienda es “pasar del alquiler a la compra”, opción seleccionada por más de un tercio de los entrevistados, un 35,8%.

Le siguen otros motivos como la “mejora en el nivel de vida” y “mejorar las prestaciones / servicios”, “vivienda más grande” o “mejorar la ubicación de la vivienda”.

Demanda satisfecha.

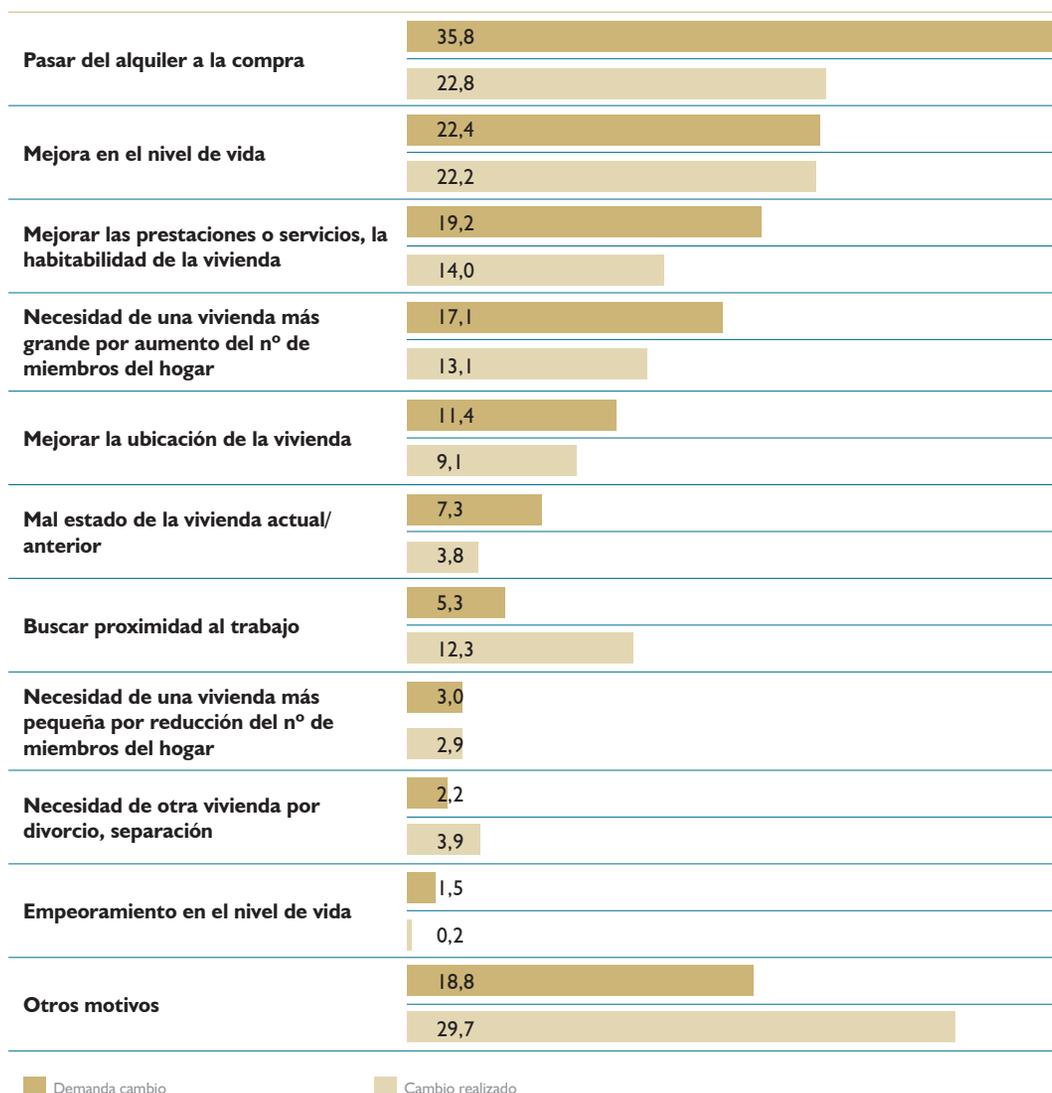
Para la demanda satisfecha de cambio, los principales motivos de cambio fueron “pasar del alquiler a la compra” y “mejora en el nivel de vida”, en porcentajes similares, alrededor del 22%.

Destacan las siguientes diferencias entre ambos grupos de demanda, es decir, demanda de cambio efectiva y demanda satisfecha:

- El principal motivo para la demanda de cambio actual es “pasar del alquiler a la compra”, sin embargo se constata que en la demanda satisfecha este motivo se reduce en una tercera parte, hecho que viene a sugerir que hay más expectativas en el deseo de cambio que se rebajan en su consecución efectiva.
- También tienen una mayor importancia para la demanda de cambio actual que para la demanda satisfecha la “mejora de las prestaciones o servicios, la habitabilidad de la vivienda”, la “necesidad de una vivienda más grande por aumento del nº de miembros del hogar” y el “mal estado de la vivienda actual”.
- Por otra parte, la “búsqueda de proximidad al trabajo” es un motivo significativamente más seleccionado por la demanda satisfecha que por la actual, lo que viene a constatar que se ha constituido en un elemento importante de decisión en el acceso a la vivienda.

MOTIVOS DEL CAMBIO DE VIVIENDA

DEMANDA DE CAMBIO Y CAMBIO REALIZADO



Unidad: porcentaje (respuesta múltiple sugerida)

Base: hogares con demanda potencial de cambio (8,9% de los hogares); hogares que han realizado el cambio en los últimos 4 años (10,3% de los hogares)

P: ¿Cuál es el principal motivo de esa necesidad de cambio de vivienda?

P: ¿Cuál fue el principal motivo de esa necesidad de cambio de vivienda?

Análisis de los motivos de cambio de vivienda según responsable del hogar y el régimen actual de la vivienda

Distinguiendo entre los hogares que demandan cambio de vivienda según la edad del responsable del hogar y su régimen actual de vivienda (propiedad o alquiler), las principales diferencias encontradas son:

- Según la edad del responsable del hogar, se observa que en el segmento más joven, hasta 35 años, es donde más fuerza toma la motivación “pasar del alquiler a la compra”, hecho que puede explicarse porque este grupo de edad es el que más reside en régimen de alquiler.
- Si se atiende al régimen de tenencia actual del hogar demandante de cambio, se observan diferencias significativas en cuanto a los motivos para el cambio de vivienda:
 - Los hogares que residen en régimen de alquiler señalan como motivo principal para el cambio “pasar del alquiler a la compra”, el 67,8% de respuestas, quedando el resto de motivos en un segundo plano, entre los que sólo destaca la “mejora en el nivel de vida”, con un 15,0% de respuestas.
 - Para los hogares que ya disponen de su vivienda principal en propiedad, los principales motivos para el cambio son “mejorar las prestaciones/servicios”, con el 32,5%, “mejora en el nivel de vida” con el 30,5%, “necesidad de una vivienda más grande”, con el 28,7% y “mejorar la ubicación de la vivienda” con el 21,3%.

MOTIVOS DEL CAMBIO DE VIVIENDA DEMANDA DE CAMBIO

	TOTAL	EDAD DEL RESPONSABLE DEL HOGAR				RÉGIMEN ACTUAL		
		Hasta 35	36-50	51-65	Más de 65	Propiedad	Alquiler	Otros
Pasar del alquiler a la compra	35,8	45,5	35,4	20,7	14,2	-	67,8	4,0
Mejora en el nivel de vida	22,4	23,7	18,3	28,3	24,6	30,5	15,0	28,8
Mejorar prestaciones/servicios	19,2	15,0	19,2	25,4	30,8	32,5	8,2	19,4
Neces. de vivienda más grande	17,1	19,0	19,5	10,2	7,1	28,7	7,4	16,5
Mejorar ubicación de la vivienda	11,4	7,7	13,0	15,8	14,1	21,3	3,7	5,0
Mal estado de la vivienda actual	7,3	6,1	7,3	9,7	8,6	8,6	5,8	11,3
Buscar proximidad al trabajo	5,3	5,6	5,9	5,5	-	6,6	4,3	5,0
Neces. vivienda más pequeña	3,0	1,9	1,3	9,3	5,6	4,1	2,4	-
Neces. vivienda por divorcio	2,2	1,0	3,1	4,3	-	2,9	1,0	10,5
Empeoramiento nivel de vida	1,5	1,0	1,5	1,9	4,1	2,7	0,4	2,5
Otros motivos	18,8	16,4	15,7	24,4	38,9	21,6	15,5	32,3

Unidad: porcentaje (respuesta múltiple sugerida)
Base: hogares con demanda potencial de cambio (8,9% de los hogares)

P: ¿Cuál es el principal motivo de esa necesidad de cambio de vivienda?

4.1.4.b. Motivos para el primer acceso a la vivienda.

Respecto a los motivos de primer acceso a la vivienda, se observan notables diferencias entre demanda efectiva y satisfecha.

Demanda efectiva

Para los demandantes de primer acceso, aparecen tres principales motivos a niveles similares:

- “independizarse por mayor privacidad” (35,8%),
- “casarse o vivir en pareja” (33,1%), y
- “independizarse por estabilidad económica” (31,5%).

Demanda satisfecha

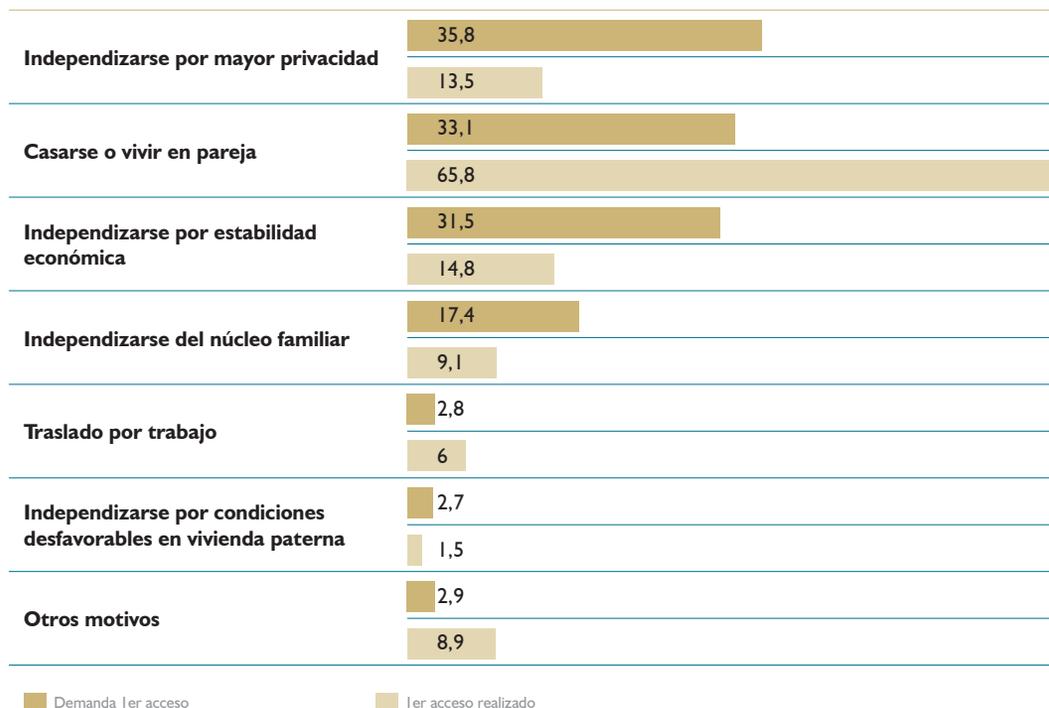
En cambio, entre la demanda de primer acceso satisfecha, destaca significativamente “casarse o vivir en pareja” (65,8%), que constituyó el principal motivo, seguido a larga distancia por el resto.

En el anterior estudio realizado en 2003, se observó que entonces el principal motivo para el acceso a la primera vivienda era “casarse / vivir en pareja” (57,3%), y así se ha comportado la demanda realizada. Además cabe destacar que este motivo representaba más del doble de importancia con respecto a la segunda opción más elegida, “independizarse para mayor privacidad”, con un 24,9%.

Por tanto, se podría interpretar que se ha dado un cambio significativo en los motivos de primer acceso a la vivienda: mientras que en el anterior estudio la principal razón era formar una vida en pareja, actualmente este motivo pierde importancia relativa en favor de los motivos relacionados con la independencia, es decir, “por mayor privacidad”, “por estabilidad económica” o “por independizarse del núcleo familiar”, sin embargo la demanda realizada viene a constatar otra lectura tal vez más pragmática, “solo formando pareja” se consigue acceder a la vivienda.

MOTIVOS DEL PRIMER ACCESO A LA VIVIENDA

DEMANDA DE PRIMER ACCESO Y PRIMER ACCESO REALIZADO



Unidad: porcentaje (respuesta múltiple sugerida)
 Base: individuos con demanda potencial de primer acceso;
 hogares que han realizado el primer acceso en los últimos 4 años (3,0% de los hogares)

P: ¿Cuál es el principal motivo de la necesidad de acceder a una primera vivienda?
 P: ¿Cuál fue el principal motivo de la necesidad de acceder a una primera vivienda?

Análisis de los motivos de primer acceso a la vivienda según edad del demandante:

Según la edad del demandante de primer acceso a la vivienda, se observa que el estrato de más de 29 años presenta un patrón significativamente distinto en cuanto a los motivos de demanda, mientras que los grupos de edad de hasta 23 años y de 24 a 29 son más similares entre sí.

Casi la mitad de los demandantes de primer acceso con más de 29 años señalan como motivo fundamental “independizarse por mayor privacidad”. Por otra parte otras motivaciones resultan importantes para los segmentos más jóvenes, que pierden relevancia relativa en este grupo de edad (más de 29 años): “casarse o vivir en pareja” (25,3%), “independizarse por estabilidad económica” (26,0%), e “independizarse de núcleos familiares” el 9,7%.

MOTIVOS DEL PRIMER ACCESO A LA VIVIENDA

DEMANDA DE PRIMER ACCESO

	TOTAL	EDAD DEL DEMANDANTE		
		Hasta 23	24-29	Más de 29
Independizarse por mayor privacidad	35,8	30,4	35,5	49,6
Casarse o vivir en pareja	33,1	34,4	35,5	25,3
Independ. por estabilidad económica	31,5	32,7	33	26
Independ. del núcleo familiar	17,4	20,4	17,5	9,7
Traslado por trabajo	2,8	3,9	2,5	0,9
Condiciones desfavorables vivienda paterna	2,7	3,4	0,6	5,2
Otros motivos	2,9	2,7	1,6	5,7

Unidad: porcentaje (respuesta múltiple sugerida)
 Base: individuos con demanda potencial de primer acceso

P: ¿Cuál es el principal motivo de la necesidad de acceder a una primera vivienda?

4.1.5. DEMANDA EFECTIVA: PREVISIÓN DE ACCESO A LA VIVIENDA.

La consideración del paso de la demanda potencial en demanda efectiva se basa en que el demandante acceda realmente a la vivienda. Es por ello que se analiza la previsión de cambio o acceso a la vivienda que se prevé efectuar en los próximos cuatro años.

Casi el 80% de la demanda potencial de cambio prevén cambiar de vivienda en este periodo, frente a casi el 70% de los demandantes de primer acceso.

DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDA

DEMANDA DE CAMBIO Y DEMANDA DE PRIMER ACCESO

Demanda de cambio	79,6
Demanda 1er acceso	69,0

Unidad: porcentaje
 Base: hogares con demanda potencial de cambio (8,9% de los hogares);
 individuos con demanda potencial de primer acceso.

P1: ¿Tienen previsto hacer el cambio de vivienda antes de los próximos 4 años?
 P2: ¿Tiene previsto acceder a una primera vivienda antes de los próximos 4 años?

Análisis del perfil de la demanda efectiva de cambio, por provincias, nivel social y edad del responsable del hogar:

Destaca lo siguiente:

- Por provincias, es en Valencia donde mayor es el porcentaje de demanda efectiva con respecto a la demanda potencial.
- Según el nivel social, a medida que se incrementa el nivel social del hogar demandante, las posibilidades de convertir la demanda potencial en efectiva se incrementan.
- Las posibilidades de efectuar el cambio de vivienda disminuyen a medida que la edad del cabeza de familia es mayor.

DEMANDA EFECTIVA PARA CAMBIO DE VIVIENDA DEMANDA DE CAMBIO

Provincia	Valencia	84,2
	Alicante	76,0
	Castellón	75,2
Nivel social	Bajo	75,2
	Medio-bajo	76,1
	Medio-medio	83,6
	Medio-alto	83,3
	Alto	88,1
Edad	Hasta 35 años	83,2
	De 36 a 50	80,5
	De 51 a 65	71,6
	Más de 65	70,8
TOTAL		79,6

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda potencial de cambio (8,9% de los hogares)

P.: ¿Tienen previsto hacer el cambio de vivienda antes de los próximos 4 años?

Análisis del perfil de la demanda efectiva de primer acceso, por provincias, nivel social y edad del demandante:

Destaca lo siguiente:

- Alicante es la provincia donde el porcentaje de demanda efectiva de primer acceso es sensiblemente inferior tanto a la media como al resto de provincias, hecho que denota mayores dificultades por parte de la demanda potencial en ser demanda efectiva en esta provincia.
- En cuanto al nivel social, se observan tres grupos, los niveles bajo y medio-bajo con la menor proporción de demanda efectiva, los niveles medio-medio y medio alto con una proporción más alta de demanda efectiva, y por último el nivel alto dónde la proporción de demanda efectiva es mayor.
- Según la edad del demandante, el porcentaje de demanda efectiva disminuye ligeramente a medida que aumenta la edad, hecho que vendría a señalar que el grupo de menor edad interpreta que cuenta con mayores expectativas de realizar su demanda, y los mayores de 29 años confían menos.

DEMANDA EFECTIVA PARA PRIMER ACCESO DEMANDA DE PRIMER ACCESO

Provincia	Castellón	74,3
	Valencia	73,7
	Alicante	63,0
Nivel social	Bajo	67,0
	Medio-bajo	67,9
	Medio-medio	67,9
	Medio-alto	87,9
	Alto	72,6
Edad	Hasta 23 años	70,3
	De 24 a 29	69,8
	Más de 29	64,4
TOTAL		69,0

Unidad: porcentaje
Base: individuos con demanda potencial de primer acceso.

P.: ¿Tiene previsto acceder a una primera vivienda antes de los próximos 4 años?

4.1.6. DEMANDA NO EFECTIVA.

El estudio analiza la demanda de vivienda, identificando la que puede realizar a corto plazo , denominada demanda efectiva en los cuatro próximos años, y aquella otra demanda que pese a considerarse como tal no tiene previsto acceder en los próximos cuatro años, y que se ha denominado como demanda no efectiva.

En este apartado se analizan:

- Motivos por los cuáles la demanda es no efectiva.
- Y la posibilidad que la demanda no efectiva revierta su situación.

Motivos por los cuáles la demanda se considera no efectiva

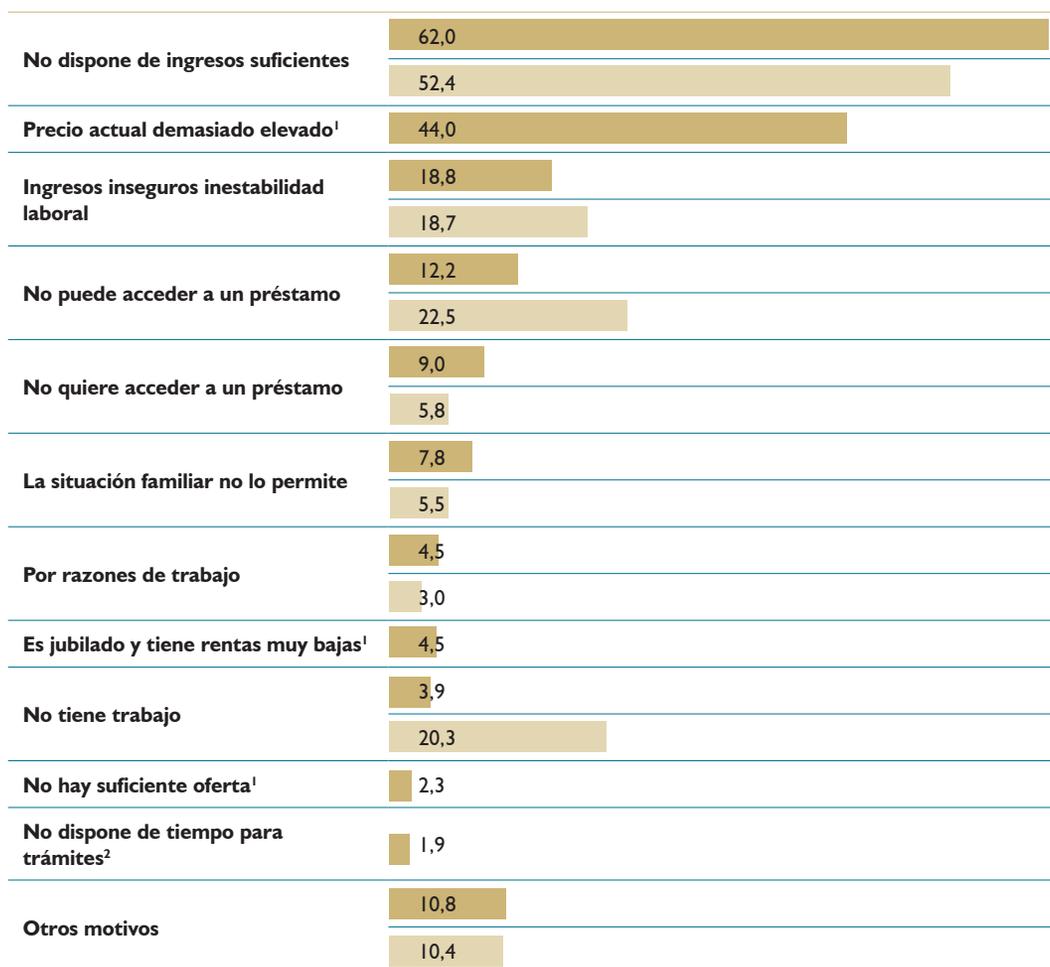
Los hogares o individuos que desean cambiar de vivienda o acceder a la misma, pero no forman parte de la demanda efectiva por no planear el cambio o primer acceso antes de cuatro años, señalan las siguientes razones:

- Principalmente, “la falta de ingresos suficientes” constituye el principal freno al cambio de vivienda, con el 62,0% para la demanda de cambio.
- “El precio demasiado elevado de la vivienda” es el segundo motivo por importancia para los demandantes de cambio.
- Entre los demandantes de primer acceso, toman especial relevancia los motivos “no puede acceder a un préstamo”, “no tiene trabajo”, e “ingresos inseguros por inestabilidad laboral”.

En resumen, el principal argumento para no poder materializar la demanda es de carácter económico en cualquiera de los grupos de cambio o primer acceso.

MOTIVOS DE FRENO A LA DEMANDA

DEMANDA DE CAMBIO Y DEMANDA DE PRIMER ACCESO



■ Demanda de cambio

■ Demanda primer acceso

(1) Esta opción no se ha planteado a los demandantes de primer acceso

(2) Esta opción no se ha planteado a los demandantes de cambio

Unidad: porcentaje (respuesta múltiple sugerida)

Base: hogares con demanda no efectiva de cambio (1,8% de los hogares); individuos con demanda no efectiva de primer acceso.

P: ¿Cuál es la razón de que no tengan la intención de efectuar un próximo cambio de vivienda / acceso a la 1ª vivienda?

La posibilidad que la demanda no efectiva revierta su situación

Se analiza la expectativa que tienen los grupos identificados en que cambie su situación de demanda en el corto plazo para poder convertirse en demanda efectiva.

Un tercio de la demanda no efectiva de cambio considera posible que cambie su situación y que pueda acceder a una vivienda en los próximos cuatro años, en tanto que poco más del 40% lo consideran poco probable. Un 26,6% no se pronuncia al respecto.

De la demanda de primer acceso, el 46,6% no opinan respecto a la posibilidad de un cambio de situación. De los que se pronuncian, la totalidad considera poco probable que cambie la situación en un futuro próximo.

DEMANDA NO EFECTIVA: PROBABILIDAD DE QUE CAMBIE LA SITUACIÓN DEMANDA DE CAMBIO Y DEMANDA DE PRIMER ACCESO

Demanda de cambio	31,2	42,2	26,6
Demanda 1er acceso	53,4		46,6

■ Probable con el tiempo pueda acceder ■ Poco probable que pueda en futuro próximo ■ N.s/n.c

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda no efectiva de cambio (1,8% de los hogares);
individuos con demanda no efectiva de primer acceso

P1: ¿Y esta situación es posible que cambie en un corto periodo de tiempo?

P2: ¿Y esta situación es posible que cambie en un corto periodo de tiempo?

4.1.7. BÚSQUEDA ACTIVA DE LA VIVIENDA POR PARTE DE LA DEMANDA EFECTIVA

De la demanda efectiva a realizar en los próximos cuatro años, se recoge la información relativa a la situación de búsqueda activa y a los medios utilizados.

Búsqueda activa

La mitad de los hogares o individuos que integran la demanda efectiva declaran estar buscando vivienda activamente, de forma similar entre los demandantes de cambio y de primer acceso.

Medios utilizados para la búsqueda de vivienda

Se ha recogido información para contrastar los medios utilizados por la demanda efectiva y satisfecha en relación a los dos grupos de demanda de acceso a la vivienda.

El medio de búsqueda más utilizado en las situaciones de demandas definidas es el de recurrir a agencias inmobiliarias.

La prensa especializada es el segundo medio para los demandantes de cambio en un 44%, dándose un incremento significativo frente a la demanda de cambio satisfecha, donde este medio no llegaba al 20%.

Los carteles en la calle son más utilizados por los demandantes de primer acceso que por los de cambio, tanto para la demanda efectiva como para la satisfecha.

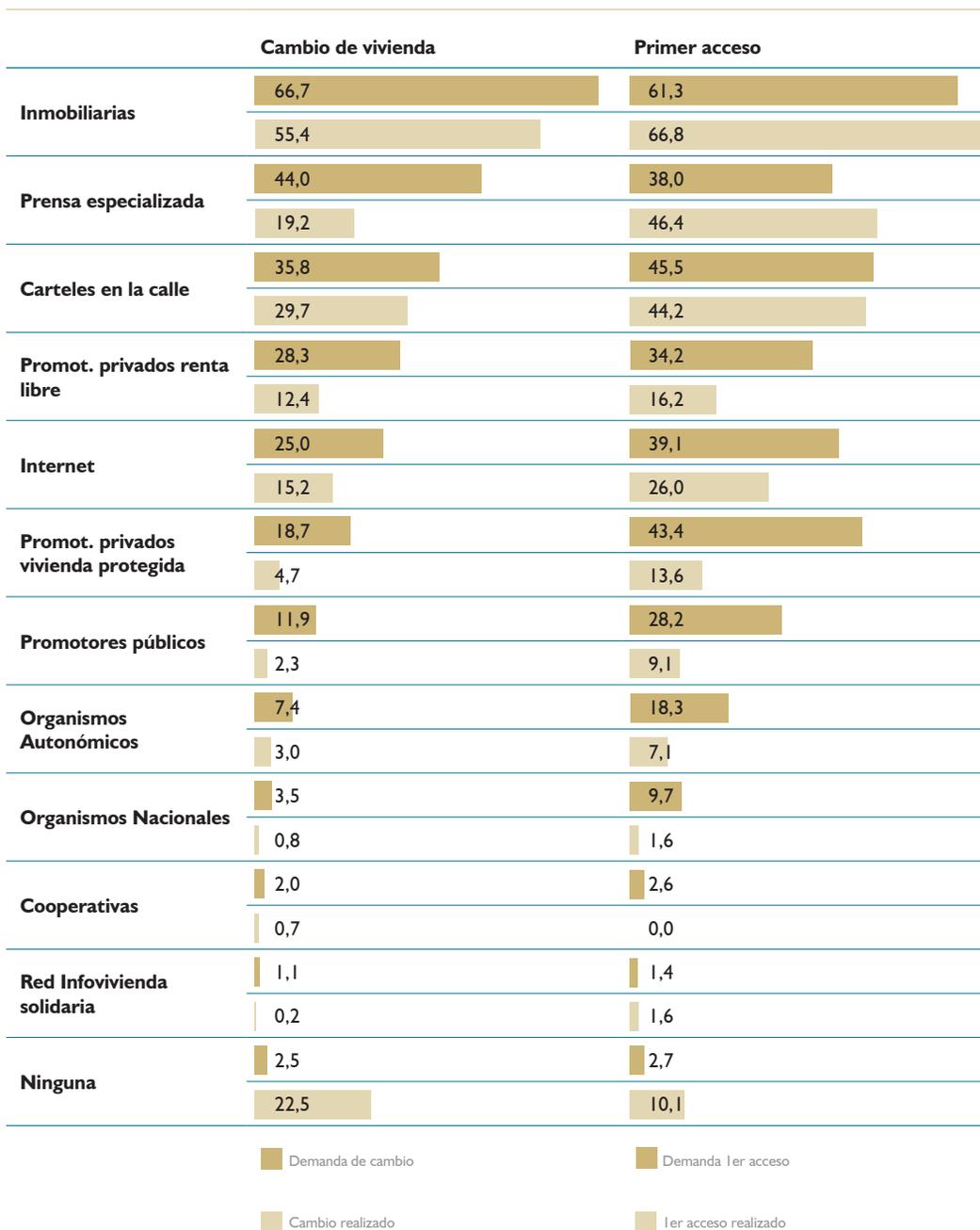
El recurso para búsqueda de vivienda mediante promotores privados de renta libre ha aumentado significativamente: se ha duplicado su importancia en la demanda efectiva respecto a la demanda satisfecha, tanto en los grupos de cambio como de primer acceso.

También se ha incrementado el uso de Internet como medio de búsqueda, desde la demanda satisfecha a la efectiva, alcanzando mayor importancia para el primer acceso donde ya partía de un uso mayor en demanda satisfecha.

Asimismo, resulta destacable el recurso a los promotores privados de vivienda protegida, y de promotores públicos, sobre todo para la demanda de primer acceso, que se incrementan notablemente entre la demanda satisfecha y la demanda efectiva.

MEDIOS DE BÚSQUEDA DE VIVIENDA

DEMANDA DE CAMBIO Y CAMBIO REALIZADO, DEMANDA PRIMER ACCESO Y PRIMER ACCESO REALIZADO



Unidad: porcentaje (respuesta múltiple sugerida)

Base: hogares con demanda efectiva de cambio (7,1% de los hogares);

hogares que han realizado el cambio en los últimos 4 años (10,3% de los hogares);

individuos con demanda efectiva de primer acceso;

hogares que han realizado el primer acceso en los últimos 4 años (3,0% de los hogares)

P: ¿Qué búsqueda de información ha realizado hasta ahora?

P: ¿Qué búsqueda de información realizó?

4.1.8. IMPORTANCIA DE DIFERENTES ATRIBUTOS RELATIVOS A LA VIVIENDA

A partir de la valoración en una escala de importancia de 0 a 10 puntos aplicada a una serie de atributos relativos con la vivienda, se ha dispuesto una jerarquía de los mismos para cada grupo de demanda: cambio o primer acceso, tanto de la demanda efectiva como la satisfecha o realizada.

La jerarquía se ha elaborado realizando el promedio ponderado en relación con la importancia media que ha otorgado cada grupo de demanda a los distintos atributos relativos a la vivienda.

Las principales conclusiones que pueden desprenderse son las siguientes:

- Las características más valoradas para todos los grupos de demanda son:
 - Precio asequible: es el principal factor para todos los grupos, adquiriendo mayores puntuaciones entre la demanda efectiva respecto a la satisfecha.
 - Seguridad / no delincuencia en la zona.
 - Calidad de la edificación.
 - Buenas comunicaciones.
 - Ubicación localización de la vivienda
- Un segundo y tercer bloque de características en orden a la valoración según la importancia otorgada por los demandantes, aglutinan factores relativos a los equipamientos y servicios en la zona de la vivienda: buena oferta de comercios, cercanía al trabajo, equipamiento para los niños —colegio, parques, etc.— junto con otras características más propias de la vivienda: que sea exterior, superficie, número de habitaciones, etc. Por lo general, la demanda de cambio valora más este bloque de aspectos que la de primer acceso.
- El último nivel agrupa características que obtienen puntuaciones inferiores a 7 puntos en los cuatro grupos de demanda y se consideran menos importantes tomando aspectos, por orden decreciente, como las instalaciones de la vivienda, la calidad residencial, el uso de energías renovables (menos de 5 puntos para la demanda realizada), y la valoración de disponer de zonas comunes que sólo supera los 5 puntos entre los demandantes de primer acceso.

IMPORTANCIA DE DISTINTOS ASPECTOS DE LA VIVIENDA

	DEMANDA DE CAMBIO	DEMANDA IER ACCESO	CAMBIO REALIZADO	IER ACCESO REALIZADO
Precio asequible	9,3	9,6	8,9	9,1
Seguridad/no delincuencia	9,0	9,0	8,2	8,1
Calidad de la edificación	8,6	8,6	7,7	8,0
Buenas comunicaciones	8,5	8,2	8,0	7,9
Ubicación/localización	8,4	8,1	8,2	8,1
Que sea exterior	8,2	7,7	7,6	8,4
Superficie	8,1	7,6	7,7	8,0
Buena oferta de comercios	8,1	7,7	7,6	7,5
Número de habitaciones	8,0	7,2	7,6	7,8
Cercanía con el lugar de trabajo	7,5	7,4	6,9	6,9
Distribución interior	7,3	6,9	6,6	7,1
Equipamiento niños (colegios...)	7,2	6,7	5,9	6,8
Que sea nueva	6,9	7,1	5,9	6,7
Proximidad a familiares	6,7	7,2	6,4	6,6
Instalaciones de la vivienda	6,7	6,8	5,6	5,8
Calidad residencial	6,7	6,1	5,0	5,9
Uso de energías renovables	5,9	6,3	4,3	4,7
Zonas comunes	5,5	4,9	4,0	4,5

Unidad: medias (escala 0=Nada Importante/10=Muy Importante)

Base: hogares con demanda efectiva de cambio (7,1% de los hogares);

individuos con demanda efectiva de primer acceso;

hogares que han realizado el cambio en los últimos 4 años (10,3% de los hogares);

hogares que han realizado el primer acceso en los últimos 4 años (3,0% de los hogares)

P: ¿Qué importancia tiene para usted cada uno de los siguientes aspectos sobre la vivienda?

4.1.9. USO DE ENERGIA RENOVABLES

El análisis se realiza evaluando el nivel de importancia que otorgan los individuos en situación de demanda a la “Disponibilidad de uso de energías renovables en la vivienda” como factor de decisión en el momento del acceso-adquisición de la vivienda.

Se ha propuesto una valoración de 0 a 10 asociada al factor de decisión respecto a la disponibilidad de energías renovables en la vivienda, dando como resultado tres grupos:

- Alta valoración, imprescindible: Otorgan puntuaciones de 9 y 10.
- Media valoración: Otorgan puntuaciones de entre 5-8.
- Baja valoración, no importa que no existan energías renovables: Otorgan puntuaciones de entre 0-4.

El 54,8% de demandantes valoran en un nivel medio la disponibilidad de usos de energías renovables, en tanto que existe un grupo que supone el 30,9%, que lo considera un aspecto prescindible, y tan solo un 14,3% que lo considera como un factor clave.

La tasa de individuos que manifiestan una mayor valoración para disponer de energías renovables en la vivienda se da en el Área AE6 (La Costera y la Vall d'Albaida) y del Área AE9 (Alicante y su área de influencia).

El grupo de edad superior a 50 años demuestra mayor sensibilidad a la disponibilidad de energías renovables en su vivienda, al igual que los individuos demandantes de vivienda en propiedad.

4.1.10. CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA DEMANDADA

En este punto se analizan diversas características de la vivienda demandada: ubicación, tipología, superficie, distribución, características de los espacios de la vivienda y calificación legal.

La información recogida posibilita destacar los aspectos más valorados entre los grupos de demanda de cambio y de acceso, tanto respecto a la demanda efectiva como la satisfecha o realizada.

4.1.10.a. Ubicación de la vivienda

El análisis de la ubicación viene referido a la preferencia por residir en las siguientes opciones: en el mismo barrio, en el mismo municipio, en otro municipio o fuera de la Comunitat Valenciana.

La mayor parte de la demanda efectiva de vivienda y de quienes ya han satisfecho esta demanda opta por instalarse en otro barrio diferente del de su origen y en su mismo municipio. Esta decisión representa aproximadamente la mitad de los casos, excepto en el grupo de cambio realizado, que lo hace en favor de la opción “otro municipio de la Comunitat Valenciana”.

Destaca que casi el 70% de la demanda efectiva pretende residir en el mismo municipio, una cuarta parte en el mismo barrio y el 45% en otro barrio del mismo municipio.

Con relación a la demanda realizada, la demanda de cambio ha fijado su residencia en otro municipio en un 22,2%, mientras que la ubicación en el mismo municipio asciende al 60%.

En último lugar destaca el hecho de la demanda de vivienda realizada cuya vivienda anterior se encontraba fuera de España, que se sitúa en torno al 6%, explicando la importancia que ha tenido la población extranjera en la demanda materializada en los últimos cuatro años.

UBICACIÓN DE LA VIVIENDA

DEMANDA DE CAMBIO Y DEMANDA PRIMER ACCESO, CAMBIO REALIZADO Y PRIMER ACCESO REALIZADO

	DEMANDA EFECTIVA: UBICACIÓN VIVIENDA BUSCADA		DEMANDA REALIZADA: UBICACIÓN VIVIENDA ANTERIOR	
	CAMBIO	IER ACCESO	CAMBIO	IER ACCESO
En el mismo barrio	24,8	26,2	22,9	21,9
En otro barrio del municipio	45,8	45,0	37,0	52,9
En otro municip. de la C.V.	15,2	17,4	22,2	13,4
Fuera de la C.V. (*)	3,1	1,4	12,3	5,7
En otro país (*)	1,3	0,3	5,6	6,1
N.s/n.c	9,8	9,7	1,0	0,0

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda efectiva de cambio (7,1% de los hogares);

individuos con demanda efectiva de primer acceso;

hogares que han realizado el cambio en los últimos 4 años (10,3% de los hogares);

hogares que han realizado el primer acceso en los últimos 4 años (3,0% de los hogares)

P1: En relación a su lugar de residencia actual, ¿Dónde tiene previsto que esté ubicada esta futura vivienda?

P2: En relación a su lugar de residencia actual, ¿Dónde tiene previsto que esté ubicada esta futura vivienda?

P3: En relación a su vivienda actual, ¿Dónde está ubicada su vivienda anterior?

P4: En relación a su vivienda actual, ¿Dónde estaba ubicada la vivienda de origen, es decir, donde Ud. vivía antes?

(*) El análisis de la demanda futura sólo tiene en cuenta a las familias residentes en la C.V., y no a la posible demanda proveniente de fuera de la C.V. Por ello hay mayor diferencia de resultados en los apartados de "fuera de la C.V." y "fuera del país"

4.1.10.b. Tipología de la vivienda

En este apartado se analiza la tipología de vivienda preferida por la demanda, según vivienda en edificio multifamiliar —pisos en altura— o vivienda unifamiliar, ya sea adosada o independiente/aislada.

La vivienda ubicada en un edificio multifamiliar es la modalidad de vivienda más demandada por los hogares residentes en la Comunitat Valenciana. Comparando entre los cuatro grupos de demanda que se analizan en este capítulo, se observa que la demanda satisfecha, tanto de cambio como de primer acceso, concentra los mayores porcentajes en vivienda en edificio multifamiliar, respecto a la demanda efectiva. El deseo inicial de vivir en vivienda unifamiliar independiente o no tener claro que tipo de vivienda, tiende al final a realizarse una vivienda situada en un edificio plurifamiliar.

TIPOLOGÍA DE LA VIVIENDA DEMANDADA DEMANDA DE CAMBIO Y DEMANDA PRIMER ACCESO, CAMBIO REALIZADO Y PRIMER ACCESO REALIZADO

		DEMANDA EFECTIVA DE ACCESO	DEMANDA REALIZADA DE ACCESO
		CAMBIO + 1ER ACCESO	CAMBIO + 1ER ACCESO
Multifamiliar		65,9	80,5
Unifamiliar	Adosado	12,8	14,8
	Independiente	10,7	4,8
Ns/Nc		10,6	-

Unidad: porcentaje (respuesta múltiple sugerida)

Base: hogares con demanda efectiva de cambio (7,1% de los hogares);

individuos con demanda efectiva de primer acceso;

hogares que han realizado el cambio en los últimos 4 años (10,3% de los hogares);

hogares que han realizado el primer acceso en los últimos 4 años (3,0% de los hogares)

P1: Teniendo en cuenta su situación actual tanto laboral como personal y sus disponibilidades económicas, ¿Qué tipología tiene prevista para la futura vivienda?

P2: Tipo de Vivienda

P3: Teniendo en cuenta su situación personal y económica y por lo tanto sus posibilidades reales, ¿cuál sería la tipología preferida para la futura vivienda?

Otros aspectos identificados en la demanda efectiva de cambio y primer acceso respecto a la tipología de la vivienda.

- La tipología de vivienda de edificio multifamiliar, mayoritariamente demandada, con respecto al grupo de demanda de cambio es mayor en las capitales de provincia, en hogares unipersonales, en los hogares o individuos demandantes de vivienda en alquiler y en la provincia de Alicante.
- La preferencia en la demanda de cambio en vivienda unifamiliar adosado se observa más en los municipios de menos de 25.000 habitantes, y como unifamiliar independiente en los de menos de 10.000 habitantes.
- La demanda de primer acceso, ya sea adosado o unifamiliar, se observa más en los municipios menores de 10.000 habitantes.

4.1.10.c. Superficie de la vivienda

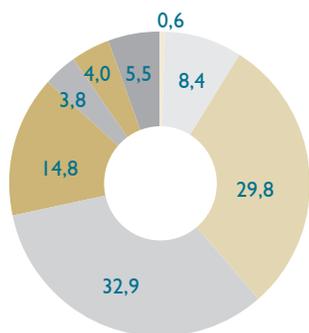
En este apartado se analiza la superficie a la que se pretende optar o deseada de la vivienda para poder aproximarse a la preferencia por la disponibilidad de espacio, a pesar de estar condicionada en último término por el precio final de la vivienda.

Por término medio, la demanda de cambio busca viviendas con una superficie mayor a la demanda de primer acceso (98,4m² frente a 87,1m²).

Por otra parte, la demanda de primer acceso se caracteriza porque casi la mitad de las viviendas demandadas tienen entre 71 y 90m² de superficie, mientras que la demanda de viviendas similares por parte de la demanda de cambio no alcanza el 30%.

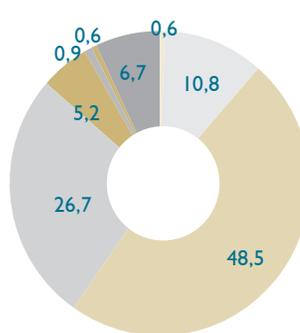
SUPERFICIE ÚTIL DE LA VIVIENDA DEMANDADA DEMANDA DE CAMBIO Y DEMANDA DE PRIMER ACCESO

Demanda de cambio



PROMEDIO
98,4 m²

Demanda de 1er acceso



PROMEDIO
87,1 m²

Menos de 50 m²

De 51 a 70 m²

De 71 a 90 m²

De 91 a 110 m²

De 111 a 130 m²

De 131 a 150 m²

Más de 150 m²

N.s/n.c

Unidad: porcentaje y media en m²

Base: hogares con demanda efectiva de cambio (7,1% de los hogares); individuos con demanda efectiva de primer acceso.

P.1: ¿Cuál es la superficie prevista para la futura vivienda?

P.2: ¿Cuál es la superficie preferida para la futura vivienda?

Relación de la tipología de vivienda con la superficie.

En este subapartado se analiza la relación entre las tipologías de vivienda —multifamiliar, unifamiliar adosada e independiente— con la superficie, atendiendo a los grupos de demanda de acceso.

Según los datos obtenidos se observa que la demanda de cambio desea viviendas más grandes que la de primer acceso.

Las diferencias entre ambos perfiles de demanda se acentúan en las viviendas unifamiliares: la demanda de cambio desea más superficie que el primer acceso, principalmente en las unifamiliares independientes.

SUPERFICIE ÚTIL MEDIA DE LA VIVIENDA DEMANDADA POR TIPOLOGÍA DEMANDA DE CAMBIO Y DEMANDA DE PRIMER ACCESO

		DEMANDA EFECTIVA	
		Cambio	1er acceso
Multifamiliar		90,7	85,1
Unifamiliar	Adosado	113,0	99,5
	Independiente	124,3	96,7

Unidad: media en m²

Base: hogares con demanda efectiva de cambio (7,1% de los hogares)
individuos con demanda efectiva de primer acceso.

P1: ¿Cuál es la superficie prevista para la futura vivienda?

P2: ¿Cuál es la superficie preferida para la futura vivienda?

Características socio-demográficas y superficie de la vivienda

En este apartado se analiza las características socio-demográficas de la demanda y la superficie de la vivienda demandada.

Respecto a la **demanda de cambio** se destaca que:

- Los niveles social y de ingresos más bajos demandan viviendas unos 10m² inferiores a la media.
- Según el número de miembros en el hogar, los hogares unipersonales optan por vivienda de 83,15m² frente aquéllos en los que habitan más de cuatro personas que optan como media, por viviendas de 106,1m².
- El grupo de edad mayores de 65 años, demandan viviendas más pequeñas que la media.
- También resulta significativo que aquéllos que buscan viviendas en régimen de alquiler demandan viviendas con una superficie inferior a la media de la demanda de cambio.

SUPERFICIE ÚTIL DE LA VIVIENDA DEMANDADA DEMANDA DE CAMBIO

PROMEDIO 98,4 m ²	Perfiles con demanda superior-inferior a la media	
	Por encima del promedio autónómico	Por debajo del promedio autónómico
Nivel de Ingresos (escala creciente I-5)	-	Nivel I (88,24)
Nivel social	-	Bajo (89,56)
Miembros hogar	Más de 4 (106,1)	1 persona. (83,15)
Edad	-	+ 65 años (87,84)
Régimen buscado	-	Buscan alquiler (85,42)

Unidad: media en m²
Base: hogares con demanda efectiva de cambio (7,19% de los hogares)

P: ¿Cuál es la superficie prevista para la futura vivienda?

Respecto a la **demanda de primer acceso** se destaca:

- Resulta significativo que aquéllos que buscan viviendas en régimen de alquiler demandan viviendas con una superficie inferior a la media de la demanda de cambio.
- En los niveles de hábitat con menos de 10.000 habitantes es donde se demandan las viviendas más grandes por término medio.

SUPERFICIE ÚTIL DE LA VIVIENDA DEMANDADA DEMANDA DE PRIMER ACCESO

PROMEDIO 87,1 m ²	Perfiles con demanda superior-inferior a la media	
	Por encima del promedio autónómico	Por debajo del promedio autónómico
Nivel de hábitat	< 10.000 hab. (96,19)	-
Régimen buscado	-	Buscan alquiler (75,68)

Unidad: media en m²
Base: individuos con demanda efectiva de primer acceso.

P: ¿Cuál es la superficie preferida para la futura vivienda?

4.1.10.d. Características relativas a la distribución del espacio en la vivienda

Se ha recogido información relativa a la actitud de los demandantes de vivienda hacia cinco diferentes características relativas a la distribución del espacio en la vivienda: “Dormitorios más grandes”, “Zonas de estar más grandes”, “Espacio para estudiar/jugar”, “Espacio cocinar-comer único” y “Vivienda diáfana tipo loft”, obteniéndose los resultados que se detallan. De las cinco características planteadas, tres de ellas consiguen valoraciones elevadas:

- Tanto la demanda de cambio como de primer acceso prefieren “dormitorios más grandes”, “zonas de estar más grandes” y “existencia de un espacio para estudiar / jugar / trabajar”.
- La existencia de un “espacio para cocinar-comer único” muestra buena acogida, por encima del 40% de valoraciones a favor por parte de ambos grupos de cambio y primer acceso, con un 30% en contra.
- Por último, la “vivienda diáfana tipo loft” destaca como la característica con menos respaldo de entre los hogares residentes, con casi un 22% de valoraciones a favor en la demanda de cambio, y un 30% en la demanda de primer acceso, y en contra un 49,4% y 43,7% respectivamente.

IMPORTANCIA DE DISTINTOS ASPECTOS PARA LA NUEVA VIVIENDA DEMANDA DE CAMBIO Y DEMANDA DE PRIMER ACCESO

	Demanda de cambio			Demanda de 1er acceso		
	En contra	Ni a favor ni en contra	A favor	En contra	Ni a favor ni en contra	A favor
Dormitorios más grandes	7,5	24,6	67,9	5,8	21,5	72,8
Zonas de estar más grandes	5,5	28,8	65,7	6,1	31,2	62,8
Espacio para estudiar/jugar	10,7	26,3	63,0	7,1	28,6	64,4
Espacio cocinar-comer único	32,5	25,4	42,1	30,3	25,2	44,6
Vivienda diáfana tipo loft	49,4	28,7	21,8	43,7	27,1	29,2

En contra
 Ni a favor ni en contra
 A favor

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda efectiva de cambio (7,1% de los hogares); individuos con demanda efectiva de primer acceso.

P1: ¿Cómo valora Ud. los siguientes aspectos relacionados con la distribución interior de la futura vivienda?

P2: ¿Esta usted muy a favor, bastante a favor, ni a favor ni en contra, bastante en contra o muy en contra de los siguientes aspectos relacionados con la distribución interior de la futura vivienda?

4.1.10.e. Distribución de estancias de la vivienda

Se analiza de la información relativa al número de estancias de la vivienda, cuya lectura hay que relacionarla con el apartado anterior.

Respecto al número de dormitorios y baños que solicita la demanda actual para su nueva vivienda, se observa:

- **Dormitorios**
 - Tres dormitorios es la opción más preferida, optando el 50% de las respuestas para la demanda efectiva de cambio y primer acceso.
 - El número medio de dormitorios que desean los demandantes de cambio es de 3,2, mientras que los demandantes de primer acceso solicitan viviendas con 2,8 dormitorios.
- **Baños**
 - El número medio de baños solicitado por la demanda efectiva de cambio es de 1,3, mientras que el de aseos es de 1,1; por lo que la situación más habitual es demandar una vivienda con un baño y un aseo.
 - La demanda de primer acceso solicita, por término medio, un número similar de baños que la demanda de cambio (1,3).

DISTRIBUCIÓN INTERIOR DE LA VIVIENDA DEMANDA DE CAMBIO Y DEMANDA DE PRIMER ACCESO

	NÚMERO DE DORMITORIOS		NÚMERO DE BAÑOS		NÚMERO DE ASEOS		
	Cambio	Primer acceso	Cambio	Primer acceso	Cambio	Primer acceso	
Uno	1,5	2,7	Ninguno	-	-	23,5	26,3
Dos	15,8	29,8	Uno	68,2	72,8	69,3	68,2
Tres	50,1	53,7	Dos	30,5	26,1	5,2	5,5
Cuatro	27,2	13,7	Tres y más	1,4	1,2	2,1	-
Cinco y más	5,2	2,7					
PROMEDIO	3,2	2,8	PROMEDIO	1,3	1,3	1,1	0,8

Unidad: porcentaje y media / Base: hogares con demanda efectiva de cambio (7,1% de los hogares); individuos con demanda efectiva de primer acceso.

P: ¿Y la distribución por estancias?

Otros espacios en la vivienda

También en cuanto a distribución de la vivienda se ha preguntado a los demandantes si desearían que su futura vivienda disponga de una serie de estancias: terraza, balcón, galería y trastero.

- La terraza es la estancia más demandada.
- Balcón, galería y trastero han presentado una demanda similar.
- Los demandantes de cambio desean que su futura vivienda pueda disponer de estos espacios con mayor intensidad que los de primer acceso.

DISTRIBUCIÓN POR ESTANCIAS DE LA VIVIENDA DEMANDADA PARA CAMBIO DEMANDA DE CAMBIO Y DEMANDA DE PRIMER ACCESO

¿Dispondrá la vivienda de las siguientes estancias?

	Demanda de cambio	Demanda de 1er acceso
Terraza	83,0	72,1
Balcón	68,2	61,4
Galería	68,0	63,3
Trastero	65,6	59,8

Unidad: porcentaje (respuesta múltiple sugerida)

Base: hogares con demanda efectiva de cambio (7,1% de los hogares);

individuos con demanda efectiva de primer acceso

P: ¿Y la distribución por estancias?

4.1.10.f. Opción por la vivienda libre o protegida.

Se ha considerado conveniente en este estudio proponer la pregunta sobre la “calificación legal” de la vivienda a la que se pretende acceder, es decir si se prefiere una vivienda libre o protegida, al conjunto de la demanda.

Este análisis representa un indicador explícito sobre la demanda de vivienda protegida, pero en ningún caso válido para la correcta evaluación de las viviendas con ayudas públicas necesarias para el próximo cuatrienio, que se ha realizado en el capítulo 3 de este estudio.

Ante la cuestión planteada a los demandantes de vivienda de si prevén que su futura vivienda sea de renta libre o de protección pública, tanto con el análisis a la demanda de cambio como de primer acceso, se obtienen porcentajes de intención de adquirir una vivienda protegida, principalmente entre los demandantes de primer acceso, por encima del 40%, y en el caso de cambio en torno al 28%.

Existe un porcentaje de indecisos en torno al 27-28% en ambos grupos de demanda.

CALIFICACIÓN LEGAL DE LA VIVIENDA DEMANDA DE CAMBIO Y DEMANDA DE PRIMER ACCESO

Demanda de cambio	43,1	28,3	28,7
Demanda 1er acceso	30,2	42,3	27,5

Vivienda renta libre

Viv. protección pública

N.s/n.c

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda efectiva de cambio (7,1% de los hogares);
individuos con demanda efectiva de primer acceso.

P1: ¿Qué calificación legal tiene previsto que tenga la futura vivienda

P2: ¿Cuál es su preferencia respecto a la calificación legal de la futura vivienda?

Comparación entre la demanda efectiva y la demanda satisfecha y la opción por la vivienda libre o protegida

Una cuestión que puede resultar de interés es la de comparar en el estudio las expectativas por acceder a la vivienda libre o protegida y contrastarlas con la demanda satisfecha en los últimos cuatro años.

El porcentaje de hogares que ha resuelto su demanda recientemente con una vivienda protegida se sitúa entorno al 10% del total de la demanda satisfecha: un 10,3% en cambio —probablemente venían del alquiler— y un 11,9% de primer acceso.

El porcentaje es destacadamente inferior a las expectativas de la demanda efectiva que confían, desean o les gustaría optar a una vivienda protegida en niveles que triplican —28,3% en demanda de cambio— o cuadruplican —42,3% en primer acceso— a los de la demanda satisfecha.

CALIFICACIÓN LEGAL DE LA VIVIENDA

DEMANDA DE CAMBIO Y DEMANDA PRIMER ACCESO, CAMBIO REALIZADO Y PRIMER ACCESO REALIZADO

	DEMANDA EFECTIVA		DEMANDA REALIZADA	
	CAMBIO	IER ACCESO	CAMBIO	IER ACCESO
Vivienda Renta libre	43,1	30,2	66,2	80,4
Viv. Protección pública	28,3	42,3	10,3	11,9
Ns/Nc	28,7	27,5	23,5	7,7

Unidad: porcentajes

Base: hogares con demanda efectiva de cambio (7,1% de los hogares);

individuos con demanda efectiva de primer acceso;

hogares que han realizado el cambio en los últimos 4 años (10,3% de los hogares);

hogares que han realizado el primer acceso en los últimos 4 años (3,0% de los hogares)

P.1: ¿Qué calificación legal tiene previsto que tenga la futura vivienda?

P.2: ¿Cuál es su preferencia respecto a la calificación legal de la futura vivienda?

P.3: Calificación legal de la vivienda actual

Perfil socio-demográfico del demandante que opta por vivienda libre o protegida

Si se analiza la demanda de cambio según edad, nivel social y provincia, se puede observar que:

- Según edad del responsable del hogar, el segmento de 51 a 65 años es el que más prefiere la vivienda de renta libre, con un 52,9%.
- En cuanto al nivel social, el estrato más bajo es el que significativamente más demanda vivienda con ayudas públicas (36,8%).
- Castellón es la provincia donde más se solicitan viviendas de protección pública (38,3%), en términos relativos.

PREFERENCIA DE LA VIVIENDA SEGÚN CALIFICACIÓN LEGAL

DEMANDA DE CAMBIO

	TOTAL	EDAD RESPONSABLE HOGAR				NIVEL SOCIAL					PROVINCIAS		
		Hasta 35	36-50	51-65	Más de 65	Bajo	Medio-Bajo	Medio-Medio	Medio-Alto	Alto	Castellón	Valencia	Alicante
Renta libre	43,1	37	44,9	52,9	49,7	29,7	45,3	42,2	59,7	49,9	46,7	46,4	37,9
Protecc. pública	28,3	31,8	27,3	22,9	22,9	36,8	27,4	29,1	18,7	20,8	38,3	24,4	29,8
N.s/n.c	28,7	31,2	27,8	24,1	27,5	33,6	27,4	28,7	21,6	29,3	15	29,2	32,4

Unidad: porcentajes

Base: hogares con demanda efectiva de cambio (7,1% de los hogares)

P.: ¿Qué calificación legal tiene previsto que tenga la futura vivienda?

Si se analiza la demanda de primer acceso, las diferencias a nivel socio-demográfico entre los demandantes de primer acceso en cuanto a la opción por la vivienda libre o protegida demandada son:

- La opción por la vivienda con protección pública es mayor que en la demanda de cambio —42,3%—, y dentro de ésta es mayor en los menores de 29 años, destacando casi una tercera parte de indecisos.
- En cuanto a nivel social de su hogar de origen, en todos los estratos sociales la preferencia por la vivienda con protección pública está generalizada por encima del 40%, excepto el medio-medio.
- Castellón (39,9%) concentra, en términos relativos, la mayor demanda de vivienda libre en primer acceso y Alicante la de vivienda protegida (48,6%).

PREFERENCIA DE LA VIVIENDA SEGÚN CALIFICACIÓN LEGAL. DEMANDA DE PRIMER ACCESO

	TOTAL	EDAD			NIVEL SOCIAL					PROVINCIAS		
		Hasta 23	24-29	Más de 29	Bajo	Medio-Bajo	Medio-Medio	Medio-Alto	Alto	Castellón	Valencia	Alicante
Renta libre	30,2	32,7	27,8	28,7	14,2	33,3	38,2	27,6	16,2	39,9	33,9	22,5
Protecc. pública	42,3	43,3	43,3	37,3	47,8	42,3	34	49,3	45,7	31,6	40,4	48,6
N.s/n.c	27,5	24,1	28,9	34	38	24,4	27,8	23,1	38,1	28,5	25,7	28,9

Unidad: porcentaje Base: individuos con demanda efectiva de primer acceso.

P: ¿Cuál es su preferencia respecto a la calificación legal de la futura vivienda?

4.1.11. PRESUPUESTO PARA EL ACCESO A LA VIVIENDA

En este apartado se analizan aspectos relacionados con la forma de provisión de los fondos económicos necesarios para el acceso a la vivienda, el tipo de financiación de la vivienda, tanto en régimen de compra como de alquiler.

Posteriormente se analiza qué hacen con la vivienda anterior los hogares demandantes de cambio de vivienda.

4.1.11.a. PRESUPUESTO DE LOS DEMANDANTES DE COMPRA

Se consideran las siguientes cuestiones respecto a la financiación de la compra de vivienda:

- El **precio máximo** que los demandantes están dispuestos a pagar.
- Los **medios de financiación** que prevén utilizar.
- El **esfuerzo económico** o porcentaje de ingresos familiares que se prevén destinar al pago de la hipoteca de vivienda.

Precio máximo de compra:

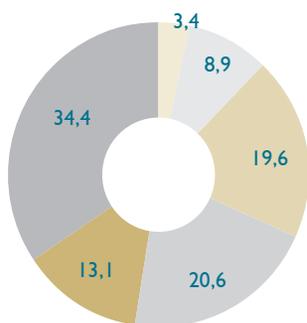
Por término medio, el precio máximo estimado por los demandantes de cambio de vivienda es superior al de los demandantes de primer acceso (167.110 euros frente a 157.774 euros, respectivamente).

Los demandantes de cambio, se dividen en tres grupos homogéneos, aquellos que estarían dispuestos a pagar hasta 120.000 euros (31,9%), los que desembolsarían entre 120.001-180.000 euros (33,7%) y aquellos que demanda viviendas más caras, es decir, de más de 180.000 euros (34,4%).

Entre los demandantes de primer acceso, un 54% opta por viviendas de hasta 150.000 euros, y el resto por viviendas más caras.

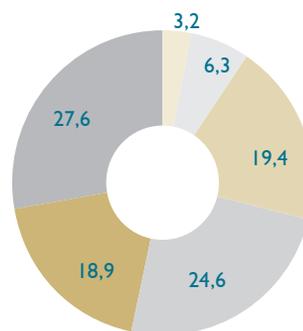
PRECIO MÁXIMO ESTIMADO PARA COMPRA DEMANDA DE CAMBIO Y DEMANDA DE PRIMER ACCESO

Demanda de cambio

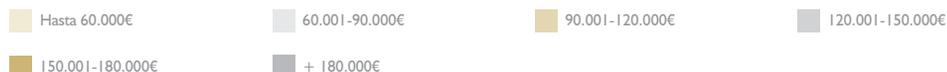


PROMEDIO
167.110€

Demanda de 1er acceso



PROMEDIO
157.774€



Unidad: porcentaje y media

Base: Contestan precio y prefieren comprar + indiferentes entre comprar y alquilar (64,7% de la demanda efectiva de cambio)

Contestan precio prefieren comprar+ indiferentes entre comprar y alquilar (89,9% de la demanda efectiva de primer acceso)

P1: En caso de comprar, ¿hasta qué precio máximo estarían dispuestos a desembolsar?

P2: En caso de comprar la futura vivienda, ¿hasta qué precio máximo estaría dispuesto/a a desembolsar?

Perfil socio-demográfico en la financiación del acceso a la vivienda

Se analiza qué segmentos difieren más del precio máximo dispuesto a pagar en ambos grupos de demanda de cambio y de primer acceso:

Precio máximo de compra dispuesto a pagar: demanda de cambio

- En la provincia de Valencia se está dispuesto a pagar más que la media de la Comunitat.
- Por niveles de hábitat, en las capitales y poblaciones entre 10.000 y 25.000 habitantes es donde la demanda de cambio estima precios más altos en la compra de vivienda. Por contra, en los municipios con menos de 10.000 habitantes el precio dispuesto a pagar es significativamente inferior.
- El nivel social determina diferencias respecto al precio medio dispuesto a pagar, existiendo una relación directa entre nivel social y precio a pagar.

PRECIO MÁXIMO ESTIMADO PARA COMPRA DEMANDA DE CAMBIO

PROMEDIO 167.110€	Perfiles con precio máximo para compra significativamente superior vs. Inferior a la media	
	Por encima del promedio autonómico	Por debajo del promedio autonómico
Provincias	Valencia (179.060)	-
Nivel de hábitat	10.000 – 25.000 (181.210) Capitales (179.190)	< 10.000 hab. (136.960)
Nivel social	Alto (229.160), Medio-Alto (218.120)	Bajo (133.930)
Uso de energías renovables	Alta (184.070)	-

Unidad: medias

Base: prefieren comprar + indiferentes entre comprar y alquilar (88,2% de la demanda efectiva de cambio)

P.: En caso de comprar, ¿hasta qué precio máximo estarían dispuestos a desembolsar?

Precio máximo de compra dispuesto a pagar de compra: demanda de primer acceso:

- Los demandantes de primer acceso con ingresos más bajos —hasta 1,5 veces el IPREM— prevén gastar significativamente menos en el acceso a la vivienda respecto al promedio de la Comunitat.
- Quienes actualmente viven de alquiler también prevén gastar menos que la media en la compra de vivienda.

PRECIO MÁXIMO ESTIMADO PARA COMPRA DEMANDA DE PRIMER ACCESO

PROMEDIO 157.774€	Perfiles con precio máximo para compra significativamente superior vs. Inferior a la media	
	Por encima del promedio autonómico	Por debajo del promedio autonómico
Nivel de Ingresos (escala creciente 1-5)	-	Nivel I (139.434)
Régimen tenencia	-	Alquiler (133.307)

Unidad: medias

Base: prefieren comprar+ indiferentes entre comprar y alquilar (89,9% de la demanda efectiva de primer acceso)

P: En caso de comprar la futura vivienda, ¿hasta qué precio máximo estaría dispuesto/a a desembolsar?

Medios de financiación:

Se analizan los diferentes recursos económicos con que cuentan los hogares a la hora de realizar el acceso a la vivienda.

El medio de financiación más habitual para la compra de vivienda es el préstamo:

- El 75% de la demanda de cambio tiene previsto solicitar un préstamo hipotecario.
- En tanto que más del 97% de la demanda de primer acceso piensa recurrir al préstamo.
- Los ahorros propios cuentan para el 37% para la demanda de cambio, y solo el 23% para la demanda de primer acceso.
- Como es lógico, la venta de la vivienda en propiedad para la demanda de cambio constituye un importante medio de financiación, más del 35%.
- El recurso a la ayuda familiar figura en el primer acceso, y la confianza en recurrir a ayudas públicas, constituyen dos elementos diferenciales al ser considerados sólo en la demanda de primer acceso y no en la de cambio.

FINANCIACIÓN DE LA VIVIENDA(EN CASO DE COMPRA) DEMANDA DE CAMBIO Y DEMANDA DE PRIMER ACCESO

Demanda de cambio		Demanda de 1er acceso	
préstamo	75,1	Préstamo	97,2
Ahorros propios	37,0	Ahorros propios	23,1
Venta de la vivienda actual	35,6	Ayuda familiar	14,5
Venta de otros bienes	5,7	Ayudas públicas	12,3
Alquilar vivienda actual	2,9	Cuenta vivienda	10,8
Otros medios	4,3	Venta de otros bienes	0,5
		Otros	1,1

Unidad: porcentajes y medias

Base: prefieren comprar + indiferentes entre comprar y alquilar (88,2% de la demanda efectiva de cambio)
prefieren comprar+ indiferentes entre comprar y alquilar (89,9% de la demanda efectiva de primer acceso)

P: En caso de comprar la futura vivienda, ¿cómo financiaría su compra?

P: ¿Cómo financiaría su compra?

Cuantía del préstamo respecto al valor de la vivienda en primer acceso.

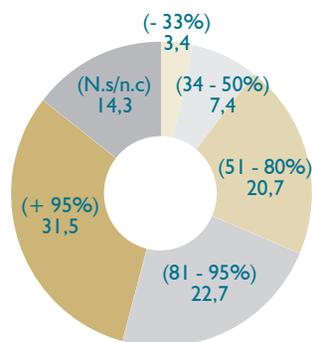
En este apartado se pretende identificar cual es la cuantía del préstamo que se pretende solicitar en relación con el precio de la vivienda, en el grupo hogares de demanda de primer acceso.

Entre los demandantes de primer acceso que financiarían la compra con un préstamo, el porcentaje que previsiblemente éste supondría sobre el precio de la vivienda es por término medio del 80%.

Cabe destacar que el más del 54% piensa financiar más del 80% del precio de la vivienda.

FINANCIACIÓN DE LA VIVIENDA, PRÉSTAMO DEMANDA DE PRIMER ACCESO

Porcentaje que supondrá el préstamo sobre el valor de la vivienda



PROMEDIO
80%

Unidad: porcentajes

Base: prefieren comprar (84,9% de la demanda efectiva de primer acceso)

P: ¿Puede decirme qué porcentaje cree ud. que supondrá el préstamo respecto al precio de la vivienda?

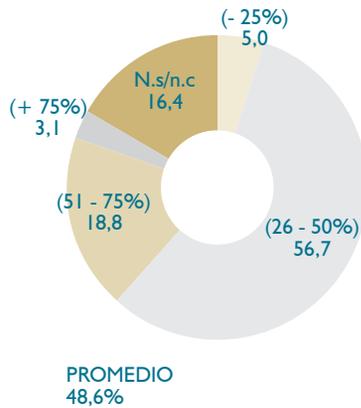
Esfuerzo económico, porcentaje de ingresos destinados a la compra en primer acceso:

Los demandantes de primer acceso con intención de comprar vivienda prevén, por término medio, que el porcentaje máximo de ingresos mensuales que pueden destinar al pago de la vivienda es de casi el 50%.

Casi un 20% están dispuestos a pagar por encima del 51%.

PORCENTAJE DE INGRESOS DESTINADOS A LA COMPRA DE LA VIVIENDA DEMANDA DE PRIMER ACCESO

Porcentaje de los ingresos destinados a la compra de vivienda



Unidad: porcentajes

Base: prefieren comprar (84,9% de la demanda efectiva de primer acceso)

P: ¿Hasta qué porcentaje de sus ingresos mensuales podría/n destinar al pago de la vivienda?

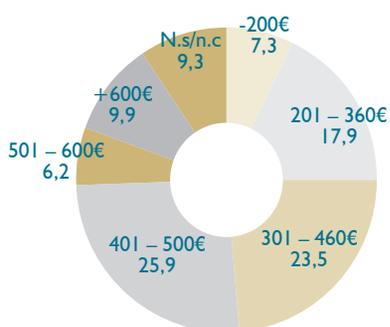
4.1.11.b. PRESUPUESTO DE LOS DEMANDANTES DE ALQUILER

En este apartado se pretende conocer cual es el precio máximo de alquiler que están dispuestos a pagar los demandantes de esta opción de acceso.

La demanda de alquiler como demandante de primer acceso estaría dispuesta a pagar una mensualidad máxima superior, por término medio, a la de los demandantes de cambio.

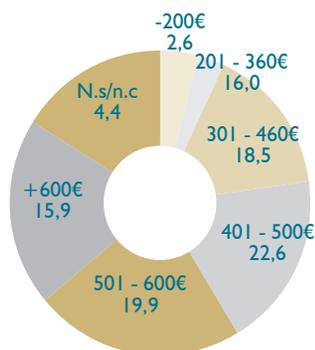
MENSUALIDAD MÁXIMA ESTIMADA (ALQUILER) DEMANDA DE CAMBIO Y DEMANDA DE PRIMER ACCESO

Demanda de cambio



PROMEDIO
479€

Demanda de 1er acceso



PROMEDIO
506€

Unidad: porcentajes y medias

Base: prefieren alquilar + indiferentes entre comprar y alquilar (14,7% de la demanda efectiva de cambio)

prefieren alquilar + indiferentes entre comprar y alquilar (11,5% de la demanda efectiva de primer acceso)

P1: En caso de alquiler, ¿hasta qué renta mensual máxima estarían dispuestos a pagar?

P2: En caso de alquilar la futura vivienda, ¿hasta qué renta mensual máxima estaría dispuesto a pagar?

La mensualidad por alquiler estimada por ambos grupos de primer acceso y cambio incluiría también los gastos de comunidad.

MENSUALIDAD MÁXIMA ESTIMADA (ALQUILER) DEMANDA DE CAMBIO Y DEMANDA DE PRIMER ACCESO

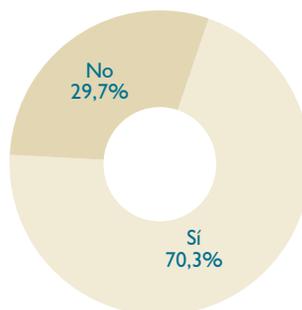
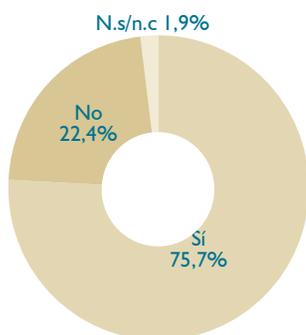
Demanda de cambio

PROMEDIO
479€

Demanda de 1er acceso

PROMEDIO
506€

¿En esta renta están ya incluidos los gastos de comunidad?



Unidad: porcentajes y medias

Base: prefieren alquilar + indiferentes entre comprar y alquilar (14,7% de la demanda efectiva de cambio)
prefieren alquilar + indiferentes entre comprar y alquilar (11,5% de la demanda efectiva de primer acceso)

P1: ¿En esta renta están ya incluidos los gastos de comunidad?

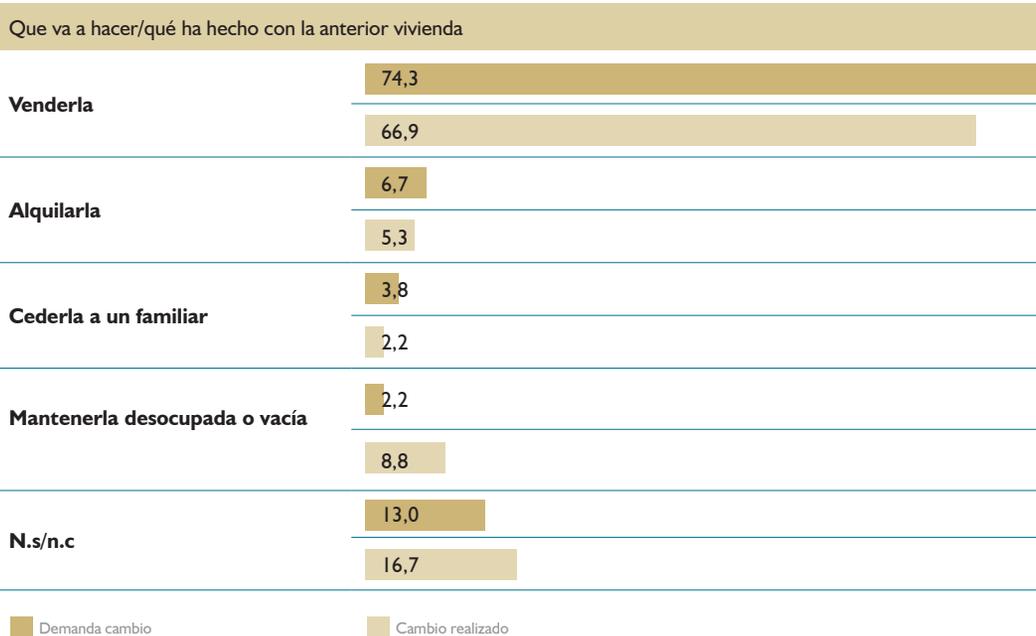
P2: ¿En esta renta están ya incluidos los gastos de comunidad?

4.1.11.c. DEMANDA DE CAMBIO: ACTUACIÓN CON LA VIVIENDA ACTUAL O ANTERIOR

En este apartado se analiza cuáles son las pretensiones de la demanda de cambio con relación a su actual vivienda, en el caso que esta sea de su propiedad:

- La opción mayoritaria es vender la vivienda. La demanda de cambio tiene previsto en el 74,3% vender su vivienda actual en un porcentaje superior a quienes ya han realizado el cambio, el 66,9%.
- Alquilar la vivienda es la segunda opción preferida para la demanda de cambio, con un 6,7%. Para la demanda satisfecha, esta opción supone un 5,3%.
- Es destacable el hecho de que, mientras que un 8,8% de la demanda satisfecha ha dejado su casa anterior “desocupada o vacía”, esta opción se reduce hasta un 2,2% para la demanda de cambio.

DECISIÓN SOBRE LA PRIMERA VIVIENDA EN CASO DE PROPIEDAD DEMANDA DE CAMBIO Y CAMBIO REALIZADO



Unidad: porcentajes

Base: hogares con demanda efectiva de cambio (7,1% de los hogares);
hogares que han realizado el cambio en los últimos 4 años (10,3% de los hogares)

P1: En caso de que sean propietarios de su actual vivienda, ¿qué van a hacer con ella?

P2: En caso de que fueran propietarios de su anterior vivienda, ¿qué hicieron con ella?

4.1.12. RÉGIMEN DE TENENCIA DE LA NUEVA VIVIENDA

En este apartado se trata de identificar de que forma se pretende acceder a la nueva vivienda desde la perspectiva del régimen de tenencia.

Para ello se ha analizado:

- El tipo de acceso a la nueva vivienda: compra versus alquiler.
- Los motivos de preferencia de compra o alquiler.
- Las actuaciones alternativas, es decir, en qué medida se plantean actuaciones distintas a la primera elección: cambio o rehabilitación, compra o alquiler.

4.1.12.a. Tipo de acceso: compra o alquiler.

Las preferencias de acceso a la nueva vivienda, tanto para la demanda de cambio como de primer acceso, vienen determinadas por las siguientes características:

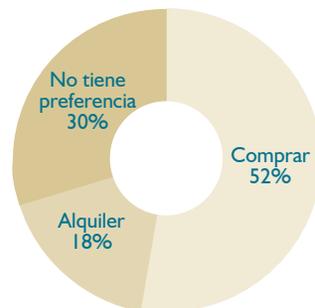
- Las familias demandantes de vivienda en la Comunitat Valenciana se decantan de forma mayoritaria por el acceso a la vivienda en propiedad, más del 80%.
- El alquiler sólo es la opción deseada para un 6,5% de la demanda de primer acceso y un 10,8% de la demanda de cambio, parte de ésta proveniente de alquiler.
- Un 5% de los demandantes de primer acceso se declara indiferente entre comprar y alquilar. No obstante, la mitad de éstos reconoce que preferiría comprar.

TIPO DE ACCESO A LA NUEVA VIVIENDA: COMPRA VS. ALQUILER

DEMANDA DE CAMBIO Y DEMANDA DE PRIMER ACCESO



La demanda de 1er acceso indistinta entre compra y alquiler preferiría...



■ Demanda de cambio ■ Demanda primer acceso

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda efectiva de cambio (7,1% de los hogares)
individuos con demanda efectiva de primer acceso

P1: ¿Qué tiene previsto Ud. comprar o alquilar la nueva vivienda?

P2: ¿Cuál será la forma de acceso prevista para la futura vivienda?

P3: Usted me ha comentado que su forma prevista para la futura vivienda es indistintamente compra o alquiler, ¿qué preferiría?

Demanda de cambio

Las características que se identifican en las opciones de la demanda de cambio son:

- La franja de edad inferior, hasta 35 años (14,8%) y la superior, más de 65 años (14,0%) son quienes demandan más viviendas en alquiler.
- El grupo de edad de entre 51 y 65 años prevén comprar vivienda nueva para cambio en mayor medida que el resto de grupos de edad.
- En la provincia de Castellón es donde más se opta por la compra de nueva vivienda, dándose como contrapartida que la opción “comprar indistintamente vivienda nueva o usada” es significativamente menor que en Alicante y Valencia.

TIPO DE ACCESO A LA NUEVA VIVIENDA: COMPRA VS. ALQUILER DEMANDA DE CAMBIO

	TOTAL	EDAD RESPONSABLE DEL HOGAR				PROVINCIA		
		Hasta 35	36-50	51-65	Más de 65	Castellón	Valencia	Alicante
Comprar vivienda nueva	40,4	35,4	42,6	48,3	42,4	58,1	42,0	32,7
Comprar vivienda usada	10,6	8,5	12,7	9,1	14,3	7,2	9,7	12,7
Comprar nueva/usada	33,3	36,0	33,1	28,3	27,1	18,0	30,6	41,4
Indistint. comprar o alquiler	3,9	4,0	4,5	2,7	2,2	3,1	4,7	3,2
Alquiler	10,8	14,8	6,0	11,0	14,0	13,6	11,5	9,0
N.s/n.c	1,1	1,3	1,1	0,6	-	-	1,4	1,0
Total comprar	84,3	79,9	88,4	85,7	83,8	83,3	82,3	86,8
Total alquilar	10,8	14,8	6,0	11,0	14,0	13,6	11,5	9,0

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda efectiva de cambio (7,1% de los hogares)

P: ¿Qué tiene previsto Ud. comprar o alquilar la nueva vivienda?

Demanda de primer acceso

En cuanto a este grupo de demanda, las opciones según edad del demandante y provincia son:

- Respecto a la opción de alquiler, los mayores de 29 años apuestan más por ella (11,3%), mientras que los más jóvenes hasta 23 años se decantan más por la compra (89,3%).
- La compra de vivienda nueva destaca en la provincia de Castellón con el 51,9%, mientras que “comprar indistintamente vivienda nueva o usada” encuentra en esta provincia un valor significativamente inferior, el 24,1% respecto a Alicante y Valencia. La opción por vivienda usada en Valencia es del 11,4%, mayor que en las otras provincias.

TIPO DE ACCESO A LA NUEVA VIVIENDA: COMPRA VS. ALQUILER

DEMANDA DE PRIMER ACCESO

	TOTAL	EDAD			PROVINCIA		
		Hasta 23	24-29	Más de 29	Castellón	Valencia	Alicante
Comprar vivienda nueva	41,2	43,0	40,5	37,8	51,9	35,4	42,7
Comprar vivienda usada	8,5	9,0	9,4	5,2	3,3	11,4	7,6
Comprar ind. nueva/ usada	35,2	37,3	32,8	34,4	24,1	33,2	41,8
Indistint. comprar o alquilar	5,0	4,8	6,0	3,4	6,4	6,0	3,4
Alquiler	6,5	4,7	6,4	11,3	9,2	8,4	3,3
Vivienda cedida	0,5	0,6	-	1,1	-	0,4	0,7
Donada/heredada	0,3	-	0,5	0,6	-	0,7	-
N.s/n.c	2,9	0,6	4,4	6,3	5,0	4,5	0,4
Total comprar	84,9	89,3	82,7	77,4	79,3	80,0	92,1
Total alquiler	6,5	4,7	6,4	11,3	9,2	8,4	3,3

Unidad: porcentajes / Base: individuos con demanda efectiva de primer acceso.

P: ¿Cuál será la forma de acceso prevista para la futura vivienda?

4.1.12.b. Motivos de preferencia de compra o alquiler para los demandantes de primer acceso

Tomando en consideración la demanda de primer acceso de vivienda, se analizan los motivos por los que se prefiere la compra o el alquiler.

Compra

Los demandantes de primer acceso que prefieren comprar y lo hacen principalmente porque “consideran que alquilar es tirar el dinero” (58,6%) y porque “prefieren tener algo propio” (52,5%).

Alquiler

Mientras tanto, encontramos dos tipos de motivaciones entre quienes optan por el alquiler:

- Unas de carácter económico, justificando que no pueden hacer frente a la compra de una vivienda: en este grupo encontramos los motivos “no dispone de ingresos suficientes”, que se erige como la principal causa alegada por un 70,4%, seguido por el motivo de “no disponer de ahorros propios con un 28,1% y “no disponer de ayuda familiar” con el 11,3%.

- El otro grupo de razones de opción por el alquiler guardan relación con la mayor flexibilidad que otorga este régimen: al ser una “solución temporal hasta la compra” con el 49,6%, “no quiere hipotecarse” el 33,5% y para el 18,5% “el alquiler permite más movilidad”.

MOTIVOS DE PREFERENCIA DE COMPRA VS. ALQUILER PARA PRIMER ACCESO DEMANDA DE PRIMER ACCESO

Prefiere comprar		Prefiere alquiler	
Considera alquilar es tirar dinero	58,6	No dispone de ingresos suficientes	70,4
Prefiere tener algo propio	52,5	Solución temporal hasta compra	49,6
Es una inversión rentable	17,2	No quiere hipotecarse	33,5
Refugio seguro para ahorro	7,9	No dispone de ahorros propios	28,1
Otras razones	3,8	El alquiler permite más movilidad	18,5
		No dispone de ayuda familiar	11,3

Unidad: porcentajes

Base: prefieren comprar (84,9% de la demanda efectiva de primer acceso); prefieren alquiler (6,6% de la demanda efectiva de primer acceso)

P.1: ¿Por qué prefiere la opción de comprar la vivienda?

P.2: ¿Por qué prefiere optar por una vivienda alquilada?

4.1.12.c. Actuaciones alternativas: cambio o rehabilitación, compra o alquiler.

En este apartado se pretende poder identificar en qué medida se plantean actuaciones distintas a la primera elección: cambio o rehabilitación, compra o alquiler, analizando la posibilidad de modificar el comportamiento elegido en las situaciones:

- Los hogares que solicitan comprar, ¿se plantean alquilar?
- Los hogares que solicitan alquiler, ¿se plantean comprar?
- Los hogares que solicitan cambio, ¿se plantean rehabilitar?

Demanda de compra: hasta qué punto se plantearían alquiler.

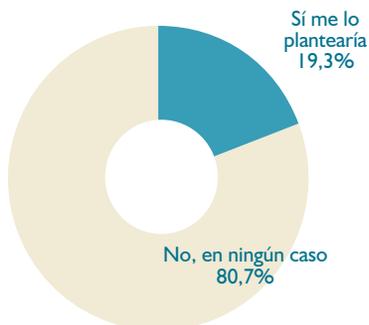
En este apartado se plantea a los hogares que demandan comprar una vivienda si estarían dispuestos a elegir el alquiler en vez de la compra.

- De entre los demandantes de cambio mediante compra de vivienda, un 19,3% se plantearía el alquiler, siendo esta proporción superior en el caso del primer acceso con el 27,4%.

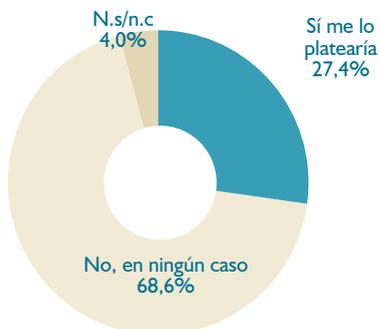
- Ambos grupos de demanda se plantearían el alquiler aun prefiriendo en un principio la compra, por las siguientes razones principalmente:
 - “Si las rentas de alquiler fuesen más asequibles”, por encima del 36%.
 - “Si en los alquileres hubiese opción de compra”, con el 34% en la demanda de cambio, y con el 42% en la demanda de primer acceso.

DEMANDA DE COMPRA: HASTA QUÉ PUNTO SE PLANTEARÍAN ALQUILAR

Demanda de cambio



Demanda de 1er acceso



Se plantearía el alquiler si...

Si las rentas fuesen más asequibles	36,3
Si hubiese opción de compra	42,9
Si las viviendas estuviesen en mejor estado	7,8
Si hubiese deducciones fiscales	1,0
Otras razones	20,7
	0,4

■ Demanda de cambio

■ Demanda primer acceso

Unidad: porcentajes

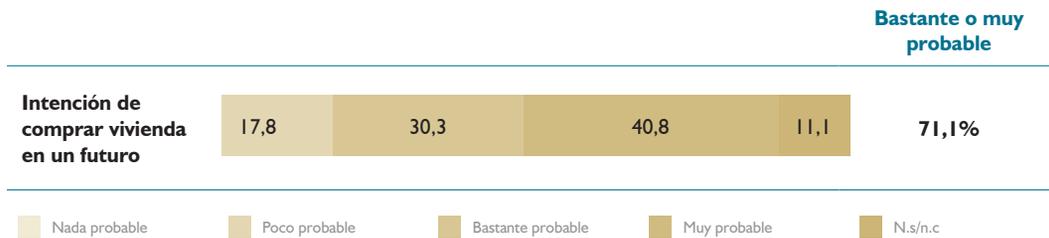
Base: prefieren comprar (84,3% de la demanda efectiva de cambio); prefieren comprar (84,9% de la demanda efectiva de primer acceso)

P: ¿Se plantearía en alguna circunstancia optar por el alquiler?

Demanda de alquiler: intención de compra en un futuro

Un 71,1% de los demandantes de alquiler para primer acceso considera muy o bastante probable acceder a la adquisición de vivienda en un futuro y ninguno lo considera nada probable.

DEMANDA DE ALQUILER PARA PRIMER ACCESO: INTENCIÓN DE COMPRAR EN UN FUTURO



Unidad: porcentajes
Base: prefieren alquiler (6,5% de la demanda efectiva de primer acceso)

P: ¿Tiene intención de adquirir en el futuro una vivienda en propiedad?

Demanda de cambio: grado en que se plantea la rehabilitación de la primera vivienda en lugar del cambio

En este apartado se analiza la posibilidad que si los demandantes de cambio se plantean rehabilitar su vivienda actual en vez de buscar otra.

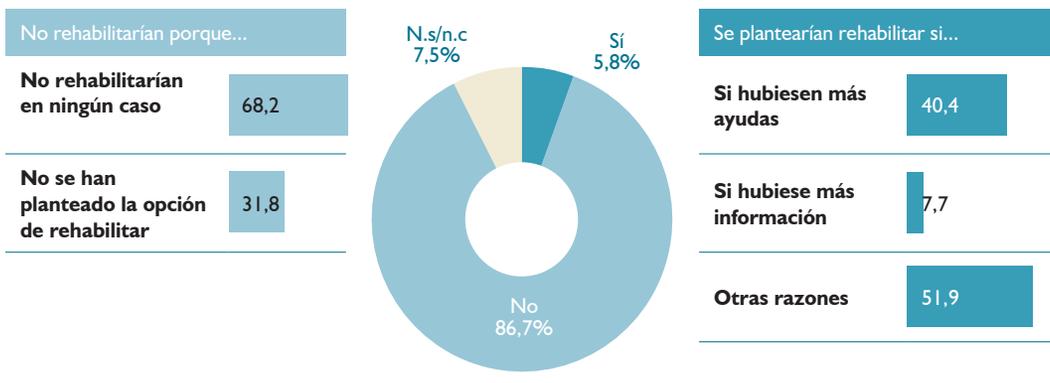
Demanda efectiva

- Sólo un 5,8% responde afirmativamente. Este colectivo declara que posiblemente rehabilitarían en vez de cambiar de vivienda “si hubiesen más ayudas” para ello, el 40,4%, en tanto que un 51,9% da otras razones no concretadas.

En este punto conviene recordar los principales motivos para el cambio de vivienda que hemos visto anteriormente: las opciones “mejorar las prestaciones y servicios de la vivienda” y el “mal estado de la vivienda actual” son motivos para el cambio del 19,2% y el 7,3% de los demandantes de cambio respectivamente. Por lógica cabe esperar que serán principalmente quienes citan estos motivos para el cambio los más susceptibles de plantearse la rehabilitación de vivienda frente al cambio.

- Un 86,7% declara que no rehabilitaría frente a cambiar de vivienda. De estos un 68,2%, en ningún caso rehabilitarían su vivienda para evitar el cambio de vivienda y el 31,8% nunca se ha planteado la opción de la rehabilitación para evitarse el cambio de vivienda.

PLANTEAMIENTO DE LA REHABILITACIÓN FRENTE AL CAMBIO DEMANDA DE CAMBIO



Unidad: porcentajes
Base: hogares con demanda efectiva de cambio (7,1% de los hogares)

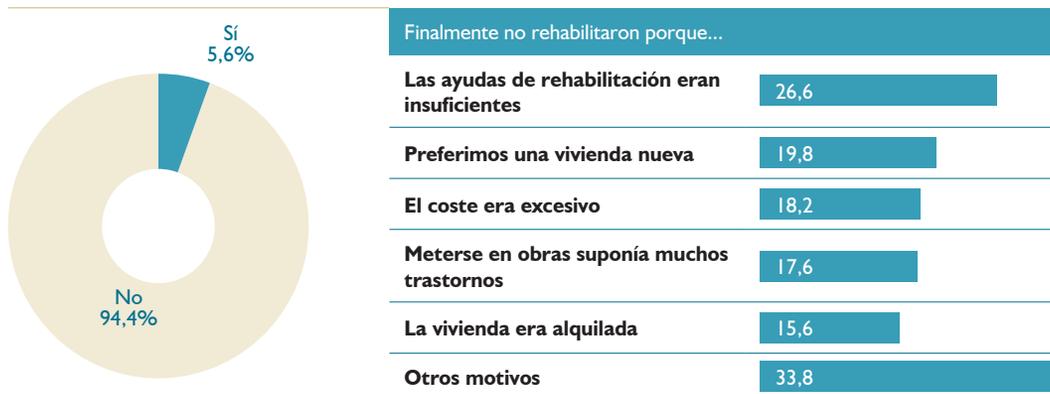
P: ¿Se plantearían rehabilitar la vivienda actual en lugar de cambiar de vivienda?

Demanda satisfecha

Por otra parte se constata que sólo un 5,6% de la demanda de cambio satisfecha se planteó la rehabilitación de la vivienda. Al igual que para la demanda efectiva de cambio, el principal motivo de decantarse finalmente por el cambio es que no hay suficientes ayudas para la rehabilitación para el 26,6%.

Recordando los motivos para el cambio de la demanda satisfecha, la “mejora de prestaciones o servicios, la habitabilidad de la vivienda” fue elegida por un 14,0%, mientras que el “mal estado de la vivienda anterior”, por el 3,8%, siendo ambos porcentajes significativamente inferiores a los de la demanda de cambio actual.

PLANTEAMIENTO DE LA REHABILITACIÓN FRENTE AL CAMBIO DEMANDA DE CAMBIO SATISFECHA



Unidad: porcentaje
Base: hogares que han realizado el cambio en los últimos 4 años (10,3% de los hogares)

P1: ¿Se plantearon rehabilitar la vivienda anterior en lugar de cambiar de vivienda?
P2: ¿Por qué finalmente no optaron por rehabilitar la vivienda?

NECESIDAD Y DEMANDA DE REHABILITACIÓN

En este apartado se analiza la demanda de rehabilitación de la vivienda, tanto la demanda actual como la satisfecha o realizada en los últimos cuatros años.

Actualmente el 7,2% de las familias de la Comunitat Valenciana tiene intención o necesidad de rehabilitar su vivienda en el corto plazo, lo que en datos absolutos supone un total de 124.534 hogares.

La tasa de hogares demandantes de rehabilitación ha disminuido un 2,2% con respecto al año 2003, que era de un 9,4%.

Tanto en el capítulo 2 como en el 3 ya se ha tratado la cuantificación de la demanda de rehabilitación.

Los aspectos que se analizan en este apartado tratan de establecer las principales características de la rehabilitación en relación a:

- Grado de necesidad de la rehabilitación
- Periodo de tiempo en situación de necesidad
- Previsión de realizar la rehabilitación
- Tipo de rehabilitación necesaria
- Rehabilitación frente al cambio

Asimismo, en este capítulo se caracteriza la demanda satisfecha de rehabilitación, es decir aquellos hogares que han llevado a cabo una reforma en los últimos cuatro años. La tasa de rehabilitación satisfecha es del 4,4%.

4.2.1. GRADO DE NECESIDAD DE REHABILITACIÓN

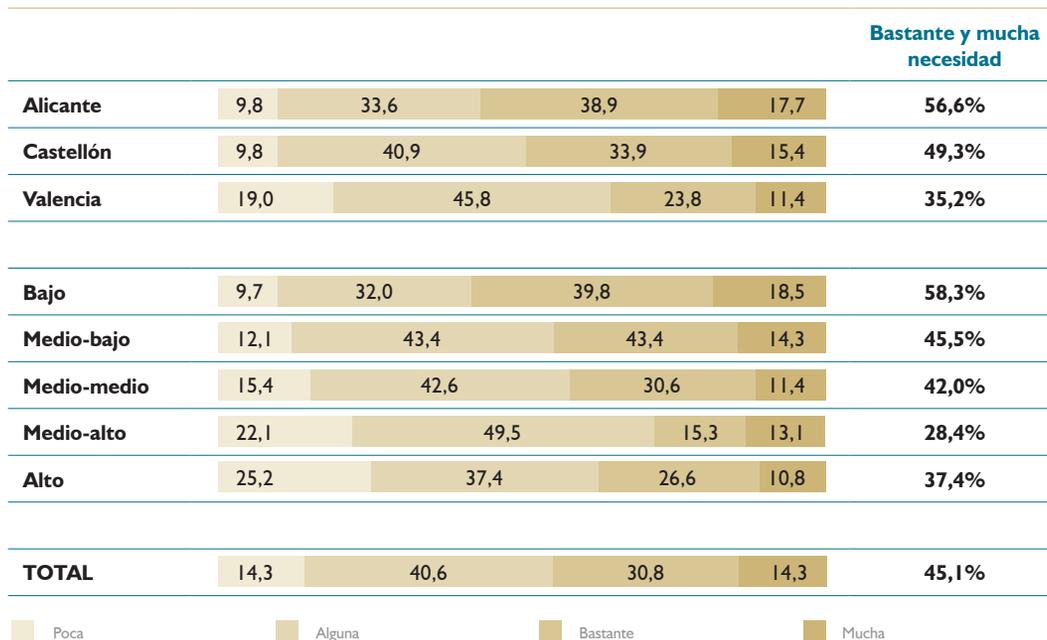
El 45% de los hogares residentes de la Comunitat Valenciana con intención o necesidad de rehabilitar su vivienda, tiene entre bastante y mucha necesidad.

En el anterior Estudio de Necesidades y Demanda (2003) este porcentaje era superior, el 58%. Es decir, el nivel de necesidad que tienen en la actualidad los hogares residentes de realizar una reforma en la vivienda ha disminuido con respecto a la oleada anterior.

Analizando la demanda de rehabilitación por colectivos, destaca:

- Cuanto menor es el nivel social, la necesidad por rehabilitar la vivienda aumenta.
- Por provincias, entre los hogares demandantes de rehabilitación de la provincia de Alicante existe un mayor grado de necesidad de rehabilitación que en las otras dos provincias.

GRADO DE NECESIDAD DEMANDA DE REHABILITACIÓN



Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda potencial de rehabilitación (7,2% de los hogares)

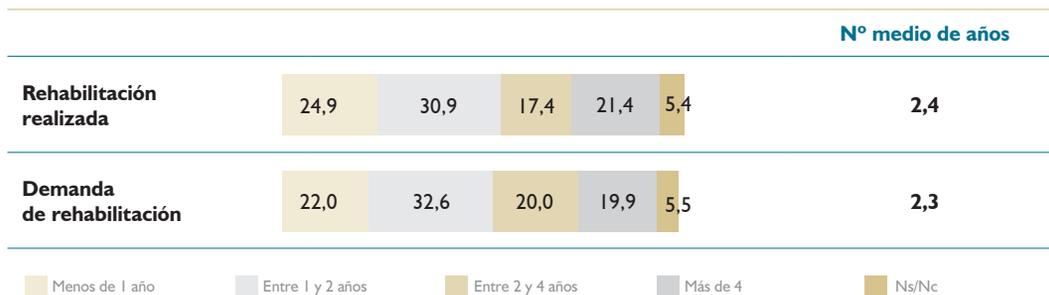
P: ¿Podría calificar su grado de necesidad de rehabilitar la vivienda?

4.2.2. TIEMPO QUE SE TARDA EN REALIZAR LA REHABILITACIÓN.

Los hogares con necesidad de rehabilitación de la vivienda llevan en torno a los dos años y medio en esta situación.

La demanda satisfecha que ha realizado una rehabilitación en los últimos años, ha esperado algo más de 2 años en decidirse a rehabilitar, prácticamente el mismo periodo de tiempo que actualmente llevan los hogares en situación de demanda.

PERIODO DE TIEMPO CON NECESIDAD DE REHABILITACIÓN



Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda potencial de rehabilitación (7,2% de los hogares); hogares que han rehabilitado la vivienda en los últimos 4 años (4,4% de los hogares)

P1: ¿Cuánto tiempo lleva en esta situación de necesidad de rehabilitar la vivienda?

P2: ¿Cuánto tiempo tardó en decidirse en rehabilitar la vivienda desde que tuvo esa necesidad?

Si se analiza el tiempo que los demandantes llevan en situación de necesidad por segmentos, se observa:

- El periodo de tiempo en situación de necesidad se incrementa significativamente en la provincia de Alicante.
- Conforme el nivel social de los hogares es más bajo, el periodo en decidir la rehabilitación se incrementa, hasta alcanzar los 2,7 años.
- Atendiendo al tamaño de población, el tiempo en situación de necesidad de rehabilitación es mayor en aquellos municipios de entre 50.000 y 100.000 habitantes.

PERIODO DE TIEMPO CON NECESIDAD DE REHABILITACIÓN

						Nº medio de años
Alicante	15,6	31,2	15,8	29,2	8,2	2,7
Valencia	25,1	31,9	23,1	15,4	4,5	2,2
Castellón	27,6	39,0	20,3	11,3	1,8	1,9
Bajo	17,9	24,1	21,1	31,3	5,6	2,7
Medio-bajo	17,4	36,9	20,4	19,0	6,3	2,1
Medio- medio	27,2	33,6	19,1	16,3	3,8	1,9
Medio alto	33,4	33,9	19,7	7,2	5,8	1,8
Alto	34,8	35,1	17,8	12,3		1,6
Capi tales	24,0	30,6	21,8	19,6	4,0	2,3
Mas de 50.000	16,7	29,3	21,0	24,3	8,7	2,6
25.000 a 50.000	16,7	38,2	16,1	22,7	6,3	2,4
10.000 a 25.000	23,5	31,8	21,2	19,1	4,4	2,3
Menos de 10.000	26,5	35,4	17,8	14,1	6,2	2,0
TOTAL	22,0	32,6	20,0	19,9	2,3	2,3

Menos de 1 año
 Entre 1 y 2 años
 Entre 2 y 4 años
 Más de 4
 Ns/Nc

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda potencial de rehabilitación (7,2% de los hogares)

P: ¿Cuánto tiempo lleva en esta situación de necesidad de rehabilitar la vivienda?

4.2.3. TIPO DE REHABILITACIÓN NECESARIA

El grupo de demanda de rehabilitación se ha dividido en dos categorías en base al tipo de rehabilitación: sólo rehabilitación de la vivienda, o rehabilitación de la vivienda y del edificio.

Esta categorización se ha realizado a dos niveles:

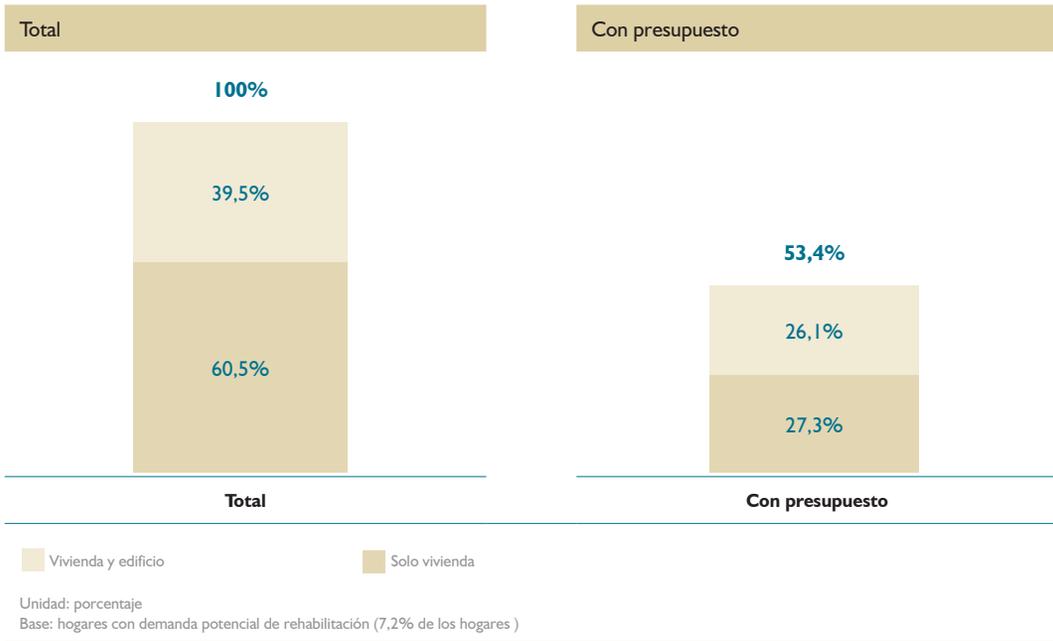
- para el conjunto de hogares con demanda-necesidad de rehabilitación
- para un subconjunto formado por aquellos que tienen intención de destinar un determinado presupuesto. Son aquellos hogares con necesidad-demanda de realizar una rehabilitación con una cuantía de presupuesto mínimo: con un presupuesto superior a los 6.000€, para la rehabilitación de la vivienda, o superior a los 3.000€ para la rehabilitación de elementos comunes del edificio.

En este sentido el grupo de hogares con necesidad-demanda de rehabilitación expresa la necesidad-demanda de la siguiente forma:

- El comportamiento mayoritario es rehabilitar solo la vivienda para un 60,5%, mientras un 39,5% expresa la necesidad de rehabilitar también el edificio.
- Algo más de la mitad de los hogares, el 53,4% con demanda-necesidad de rehabilitación, tienen previsto destinar a la misma un presupuesto superior al mínimo anteriormente citado.

De este grupo, el comportamiento está equilibrado entre quienes rehabilitan solo vivienda, el 27,3%, y vivienda y edificio con el 26,1%.

SEGMENTOS DE REHABILITACIÓN

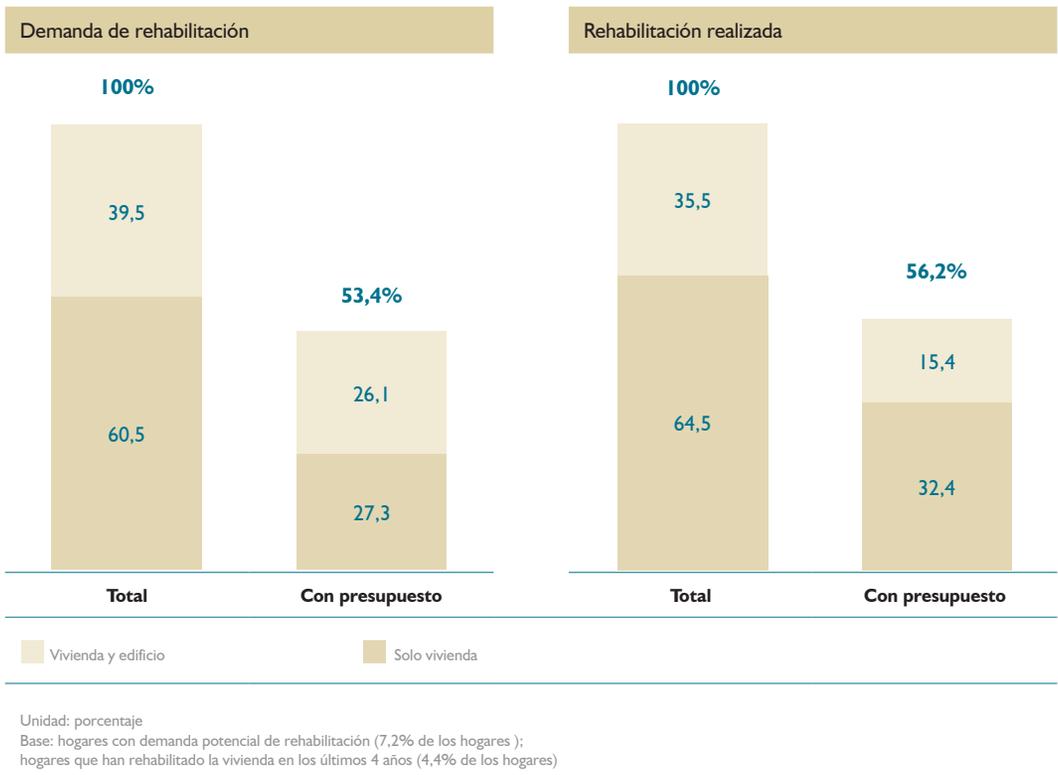


Comparación de la demanda con la demanda satisfecha de rehabilitación.

Si comparamos esta distribución con la de los hogares que han realizado rehabilitación durante los últimos cuatro años, se observa que el comportamiento en ambos escenarios es similar.

Se observa una diferencia notable sólo respecto a la rehabilitación de la vivienda y del edificio con un presupuesto mínimo. El 26,1% de los demandantes han expresado esta expectativa, pero se ha cumplido sólo en el 15,4% de los casos de rehabilitación realizada.

COMPARACIÓN DE LA DEMANDA CON LA DEMANDA SATISFECHA DE REHABILITACIÓN



4.2.3.a. La rehabilitación en los elementos privados de la vivienda

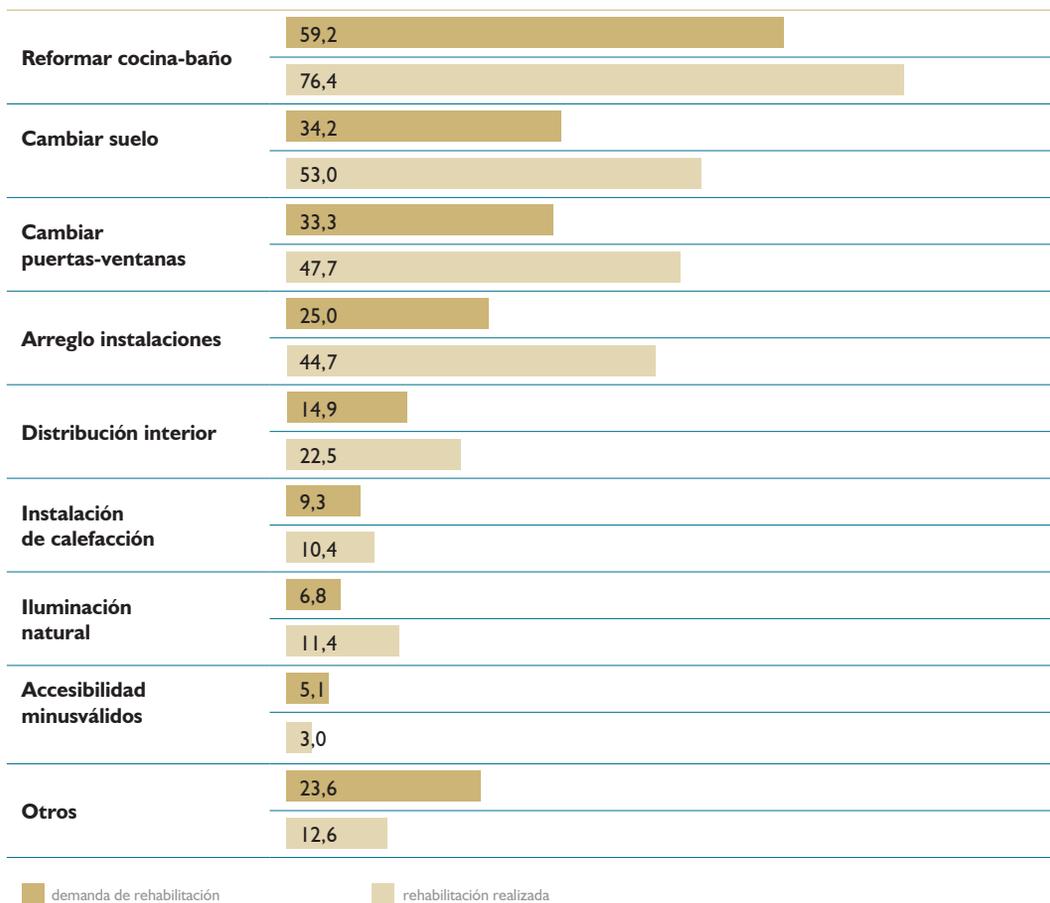
Los principales motivos que generan la necesidad-demanda de rehabilitación entre las familias de la Comunitat Valenciana relativas a elementos privados de la vivienda son:

- en primer lugar la realización de reformas en la cocina y/o en el baño, necesidad que manifiesta algo más de la mitad de las familias en dicha situación con el 59,2%,
- en segundo lugar el cambio del suelo, de puertas y/o ventanas y el arreglo de instalaciones.

Comparación con la demanda satisfecha

Al comparar las necesidades de los demandantes de rehabilitación con los datos de los hogares que ya han realizado una rehabilitación en los últimos años, cabe destacar que el orden de prioridades en las necesidades se mantiene a la hora de realizar la rehabilitación, pero se rehabilita más de lo que se piensa en principio, o se acaban haciendo mas obras de las previstas inicialmente.

TIPO DE REHABILITACIÓN NECESARIA ELEMENTOS PRIVATIVOS DE LA VIVIENDA



Unidad: porcentaje
 Base: hogares con demanda potencial de rehabilitación (7,2% de los hogares);
 hogares que han rehabilitado la vivienda en los últimos 4 años (4,4% de los hogares)

P1: ¿Qué tipo de rehabilitación de elementos de la propia vivienda necesita?
 P2: ¿Qué tipo de rehabilitación de elementos de la propia vivienda efectuó?

Presupuesto de las obras de rehabilitación de la vivienda.

¿Cual es la cuantía prevista para el gasto de la rehabilitación que se pretende o cual ha sido la cuantía gastada?

Demanda de rehabilitación.

Por término medio el presupuesto estimado para llevar a cabo la rehabilitación necesaria en la vivienda asciende a 10.300 euros.

- Un 17,6% de los hogares con necesidad de realizar alguna mejora en el hogar tan sólo se plantea una pequeña reforma que no superaría los 3.000 euros.

- La mayoría de los hogares, el 56,5%, maneja un presupuesto de rehabilitación que oscila entre unos 3.000 y 12.000 euros.

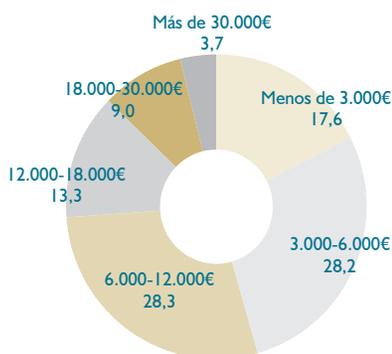
Comparación con la demanda satisfecha.

Al comparar el presupuesto de rehabilitación de la demanda potencial con el coste real que ha supuesto dicha reforma entre los hogares que la han hecho efectiva en los últimos años, se observa un incremento del mismo de casi el 20% sobre el estimado. Por término medio los hogares que han realizado una rehabilitación han invertido 12.300 euros.

Del análisis de dicha información es posible concluir que los hogares cuando toman la decisión de realizar una reforma acaban gastando más de lo presupuestado.

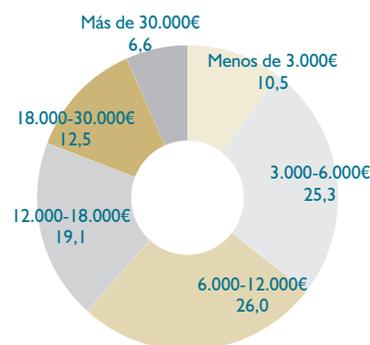
PRESUPUESTO PARA LA REHABILITACIÓN DE LA VIVIENDA

Demanda de rehabilitación



PROMEDIO
10.300€

Rehabilitación realizada



PROMEDIO
12.300€

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda potencial de rehabilitación y contestan algún presupuesto (6,1% de los hogares)
hogares que han realizado la rehabilitación en los últimos 4 años y contestan presupuesto (3,6% de los hogares)

P1: Presupuesto aproximado del hogar para la rehabilitación de la vivienda

P2: ¿Cuánto le costó al hogar la rehabilitación de los elementos de la propia vivienda?

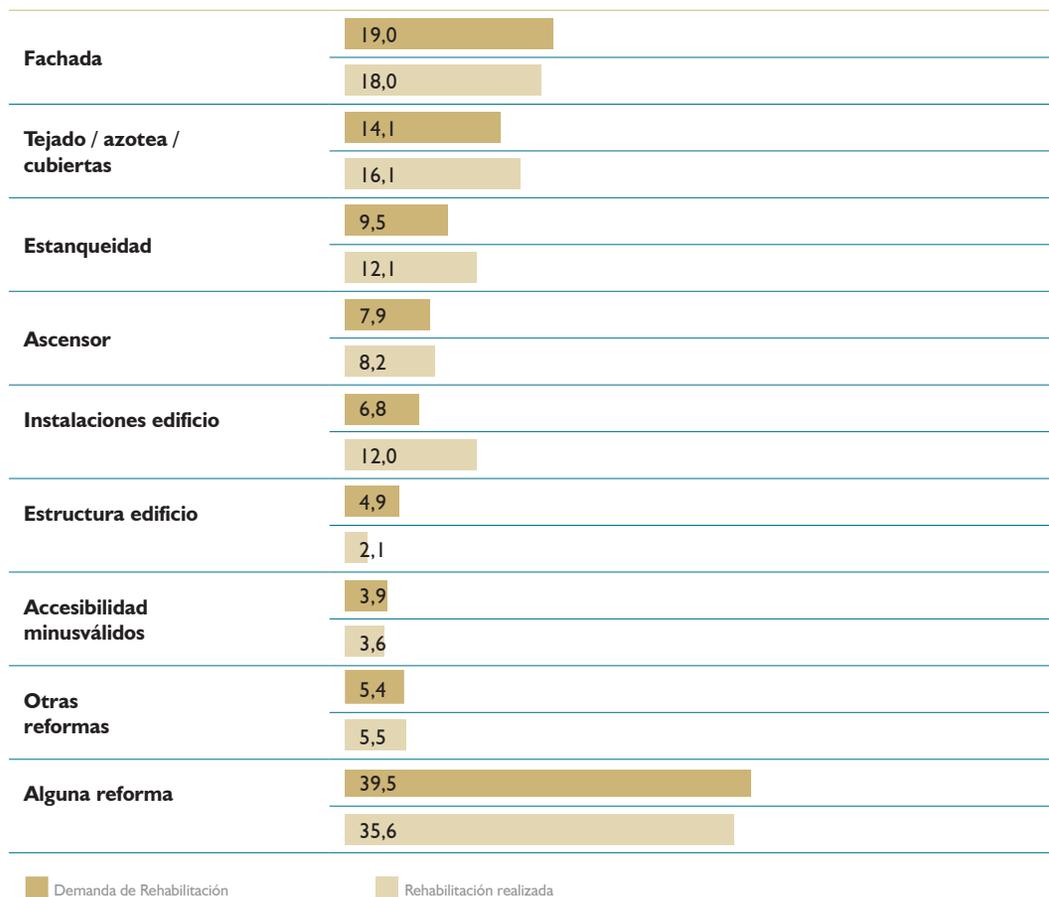
4.2.3.b. La demanda de rehabilitación en los elementos comunes del edificio

De los hogares con demanda-necesidad de rehabilitación de la vivienda principal, el 39,5% manifiesta tener de forma simultánea demanda-necesidad de rehabilitación del edificio. Los principales aspectos considerados respecto al edificio hacen referencia a:

- Mejorar la fachada, en el 19,0%.
- Reformas en tejado, azotea o cubiertas del edificio el 14,1%.
- Estanqueidad frente a la lluvia el 9,5%.

Analizando el comportamiento de los hogares que han realizado una rehabilitación de elementos comunes en los últimos años, se observa que se mantiene el orden de prioridades en las necesidades de rehabilitación a la hora de ejecutar la reforma, habiendo incidido más en las obras de cubiertas y de estanqueidad y bastante más en las instalaciones del edificio.

TIPO DE REHABILITACIÓN NECESARIA ELEMENTOS COMUNES DEL EDIFICIO



Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda potencial de rehabilitación (7,2% de los hogares); hogares que han rehabilitado la vivienda en los últimos 4 años (4,4% de los hogares)

P1: ¿Qué tipo de rehabilitación de elementos comunes necesita la vivienda?

P2: ¿Qué tipo de rehabilitación de elementos comunes se realizó?

Presupuesto estimado para las obras de rehabilitación de los elementos comunes.

Demanda de rehabilitación.

El presupuesto que por término medio destinaría cada hogar de forma individual para llevar a cabo estas mejoras asciende a 12.600 euros.

- El 30,6% de las obras, serían tan sólo ligeras mejoras en la estructura del edificio que no superaría un presupuesto de 3.000 euros por hogar afectado.
- Por su parte el 48,1% de estos hogares necesitaría llevar a cabo reformas comunes en el edificio por un valor por hogar de entre unos 3.000 y 12.000 euros.

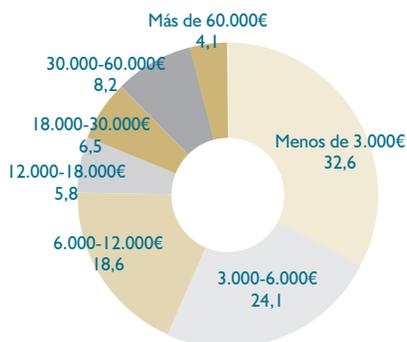
Comparación con la demanda satisfecha.

El coste de las obras de elementos comunes ya realizadas en la demanda satisfecha asciende a una media de 14.700 euros por hogar según manifiestan aquellos hogares que la han realizado en los últimos cuatro años. El incremento del coste real respecto al presupuesto de la demanda está en torno al 17%.

Al igual que en la rehabilitación de vivienda, cuando los hogares participan en la rehabilitación de elementos comunes acaban gastando más de lo presupuestado.

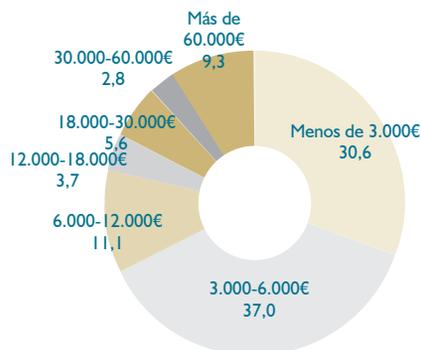
PRESUPUESTO PARA LA REHABILITACIÓN DE ELEMENTOS COMUNES DEL EDIFICIO

Demanda de rehabilitación



PROMEDIO
12.600€

Rehabilitación realizada



PROMEDIO
14.700€

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda potencial de rehabilitación y contestan algún presupuesto (2,4% de los hogares);

hogares que han realizado la rehabilitación en los últimos 4 años y contestan presupuesto (0,9% de los hogares)

P.1: Presupuesto aproximado del hogar para la rehabilitación de los elementos comunes

P.2: ¿Cuánto le costó al hogar la rehabilitación de los elementos comunes?

4.2.4. DEMANDA EFECTIVA: PREVISIÓN DE REALIZAR LA REHABILITACIÓN

Demanda efectiva

La conversión de la demanda-necesidad potencial en demanda efectiva, se basa en que el demandante tenga previsto hacer realmente la rehabilitación durante los próximos cuatro años.

El 73,0% de las familias de la Comunitat Valenciana con necesidad o intención de rehabilitar su vivienda actual, tiene previsto realizar esta rehabilitación en el plazo máximo de cuatro años.

La demanda efectiva es superior entre los residentes en la provincia de Valencia, por encima de los de las provincias de Castellón y Alicante, y también lo es conforme aumenta el nivel social de las familias.

DEMANDA EFECTIVA: PREVISIÓN DE REALIZAR LA REHABILITACIÓN

Provincia	Valencia	82,8
	Castellón	73,4
	Alicante	62,5
Nivel social	Alto	83,8
	Medio alto	84,4
	Medio-medio	80,9
	Medio bajo	74,0
	Bajo	58,0
TOTAL		73,0

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda potencial de rehabilitación (7,2% de los hogares)

P: ¿Tiene previsto hacer la rehabilitación de la vivienda antes de los próximos 4 años?

Demanda no efectiva

El 27,0% de la demanda potencial es demanda no efectiva ya que los hogares no consideran que llevarán a cabo sus necesidades de rehabilitación antes de los próximos cuatro años.

En la demanda identificada como no efectiva, sólo el 27,1% ve probable que con el tiempo pueda hacer la rehabilitación. Un 40,6% lo ve poco probable en tanto que la tercera parte restante no lo sabe.

Los principales motivos que manifiestan los hogares que teniendo necesidad no puede o no tiene previsto realizar las necesidades de mejora del hogar en el corto plazo, son fundamentalmente de carácter económico:

- destacando sobre los demás no disponer de suficientes ingresos.
- Rentas bajas en el caso de jubilados.
- No lo permite la situación del hogar.

DEMANDA NO EFECTIVA: MOTIVOS DE NO PODER REHABILITAR



Motivos de no realizar la rehabilitación

Ingresos insuficientes 64,2

Es jubilado con renta baja 16,5

La situación familiar no lo permite 8,6

No quiere acceder a un préstamo 5,3

No puede acceder a un préstamo 3,8

No tiene trabajo 1,4

Otros motivos 18,7

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda no efectiva de rehabilitación (1,9% de los hogares)

P1: ¿Y esta situación es posible que cambie en un corto periodo de tiempo?

P2: ¿Cuál es la razón de que no tengan la intención de rehabilitar próximamente la vivienda?

4.2.5. LA DEMANDA DE REHABILITACIÓN FRENTE CAMBIO DE VIVIENDA

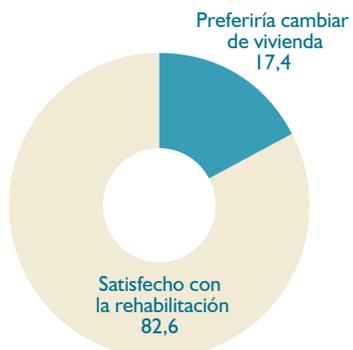
En este apartado se trata de caracterizar cual es la actitud de la demanda de rehabilitación frente a la posible opción de dejar de hacerlo y cambiar a otra vivienda.

El dato se toma a partir del subgrupo que ya se ha identificado como demandante de rehabilitación y cumple la condición tener un presupuesto superior al mínimo establecido (6.000€ para la rehabilitación de vivienda)

- De la demanda de rehabilitación que tienen intención o necesitan rehabilitar, una mayoría del 82,6% de hogares está conforme con la opción de la rehabilitación, mientras que el 17,4% manifiesta que realmente preferiría cambiar de vivienda, siendo el principal motivo por el cual no se decantan por el cambio de vivienda el no disponer de suficientes ingresos económicos (91,0%).
- Los hogares que han llevado a cabo la rehabilitación en los últimos cuatro años, en su mayoría también afirman haber quedado satisfechas con la misma en el 71,7%, y un 14,1% manifiesta que su opción preferida hubiera sido el cambio de vivienda, pero en su totalidad finalmente la descartaron alegando motivos económicos.

REHABILITACIÓN FRENTE A CAMBIO DE VIVIENDA

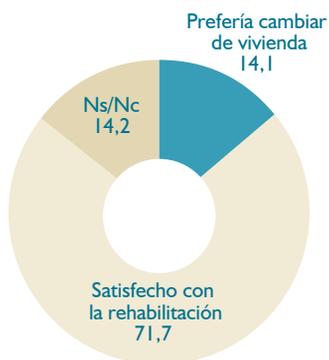
Demanda de rehabilitación



Motivos de no realizar el cambio

91,0%
No disponer de suficientes recursos económicos

Rehabilitación realizada



Motivos de no realizar el cambio

100%
No disponer de suficientes recursos económicos

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda potencial de rehabilitación con presupuesto mínimo (3,9% de los hogares)

hogares que han realizado la rehabilitación en los últimos 4 años con presupuesto mínimo (3,4% de los hogares)

P1: ¿Preferiría cambiar de vivienda en lugar de rehabilitar?

P2: ¿Por qué no lo hace?

P3: ¿Preferían cambiar de vivienda en lugar de rehabilitar?

P4: ¿Por qué no lo hicieron?

4.3. NECESIDAD Y DEMANDA DE SEGUNDA RESIDENCIA O VIVIENDA PARA INVERSIÓN

En este capítulo se analiza la demanda de segunda residencia o vivienda para inversión, tanto la actual como la realizada en los últimos cuatros años. Este análisis se ha realizado en base a:

- Perfil de la demanda de segunda residencia
- Grado de interés o necesidad de acceso a la 2ª residencia
- Uso de la vivienda.
- Importancia de los diferentes aspectos relacionados con la vivienda.
- Características de la vivienda demandada:
 - Ubicación.
 - Tipología de la vivienda.
 - Superficie.
 - Antigüedad de la vivienda.
 - Distribución por estancias.
- Precio que estarían dispuesto a pagar y forma de pago.

4.3.1. PERFIL DE LA DEMANDA DE SEGUNDA RESIDENCIA O INVERSIÓN

Como ya se ha cuantificado en el capítulo segundo, sólo el 0,7% de las familias valencianas tiene intención de adquirir una segunda residencia o vivienda en inversión, lo que en datos absolutos supone un total 12.108 familias demandantes.

Demanda efectiva

El nivel de demanda de vivienda secundaria varía poco con respecto al estudio realizado en 2003, donde la tasa de hogares demandantes era de un 0,5%.

Para estudiar el perfil de la demanda de segunda residencia se analiza el comportamiento de dicha demanda atendiendo a variables de segmentación ya establecidas.

Estas variables vienen a constatar que la demanda de segunda residencia más intensa con respecto a la tasa media de demanda de las familias valencianas se produce en:

- La provincia de Castellón;
- Área 3 (Camp de Turia, Los Serranos, Rincón de Ademúz y Camp de Morvedre)
- Sagunto y Gandia;
- Nivel de ingresos 5;
- Nivel social Alto.

Demanda satisfecha.

La demanda satisfecha de segunda residencia, es decir aquellos hogares que han adquirido una vivienda secundaria en los últimos cuatro años, es del 1,6% de los hogares.

Ello confirmaría que en el último periodo se ha realizado el acceso a segunda residencia con bastante mas intensidad, se ha triplicado, que la demanda constatada hace cuatro años, que se situaba en términos relativos en el 0,5% de los hogares.

4.3.2. GRADO DE INTERÉS EN LA DEMANDA DE ACCESO A LA SEGUNDA VIVIENDA

Únicamente algo más de la mitad de las familias que tienen intención de adquirir una segunda residencia en los próximos años, manifiesta que realmente tiene interés en realizar esta operación. El grado de interés es similar al manifestado por las familias demandantes en el año 2003 (51,5%).

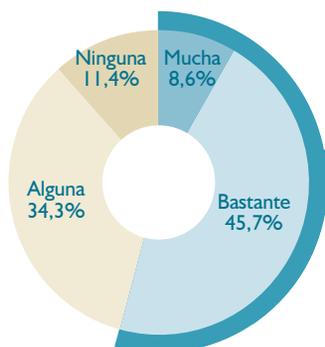
Cabe destacar que al tratarse de una vivienda secundaria, el grado de interés es inferior al del acceso a una residencia habitual.

Por término medio el tiempo estimado en acceder a la vivienda secundaria será de dos años. Sin embargo, una gran parte de las familias en situación de demanda no tiene una previsión de tiempo para la adquisición de segunda residencia (39,9%).

Las que sí tienen una previsión concreta se reparten en dos grupos, un pequeño grupo que adquirirá la vivienda de forma inminente, en menos de un año (11,4%), y el resto planea el acceso a la vivienda en un plazo de entre uno y cuatro años.

DEMANDA DE ACCESO A SEGUNDA RESIDENCIA :GRADO DE INTERÉS

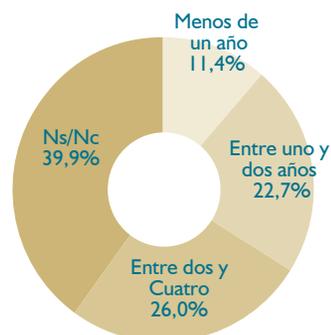
Grado de interés de acceso a una segunda residencia



Bastante y Mucho interés
54,3%

Unidad: porcentaje
Base: hogares con demanda de segunda residencia (0,7% de los hogares)

Tiempo previsto para la adquisición de la segunda residencia



PROMEDIO
2 años

P.1: Por favor, califique su grado de interés/necesidad de adquirir esta vivienda.
P.2: ¿En cuánto tiempo tiene previsto que accederá a esta segunda residencia?

4.3.3. USO DE LA SEGUNDA VIVIENDA

El uso propio por parte de la unidad familiar será la principal finalidad que la gran mayoría de los demandantes manifiesta que dará a la vivienda adquirida.

El ahorro-inversión y la explotación de la propiedad a través del alquiler se lo plantea únicamente una minoría.

Comparando estos resultados con el de las familias que han adquirido una segunda vivienda en los últimos años, se observa que el porcentaje de estas familias que hace un uso propio de la vivienda es significativamente inferior a la demanda de uso actual.

Cabe destacar también que las familias que ya poseen la vivienda han orientado el uso de la misma a opciones rentables como son la inversión y el alquiler, opciones que se consideran en menor medida por parte de los demandantes actuales.

USO DE LA VIVIENDA

	DEMANDA DE 2ª RESIDENCIA	ADQUISICIÓN DE 2ª RESIDENCIA REALIZADA
Uso propio	88,4	65,9
Ahorro-Inversión	6,4	15,5
Para alquilarla	0,4	14,6
Otros usos	7,9	4,6

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda de segunda residencia (0,7% de los hogares);

hogares que han adquirido una segunda residencia en los últimos 4 años (1,6% de los hogares)

P1: ¿Para qué destinaría la vivienda? (ENT.: Respuesta múltiple sugerida).

P2: ¿Para qué destina esta vivienda? (ENT.: Respuesta múltiple sugerida).

4.3.4. IMPORTANCIA DE LOS DIFERENTES ASPECTOS RELACIONADOS CON LA SEGUNDA VIVIENDA

Los dos aspectos relacionados con la vivienda considerados de mayor importancia por las familias con intención de adquirir una segunda vivienda son:

- Un precio asequible.
- Buenas comunicaciones.

Los hogares que han adquirido una segunda vivienda en los últimos años, consideraron estos mismos aspectos como los más importantes, pero con una valoración inferior a la otorgada por la demanda actual.

IMPORTANCIA DE ASPECTOS RELACIONADOS CON LA VIVIENDA

	DEMANDA DE 2ª RESIDENCIA	ADQUISICIÓN DE 2ª RESIDENCIA REALIZADA
Precio	9,03	8,4
Buenas comunicaciones	8,25	7,94
Buena oferta de comercios y servicios	7,66	7,35
Instalaciones interiores	7,36	6,85
Instalaciones edificio o de la urbanización	7,35	6,03

Unidad: valoración media (Escala de valoración 0-10 puntos)

Base: hogares con demanda de segunda residencia (0,7% de los hogares); hogares que han adquirido una segunda residencia en los últimos 4 años (1,6% de los hogares)

P1: ¿Qué importancia tiene para usted/es cada uno de los siguientes aspectos sobre una futura vivienda para uso como segunda residencia o inversión?

Efectué una valoración entre 0 y 10 puntos (0= Nada Importante / 10=Muy Importante)

P2: ¿Qué importancia tuvo para usted/es cada uno de los siguientes aspectos en la elección de la vivienda que adquirieron como segunda residencia o inversión?

Efectué una valoración entre 0 y 10 puntos (0= Nada Importante / 10=Muy Importante).

4.3.5. CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA DEMANDADA DE SEGUNDA RESIDENCIA.

Ubicación

La ubicación favorita por parte de las familias residentes en la Comunitat Valenciana para la vivienda de segunda residencia, se sitúa en otro municipio distinto del de residencia, pero situado dentro de la Comunitat.

Las familias que adquirieron la residencia en los últimos años también eligieron, en su mayoría, un municipio distinto al de su residencia habitual, pero dentro de la misma Comunitat.

LOCALIZACIÓN DE LA VIVIENDA

	DEMANDA DE 2ª RESIDENCIA	ADQUISICIÓN DE 2ª RESIDENCIA REALIZADA
En otro municipio de la Comunidad Valenciana	59,6	60,3
En el mismo municipio	23,0	25,5
En otra provincia fuera de la Comunidad Valenciana	4,1	7,9
En otro país	3,0	3,7
N.s/n.c	10,3	2,5

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda de segunda residencia (0,7% de los hogares);
hogares que han adquirido una segunda residencia en los últimos 4 años (1,6% de los hogares)

P1: ¿Dónde estaría ubicada esta futura vivienda en relación con la principal?

P2: ¿Dónde está ubicada esta residencia en relación con la principal?

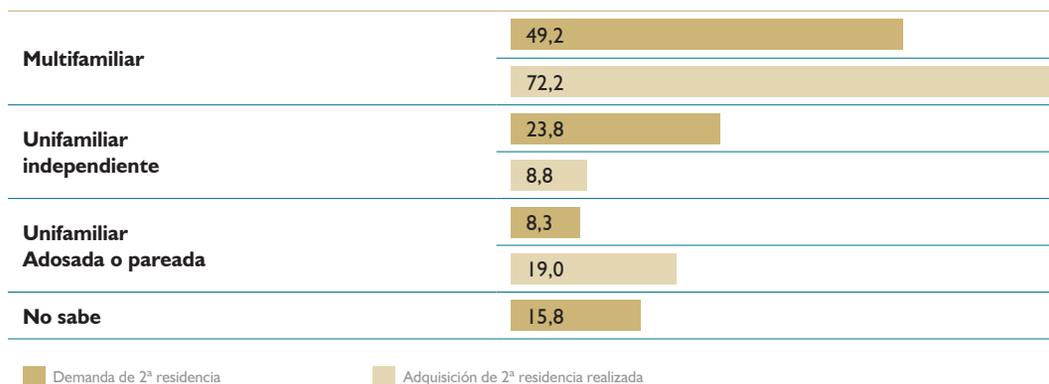
Tipología de la vivienda

La modalidad demandada por el 49,2% de los hogares de la Comunitat Valenciana para la segunda vivienda es la vivienda situada en un edificio multifamiliar.

La vivienda unifamiliar es demandada por el 32,1%, y en un principio existe una mayor preferencia hacia la adquisición de una vivienda independiente que hacia un unifamiliar adosado.

En relación a los que realizaron la adquisición en los últimos años, se observa que aumenta considerablemente el peso de la vivienda de edificio multifamiliar y dentro de la compra de unifamiliar, el adosado se incrementa por encima del de una vivienda independiente.

TIPOLOGÍA DE VIVIENDA



Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda de segunda residencia (0,7% de los hogares);

hogares que han adquirido una segunda residencia en los últimos 4 años (1,6% de los hogares)

P1: Teniendo en cuenta sus posibilidades reales económicas o personales, ¿qué tipología tiene prevista para la futura vivienda?

P2: ¿Cuál es la tipología de la vivienda?

Antigüedad de la vivienda

Casi la mitad de los hogares con demanda de segunda vivienda prefiere una vivienda de nueva construcción (49,5%).

Al resto le resulta indiferente que la vivienda sea nueva o de segunda mano (38,0%), y únicamente una minoría escoge vivienda de segunda mano como primera opción.

En relación a los que realizaron la adquisición en los últimos cuatro años, se observa que finalmente la mayoría de los hogares compra una vivienda de segunda mano.

ANTIGÜEDAD DE VIVIENDA

	DEMANDA DE 2ª RESIDENCIA	ADQUISICIÓN DE 2ª RESIDENCIA REALIZADA
Nueva	49,5	39,5
Usada	8,8	60,5
Indistintamente nueva - usada	38	-
No lo sabe	3,0	-

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda de segunda residencia (0,7% de los hogares);

hogares que han adquirido una segunda residencia en los últimos 4 años (1,6% de los hogares)

P1: ¿Qué tipo de vivienda prefiere?

P2: Cuando adquirió esta vivienda ¿era una vivienda nueva o usada?

Superficie de la vivienda

La superficie de vivienda demandada se sitúa en torno a los 98,8m² de superficie útil.

El 15,7% demanda una superficie de hasta a 70m², el 64,6% demanda entre 70-130m², y el 15,2% restante demanda una superficie de mayor tamaño (de 130m² en adelante).

La superficie de las viviendas adquiridas en los últimos años es sensiblemente inferior, 80,7m² de superficie útil. La mayoría de los hogares, 69,6% adquirió una vivienda de hasta 90m².

SUPERFICIE ÚTIL DE LA VIVIENDA DE SEGUNDA RESIDENCIA DEMANDADA

Demanda de segunda residencia



Adquisición de segunda residencia realizada



Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda de segunda residencia (0,7% de los hogares);

hogares que han adquirido una segunda residencia en los últimos 4 años (1,6% de los hogares)

P1: ¿Cuál es la superficie prevista para la futura vivienda?

P2: ¿Cuál es la superficie de la vivienda?

Distribución por estancias

En cuanto a la distribución por estancias de la vivienda, el número medio de dormitorios y de baños demandado es de:

- Número de dormitorios: 3 dormitorios.
- Número de baños: 1 baño.

Analizando lo realizado por los que ya han adquirido la segunda residencia en los últimos años, se observa que la demanda tanto en número de dormitorios como de baños es bastante uniforme, únicamente.

DISTRIBUCIÓN INTERIOR DE LA VIVIENDA

	N° DORMITORIOS		N° BAÑOS	
	DEMANDA DE 2ª RESIDENCIA	ADQUISICIÓN DE 2ª RESIDENCIA REALIZADA	DEMANDA DE 2ª RESIDENCIA	ADQUISICIÓN DE 2ª RESIDENCIA REALIZADA
Uno	1,5	5,1	78,9	82,1
Dos	17,8	19,0	21,1	16,7
Tres	61,4	61,5		1,2
Cuatro	14,3	13,0		
Cinco y más	5,1	1,4		
PROMEDIO	3	2,9	1,2	1,2

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda de segunda residencia (0,7% de los hogares);

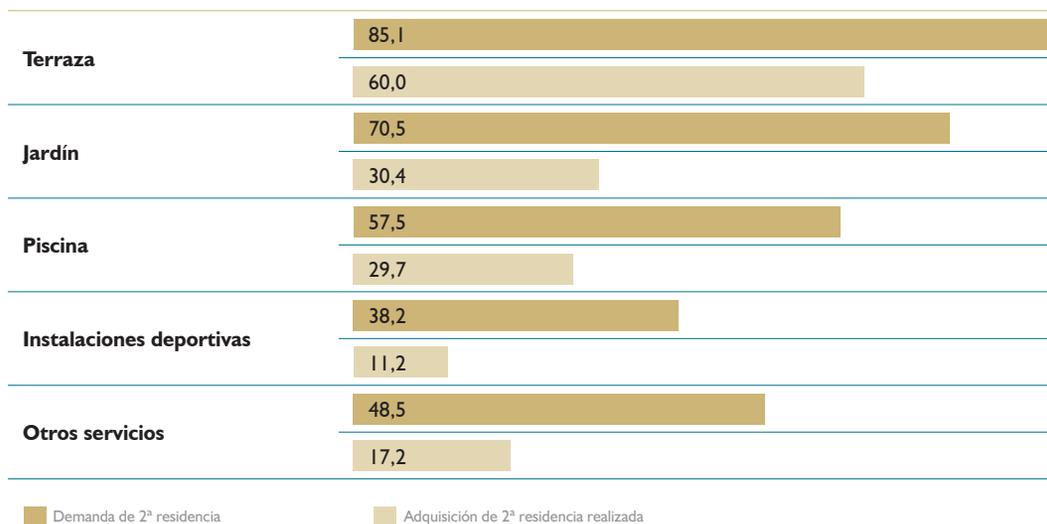
hogares que han adquirido una segunda residencia en los últimos 4 años (1,6% de los hogares)

P1: ¿Y la distribución por estancias?

P2: ¿Y la distribución por estancias?

Respecto a la existencia de otras dotaciones interiores de la vivienda (como terraza, balcón, galería), o de otras instalaciones exteriores (como zona ajardinada, piscina, instalaciones deportivas), las familias muestran un elevado porcentaje de demanda, si bien realmente luego el porcentaje de familias que accede a una vivienda con estas dotaciones es significativamente más reducido.

DISTRIBUCIÓN POR ESTANCIAS DE LA VIVIENDA



■ Demanda de 2ª residencia

■ Adquisición de 2ª residencia realizada

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda de segunda residencia (0,7% de los hogares);

hogares que han adquirido una segunda residencia en los últimos 4 años (1,6% de los hogares)

P1: ¿Y la distribución por estancias? Zonas comunes o privadas

P2: ¿Y la distribución por estancias? Zonas comunes o privadas

En definitiva, considerando de forma conjunta las diferentes características de la vivienda de segunda residencia demandada, y la vivienda adquirida, se observa una tendencia a la reducción de expectativas.

SEGUNDA RESIDENCIA

	Demanda Actual		Adquisición Realizada
% Multifamiliar	49,2	→	72,2
% Nueva	49,5	→	39,5
% Uso propio	88,4	→	65,9
Superficie útil (m ²)	98,8	→	80,7
Nº dormitorios	3	→	2,9

Unidad: porcentaje/media

Base: hogares con demanda de segunda residencia (0,7% de los hogares);

hogares que han adquirido una segunda residencia en los últimos 4 años (1,6% de los hogares)

4.3.6. PRECIO QUE DESEARÍAN GASTAR EN LA VIVIENDA DE SEGUNDA RESIDENCIA Y FORMA DE PAGO

Precio que desearían gastarse en la vivienda

El precio de compra que estarían dispuestas a pagar las familias de la Comunitat Valenciana por una vivienda secundaria se sitúa por término medio en torno a 152.000€.

Alrededor de la tercera parte de los demandantes manejan un presupuesto de entre 60.000 – 150.000 euros, mientras que el otro tercio se reparte entre dos grupos, los que se gastarían hasta 60.000 euros (4,0%) y los que se gastarían más de 150.000 euros (26,4%).

Si comparamos estos datos con el precio realmente pagado por las familias que ya han adquirido una segunda residencia en los cuatro años anteriores, cabe destacar que las familias con intención de adquirir una segunda residencia, están dispuestos a realizar un esfuerzo económico superior que los que ya ha realizado la adquisición, concretamente pagarían un 40% más que el precio pagado por los que son ya propietarios.

PRECIO QUE ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR LA VIVIENDA

						PROMEDIO (€)
Demanda 2ª residencia	20,4	10,3	17,1	11,5	40,7	152.070
Adquisición 2ª residencia realizada	4,0	16,7	14,0	26,4	36,6	108.030

Hasta 60.000€
 60.000€-120.000€
 120.000€-150.000€
 Más de 150.000€
 Ns/Nc

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda de segunda residencia (0,7% de los hogares);

hogares que han adquirido una segunda residencia en los últimos 4 años (1,6% de los hogares)

P1: En caso de comprar la futura vivienda, ¿hasta qué precio máximo estaría dispuesto/a a desembolsar?

P2: ¿Podría decirme qué precio pagó por esta vivienda?

Forma de pago/Financiación

El recurso para la financiación que utilizarían una mayor parte de las familias para hacer frente al pago de la vivienda es el préstamo hipotecario que lo utilizarían el 74,9% de los hogares.

Otros métodos de financiación destacables, que complementan al anterior, son:

- Ahorros propios (55,2% de los hogares).
- Venta de activos (14,2% de los hogares).

Las familias que ya han materializado la adquisición utilizaron los mismos métodos de financiación que los demandantes actuales tienen previsto, pero el peso relativo de los mismos era diferente.

TIPO DE FINANCIACIÓN

TASA DE HOGARES QUE EMPLEARÍA/EMPLEÓ CADA MÉTODO

	DEMANDA DE 2ª RESIDENCIA	ADQUISICIÓN DE 2ª RESIDENCIA REALIZADA
Préstamo	74,1	67,3
Ahorros propios	55,3	48,7
Venta de bienes o activos	14,3	0,9
Ayuda familiar	10,0	2,5
Ingresos extraordinarios	3,9	14,2
Otros	7,0	10,2

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda de segunda residencia (0,7% de los hogares);

hogares que han adquirido una segunda residencia en los últimos 4 años (1,6% de los hogares)

P1: En caso de comprar la vivienda, ¿Cómo va a financiar o financiará su compra?

P2: ¿Cómo financió la compra?

4.4.

INFLUENCIA DEL ESFUERZO ECONÓMICO SOBRE EL GASTO EN EL ACCESO A VIVIENDA.

Una vez caracterizados todos los itinerarios se estudia para cada uno de ellos cómo afecta la demanda de vivienda a su consumo.

Concretamente, se analiza en qué grupos de gasto los demandantes de vivienda reducen su consumo.

Los grupos de gasto que más se resienten como consecuencia del esfuerzo económico que supone el cambio / primer acceso / rehabilitación de vivienda son el ocio y el turismo, tanto para la demanda actual como para la realizada, mientras que los cambios en los gastos de alimentación afectan a un pequeño porcentaje de demandantes.

- Generalmente, los porcentajes de reducción de cada grupo de gasto son menores entre las familias que ya han satisfecho su demanda de vivienda que para la demanda actual. Asimismo, el porcentaje de familias que declara que la vivienda no les supone un esfuerzo adicional es significativamente inferior entre la demanda actual, principalmente para el cambio y primer acceso.
- El grupo que manifiesta un mayor esfuerzo económico sobre el gasto es el de la demanda de primer acceso.

INFLUENCIA DEL ESFUERZO ECONÓMICO SOBRE EL GASTO TASA DE DEMANDANTES QUE VEN AFECTADO SU GASTO EN CADA PRODUCTO

	DEMANDA EFECTIVA			DEMANDA REALIZADA		
	Cambio	Primer acceso	Rehabilit.	Cambio	Primer acceso	Rehabilit.
Ocio	54,5	71,9	52,3	37,8	56,1	36,6
Turismo	45,7	57,1	41,0	28,9	49,4	23,8
Bienes duraderos	25,9	28,6	27,3	16,3	18,5	20,8
Equipamiento personal	20,7	26,7	21,0	12,2	15,3	12,4
Alimentación	6,6	9,8	6,6	2,9	0,0	4,3
Otros	7,9	5,2	8,5	5,0	5,1	4,8
No supondría esfuerzo	20,0	5,9	20,5	40,6	16,8	24,5
N.s/n.c	8,6	4,4	7,5	7,0	6,1	19,4

Unidad: porcentaje

Base: hogares con demanda efectiva de cambio (7,1% de los hogares);

individuos con demanda efectiva de primer acceso;

hogares con demanda potencial de rehabilitación (7,2% de los hogares)

hogares que han realizado el cambio en los últimos 4 años (10,3% de los hogares);

hogares que han realizado el primer acceso en los últimos 4 años (3,0% de los hogares);

hogares que han realizado rehabilitación en los últimos 4 años (4,4% de los hogares)

P: ¿A qué grupo de gasto influiría / influyó en mayor medida el esfuerzo a realizar / realizado en la adquisición / alquiler / rehabilitación de la vivienda?

CARACTERIZACIÓN DE LOS HOGARES RESIDENTES EN LA COMUNITAT VALENCIANA

CONTENIDOS DEL CAPÍTULO

5.1.	CARACTERIZACIÓN DEL HOGAR	226
5.2.	CARACTERIZACIÓN DE LA VIVIENDA PRINCIPAL	239
5.3.	CARACTERIZACIÓN DE LA SEGUNDA RESIDENCIA Y LA VIVIENDA DE INVERSIÓN	266

5.

En el siguiente capítulo se analizan las principales características de los hogares residentes en la Comunitat Valenciana y también las del conjunto de viviendas, tanto primeras residencias como viviendas de carácter secundario.

La información recopilada en el cuestionario del estudio permite la aproximación con mayor detalle que en el censo decenal en determinados aspectos complementando aquel y posibilitando en consecuencia un mayor nivel de conocimiento, y además más actualizado, tanto de los hogares como de las viviendas de la Comunitat Valenciana.

5.1. CARACTERIZACIÓN DEL HOGAR

En la Comunitat Valenciana existen aproximadamente 1.730.000 hogares. En este capítulo se analizan las principales características de los mismos basándose en los resultados de la investigación realizada. Los principales aspectos analizados son los siguientes:

- Tamaño y composición
- Trayectoria migratoria
- Número de cambios de residencia
- Nivel social
- Nivel de ingresos
- Nacionalidad
- Flujos intermunicipales de residencia y trabajo

5.1.1. TAMAÑO Y COMPOSICIÓN DEL HOGAR

Mayoritariamente, cada vivienda está ocupada por un solo hogar.

La práctica totalidad de las viviendas principales de la Comunitat Valenciana está ocupada por una sola unidad familiar.

Viviendas compartidas

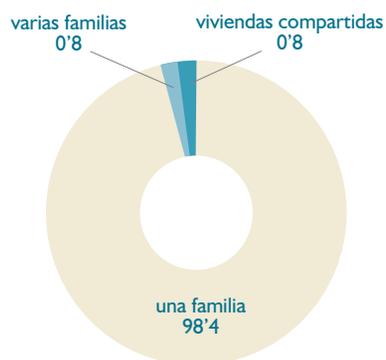
Únicamente el 1,6% de las viviendas están compartidas, en las cuales convive más de una familia (0,8%), o bien están habitadas por personas sin vínculo familiar, denominadas viviendas compartidas (0,8%).

Si se analizan las viviendas compartidas, tanto las compartidas por varias familias como por personas sin parentesco es significativamente superior en las ciudades de Torrevieja y Castellón.

En este sentido, la tasa de viviendas que presentan esta forma de convivencia compartida se incrementa entre los hogares con régimen de tenencia en alquiler, nivel social bajo, jóvenes de hasta 35 años y procedencia extranjera.

COMPOSICIÓN DE LA VIVIENDA

Número de familias por vivienda



Viviendas compartidas (porcentaje superior al nivel autonómico)

		Varias familias	Viviendas compartidas
Ciudades	Torre Vieja	4,3%	3,2%
	Castellón	2,5%	1,3%
Régimen de tenencia	Alquiler	4,4%	5,6%
Nivel social	Bajo	2,1%	0,6%
Edad	Jóvenes (hasta 35 años)	2,9%	3,3%
Nacionalidad	Extranjera	5,9%	3,8%

Unidad: Porcentaje
Base: total muestra

P: Tipo de hogar que reside habitualmente en esta vivienda

Tamaño del hogar

Respecto al tamaño del hogar, la mayor parte de ellos, el 72%, está compuesta por entre 1 y 3 miembros.

Según los resultados del estudio, el tamaño medio del hogar en la Comunitat Valenciana asciende a 2,8 miembros por hogar.

La tasa de hogares con un tamaño medio superior se incrementa:

- Por grandes ciudades, en Gandía y Orihuela,
- por nivel social, en los hogares de nivel medio-medio,
- por edad, en los hogares cuyo cabeza de familia tiene entre 36 y 50 años,
- por nacionalidad, los hogares de procedencia extranjera son los que cuentan con un número de miembros superior
- y por nivel de ingresos, aquellos que presentan valores más elevados (Nivel 5).

Sin embargo, entre las grandes ciudades cabe destacar Alcoy y Torrevieja donde los de entre una y dos personas representan más de la mitad de los hogares, concretamente el 58,9% y 65,8% respectivamente.

También se incrementa la tasa de hogares unipersonales entre aquellos que tienen un nivel social y de ingresos bajo y cuyo responsable del hogar es mayor de 65 años.

COMPOSICIÓN DEL HOGAR

Número de personas por hogar



Tamaño del hogar

	Destaca por debajo del promedio autonómico	Destaca por encima del promedio autonómico
Ciudades	Gandía y Orihuela	Alcoy y Torrevieja
Nivel social	Medio-medio	Bajo
Edad	Edad media (de 36-50)	Mayores (+ 65 años)
Nacionalidad	Extranjera	-
Nivel de Ingresos (escala creciente 1-5)	Nivel 5	Nivel 1

Unidad: Porcentaje
Base: total muestra

P: Número total de personas que residen en el hogar.

Miembros que residen en el hogar

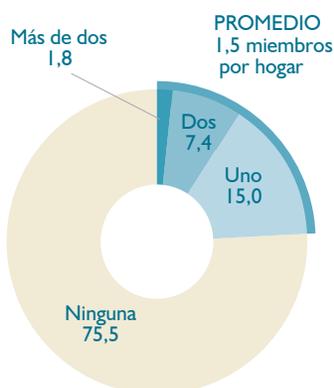
Respecto a los miembros que residen en el hogar, una cuarta parte, el 24,5%, cuenta con algún miembro de 18 años o más, que todavía no ha accedido a una vivienda.

El número de miembros que reúnen estas condiciones se incrementa:

- por zonas, en las Áreas 3 (Camp del Turia, Los Serranos, Rincón de Ademuz y Camp de Morvedre) y 6 (La Costera y La Vall d'Albaida),
- y en ciudades como Gandia y Benidorm,
- según la edad del responsable del hogar, en aquellos hogares cuyo cabeza de familia de tiene entre 51 y 65 años,
- en hogares de nivel de ingresos alto (Nivel 5).

COMPOSICIÓN DEL HOGAR

Miembros de más de 18 años que no han accedido a una vivienda



Miembros por hogar de 18 años que no han accedido a una vivienda (Destaca por encima del porcentaje autonómico)

Zonas	Área 6 y Área 3
Ciudades	Gandia y Benidorm
Tipo de entrevistado	Demandantes
Edad del responsable del hogar	De 51 a 65 años
Nivel de Ingresos (escala creciente 1-5)	Nivel 5

Unidad: Porcentaje
Base: Total muestra

Unidad: N° medio de miembros por hogar
Base: Total muestra

P: Número de personas que residen en el hogar de 18 o más años y que todavía no han accedido a una primera vivienda.

5.1.2. TRAYECTORIA MIGRATORIA

Se contempla en este apartado cual es el grado de desplazamiento de los hogares con relación al municipio de origen y comprobar desde cuando se reside en el municipio actual.

El 9,7% de los hogares residentes en la Comunitat Valenciana ha fijado su residencia en el municipio donde actualmente residen en los últimos 5 años.

Si se diferencia el análisis por áreas de estudio y grandes ciudades:

- aquella área donde se ha establecido un mayor porcentaje de hogares en los últimos años es el Área 8 (Marina Alta y Marina Baixa),
- entre las grandes ciudades destaca significativamente Torrevieja, donde casi un tercio de los hogares se ha asentado recientemente.

La tasa de hogares que ha fijado su residencia en el municipio durante los últimos años se incrementa entre hogares demandantes de vivienda y en los hogares en régimen de alquiler, donde el porcentaje es especialmente significativo.

Relacionado con las características sociodemográficas de los hogares, se detecta un incremento de la tasa de hogares residentes en el municipio desde hace menos de cinco años:

- en aquellos hogares con un nivel social medio-medio,
- con mayor número de miembros en el hogar,
- y con un responsable de hogar joven.
- La tasa de hogares que ha fijado su residencia en el municipio durante los últimos años se incrementa entre familias con un nivel de ingresos medio-alto.

ANTIGÜEDAD DEL HOGAR EN EL MUNICIPIO



Tasa de hogares que ha fijado su residencia en el municipio hace menos de cinco años. Por encima de la media.

Zonas	Área 8	13,8%
Ciudades	Torrevieja	26,5%
Tipo de entrevistado	Demandantes	15,7%
Régimen de tenencia	Alquiler	40,6%
Nivel social	Medio-medio	15,5%
Edad	Jóvenes (hasta 35 años)	27,3%
Tamaño hogar	Más de 4	13,3%
Nivel de Ingresos (escala creciente 1-5)	Nivel 4	13,9%

Unidad: Porcentaje
Base: Total muestra

P: ¿Desde hace cuántos años reside el hogar en este municipio?.

Un tercio de los hogares que ha fijado su residencia en los últimos 5 años, el 3,2% sobre el total, residía anteriormente en el extranjero, siendo los principales países de procedencia Argentina, Ecuador, Colombia, Rumania, Reino Unido y Marruecos.

La tasa de hogares provenientes del extranjero se incrementa por grandes ciudades en Elche y Castellón, donde esta tasa supone el 70,1 y el 53,1% respectivamente, y según el nivel de social se incrementa entre aquellos hogares de nivel social bajo.

LUGAR DONDE RESIDÍA ANTERIORMENTE



Unidad: Porcentaje
Base: Familias que han fijado su residencia en el municipio en los últimos 5 años (9,7%)

Lugares donde residían anteriormente los hogares extranjeros		
Sudamérica	44,5	Argentina, Ecuador, Colombia
U.E 27	25,3	Rumania
U.E 15	16,0	Reino Unido
Resto del mundo	12,0	Marruecos

Unidad: Porcentaje
Base: Familias que han fijado su residencia en el municipio en los últimos 5 años y proceden de un país extranjero (3,2%)

P: ¿Dónde residía anteriormente?

5.1.3. CAMBIOS DE RESIDENCIA EN EL HOGAR

Con respecto al número de veces que los hogares han cambiado de residencia, cerca del 60% de los hogares ha realizado algún cambio de residencia desde su creación.

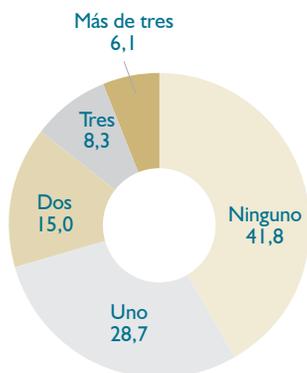
Por término medio estos hogares han realizado un total de 1,9 cambios de residencia.

Si se analiza esta cifra atendiendo a distintas variables, se observa que:

- El número medio de cambios de hogar se incrementa a medida que asciende el nivel social del hogar.
- En función del régimen de tenencia, los hogares que están en situación de alquiler han realizado un mayor número de cambios, comportamiento que se repite entre aquellos hogares que están buscando una vivienda para alquilarla.
- Por tamaño del hogar, los hogares unipersonales son los que han realizado un número de cambios de residencia superior por término medio.

- Con respecto al nivel de ingresos, los que presentan unos niveles más altos son los que realizan un mayor número de cambios de hogar.

CAMBIOS DE RESIDENCIA REALIZADOS POR EL HOGAR



PROMEDIO
1,9 cambios de residencia por hogar (entre los que han realizado algún cambio)

Régimen buscado

Alquiler	2,7
Propiedad	2,1

Tamaño del hogar

Uno	3,9
Dos	3,6
Tres-cuatro	3,3
Más de cuatro	3,2

Régimen de tenencia

Alquiler	3,8
Propiedad	3,3

Nivel social

Bajo	2,0
Medio-bajo	1,8
Medio-medio	1,9
Medio-alto	2,2
Alto	2,5

Nivel Ingresos

Bajo	1,9
Medio-bajo	1,9
Medio-medio	1,8
Medio-alto	1,9
Alto	2,4
TOTAL	1,9

Unidad: Porcentaje
Base: Total muestra

Unidad: Porcentaje
Base: Familias que han realizado algún cambio de vivienda (58,1%)

P. ¿Me puede decir cuántos cambios de residencia ha realizado el hogar desde su creación?

5.1.4. NIVEL SOCIAL DEL HOGAR

El nivel social del conjunto de hogares de la Comunitat Valenciana se extrae partiendo del cruce entre el nivel de estudios y la ocupación del responsable del hogar. (véase anexo metodológico).

La mayoría de los hogares valencianos pertenecen a un nivel social medio-medio o medio-bajo (66,2%), el resto se reparte en dos grupos más reducidos, los hogares de nivel medio-alto y alto (12,9%) y los de nivel bajo (20,9%).

La tasa de hogares de nivel social alto se incrementa:

- por ciudades, en Castellón.
- por nivel de hábitat o tamaño de población, en los municipios de mayor tamaño destacando las capitales de provincia.
- también registran un nivel social superior los hogares cuyo responsable del hogar cuenta con una edad de entre 36 y 50 años.

Por otro lado la tasa de hogares de nivel social bajo aumenta por zonas en las áreas de estudio I (que recoge los municipios del interior de las tres provincias de la Comunitat Valenciana, áreas a las que se asocia una actividad económica de menor intensidad que en otras áreas de la Comunitat.) y el área 6 (La Costera y La Vall D'Albaida).

Cabe destacar que el nivel de ingresos de los hogares está directamente relacionado con el nivel social de los mismos, así, la tasa de hogares con un nivel de ingresos superior, se incrementa entre aquellos hogares con un nivel social alto y viceversa.

NIVEL SOCIAL DEL HOGAR



Unidad: Porcentaje
Base: Total muestra

5.1.5. NIVEL DE INGRESOS DEL HOGAR

El análisis del nivel de ingresos que poseen los hogares residentes en la Comunitat Valenciana se realiza sobre la base de dos variables:

- Los ingresos mensuales netos del núcleo familiar: Este es un dato obtenido directamente de la encuesta.
- El IPREM ponderado: este indicador se utiliza como referencia del nivel de renta que sirve para determinar la cuantía de determinadas prestaciones sociales o para acceder a determinados beneficios o servicios públicos. Es un dato elaborado a partir del nivel de ingresos de la encuesta y ponderados en función del municipio de residencia y del tamaño del hogar identificados en la encuesta.

Esta variable se analiza para dos colectivos:

- Hogares
- Demandantes de primer acceso

Ingresos de los hogares

Este indicador mide cual es el nivel medio de los hogares residentes en la Comunitat Valenciana, sean o no demandantes de vivienda.

El nivel de ingresos netos medio de los hogares valencianos asciende a 1.377 € al mes.

Existe un grupo mayoritario, el 33,7% de los hogares, que ingresa entre 900 y 1.500 € al mes.

Un segundo grupo, que representa el 19,8%, ingresa entre 1.500 y 2.100 € al mes.

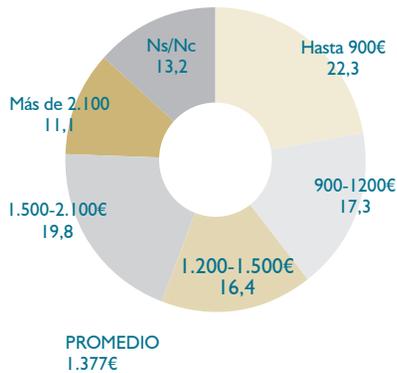
Existen dos grupos más reducidos: los hogares que ingresan menos de 900€ al mes que son el 22,3% y el 11,1% restante que son los que reúnen más de 2.100€ al mes. Anotar que no se dispone de esta información para el 13,2% de los hogares.

Si se toma en consideración el Indicador del IPREM ponderado, es decir añadiendo factores que influyen directamente en la renta real, como son el lugar de residencia y el tamaño del hogar, se observa que:

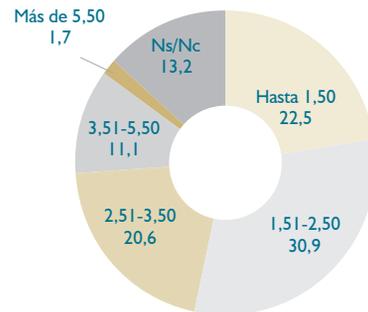
- Un grupo mayoritario de hogares tienen un nivel de ingresos de entre 1,5 y 2,5 veces el IPREM y representan el 30,9% del total.
- Hasta 1,5 veces el IPREM, existe un 22,5% de hogares.
- Un tercer grupo, del 20,6%, disponen de ingresos entre 2,5 y 3,5 IPREM.
- Por último, el 11,1% son los hogares de nivel superior a 3,5 veces el IPREM.
- y tan solo el 1,7% de los hogares están por encima de 5,5 veces el IPREM.

NIVEL DE INGRESOS DEL HOGAR

Nivel de ingresos



Nº veces IPREM ponderado



Unidad: Porcentaje
Base: Total muestra

P: ¿Podría decirme la cuantía mensual neta del conjunto de los ingresos de la familia?

Ingresos de los individuos demandantes de primer acceso

A diferencia del apartado anterior, la información detallada corresponde al refleja el nivel de renta de los individuos identificados como demandantes de vivienda de primer acceso.

El nivel de ingresos netos medio de los individuos demandantes de primer acceso asciende a 990€ al mes.

Existe un grupo mayoritario, el 36,5% de individuos que ingresa menos de 900 € al mes.

Un segundo grupo, que representa el 30,5%, ingresa entre 900 y 1.200 € al mes.

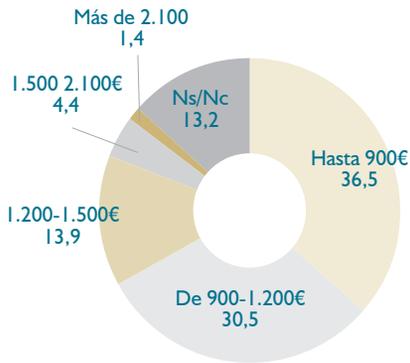
Por último, se reparte en dos grupos menos representativos con ingresos superiores a 1.200 €: el 13,9% de los individuos que ingresan entre 1.200 y 1.500 € mensuales, y el minoritario 4,4% que tiene ingresos entre 1.500 y 2.100 € al mes. Al igual que en el análisis del conjunto de hogares, no se dispone de esta información para el 13,2% de los individuos demandantes de primer acceso.

Si se toma en consideración el Indicador del IPREM ponderado, es decir añadiendo factores que influyen directamente en la renta real, como es el lugar de residencia, se observa que:

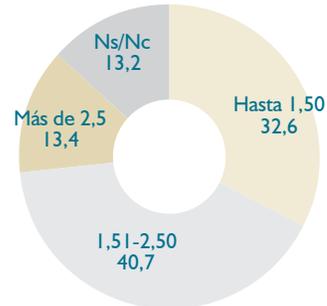
- La mayoría de los demandantes de primer acceso, el 73,3%, tienen un nivel de ingresos inferior a 2,5 veces el IPREM ponderado.
- Únicamente una minoría cuenta con un nivel de más de 2,5 veces el IPREM (13,4%).

NIVEL DE INGRESOS DE LOS INDIVIDUOS DEMANDANTES DE PRIMER ACCESO

nivel de ingresos



Nº veces IPREM ponderado



PROMEDIO
990€

Unidad: Porcentaje
Base: Total individuos con necesidad-demanda de primer acceso.

P.: ¿Podría decirme la cuantía mensual neta del conjunto de sus ingresos?

5.1.6. NACIONALIDAD

En el 10,5% de los hogares residentes en la Comunitat Valenciana el responsable de hogar proviene del extranjero, en su mayoría de países de la Unión Europea o de Sudamérica.

Si se analiza la nacionalidad de los hogares teniendo en cuenta la procedencia de las dos personas de núcleo principal (responsable del hogar y pareja), se observa que:

- La práctica totalidad de los dos miembros de la pareja son de la misma nacionalidad.
- En un 9,6% de los hogares son ambos de procedencia extranjera.
- Únicamente un 2,8% de los hogares son mixtos, es decir, que de las dos personas que conforman la pareja, una es española y la otra de origen extranjero.

NACIONALIDAD

Nacionalidad del responsable del hogar



Sudamérica	44,7
U.E 27	21,7
U.E 15	15,7
Resto del Mundo	17,9

Unidad: Porcentaje
Base: Total muestra

P: Nacionalidad

Nacionalidad del Hogar



Unidad: Porcentaje
Base: Hogares compuestos por un responsable de hogar y pareja (76,3%)

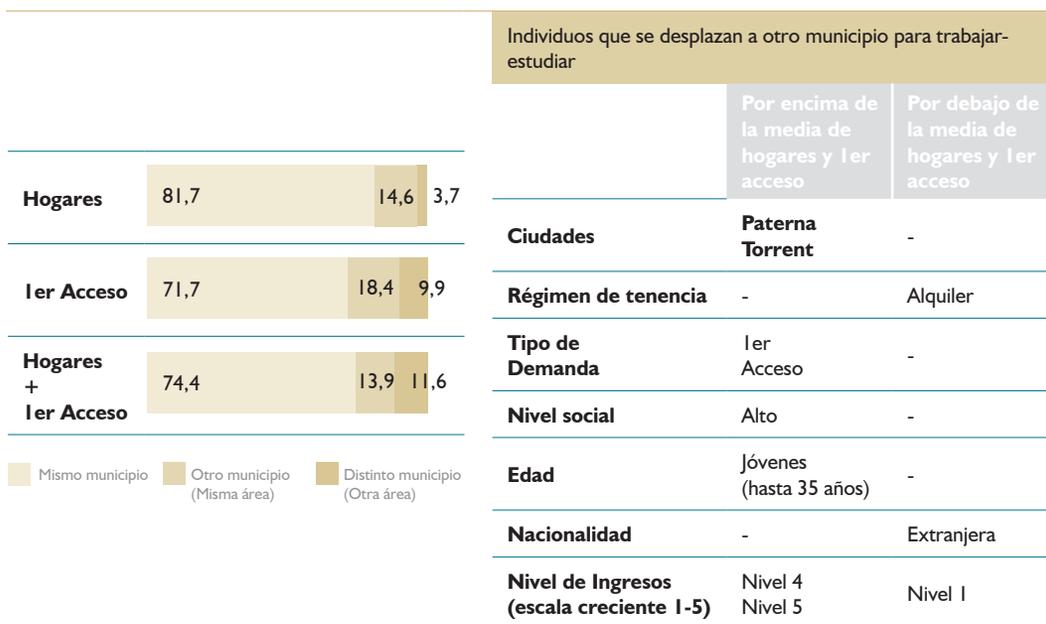
5.1.7. FLUJOS RESIDENCIA-TRABAJO/LUGAR DE ESTUDIOS

Según la información del presente estudio, la mayoría de la población residente en la Comunitat Valenciana realiza su actividad principal en el mismo municipio de residencia (81,7%).

Las diferencias encontradas con respecto a la media autonómica son:

- La tasa de movilidad aumenta por ciudades en Paterna y Torrent.
- Según el nivel social, los desplazamientos intermunicipales se incrementan conforme lo hace el nivel social del individuo.
- Según la edad, los individuos jóvenes son también más proclives a la movilidad por razones laborales.

FLUJOS INTERMUNICIPALES RESIDENCIA-TRABAJO



Unidad: Porcentaje
 Base: Contestan aquellos individuos que trabaja o estudian:
 Responsables de hogar (58,4%)
 Demandantes de primer acceso (92,3%)

Al analizar la tasa de desplazamientos intermunicipales por áreas geográficas cabe destacar que:

- En las Áreas 5 (Las Riberas y La Safor), 8 (La Marina Alta y Baixa) y 9 (Alacant y su área de influencia) es donde los residentes realizan en mayor medida su actividad principal en el mismo municipio.
- El Área 4 (Valencia y su área de influencia) se caracteriza por un flujo de desplazamientos intrazona más intenso, debido a la capacidad de atracción de la capital sobre el área metropolitana.
- Por último, en las Áreas 1, 3 y 6 se incrementan los flujos inter áreas, debido a que se trata de un conjunto de municipios más alejados geográficamente de las grandes urbes.

FLUJOS INTERMUNICIPALES RESIDENCIA-TRABAJO

ÁREAS DE DESTINO	TOTAL	ÁREAS DE ORIGEN									
		A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10
Mismo municipio	74,4	69,1	72,9	73,1	68,9	82,5	69,5	70,5	85,0	85,5	76,6
Misma área	13,9	9,4	14,8	6,3	20,8	7,7	9,1	12,8	7,9	8,7	9,8
Otra área	11,6	21,5	12,2	20,7	10,3	9,9	21,5	16,7	7,1	5,8	13,7

Unidad: Porcentaje
 Base: Contestan aquellos individuos que trabaja o estudian:
 Responsables de hogar (58,4%)
 Demandantes de primer acceso (92,3%)

5.2.

CARACTERIZACIÓN DE LA VIVIENDA PRINCIPAL

En este apartado se analizan las principales características relacionadas con la vivienda principal de los hogares residentes en la Comunitat Valenciana, que son las siguientes:

- Régimen de tenencia y motivos de preferencia
- Estado de la vivienda
- Tipo de vivienda
- Calificación legal de la vivienda
- Antigüedad de la vivienda
- Años que lleva ocupando la vivienda
- Superficie de la vivienda
- Distribución de las estancias
- Instalaciones
- Estado de conservación de la vivienda
- Grado de satisfacción con la vivienda
- Niveles de precios y financiación
- Grado de satisfacción con el alquiler

5.2.1. RÉGIMEN DE TENENCIA Y MOTIVOS DE PREFERENCIA

La gran mayoría de los hogares valencianos reside en una vivienda de su propiedad, el 85,5%, y en la mayor parte de los casos la vivienda ha sido adquirida por la unidad familiar; sin embargo, en un porcentaje importante de las mismas la tenencia en propiedad se debe a una herencia (12,8%).

El régimen de alquiler es más reducido, con el 11,8% de los hogares que reside en una vivienda alquilada.

La tasa de hogares vinculados a la vivienda en situación de alquiler aumenta en los núcleos de mayor población y en las ciudades de alto componente turístico.

También es destacable el alquiler como régimen de tenencia para los hogares que:

- Son demandantes de vivienda.
- Son de nivel social medio.
- El responsable del hogar es joven.
- Son unipersonales.
- El responsable es de nacionalidad extranjera.
- Tienen un nivel de ingresos medio-bajo (nivel 2).

RÉGIMEN DE TENENCIA



PROPIEDAD
(Comprada+ heredada+ cooperativa)
85,5%

Tasa de hogares en régimen de alquiler
Destaca por encima del porcentaje autonómico:

Zonas	Área 8	19,0%
Ciudades	Benidorm (27,0%), Castellón (21,9%),	Torreveija (25,7%), Gandía (20,9%)
Nivel de Habitat	Capitales	16,0%
	Más de 50.000	14,6%
Tipo de entrevistado	Demandantes	24,8%
Nivel social	Medio-medio	16,1%
Edad	Jóvenes (hasta 35 años)	29,3%
Tamaño del hogar	Una persona	17,3%
Nacionalidad	Extranjera	50,4%
Nivel de Ingresos (escala creciente 1-5)	Nivel 2	13,4%

Unidad: Porcentaje
Base: Total muestra

P: ¿A través de qué régimen de tenencia ha accedido a esta vivienda principal o habitual?

MOTIVOS DE RESIDIR EN RÉGIMEN DE COMPRA FRENTE AL ALQUILER

Las principales motivaciones para los hogares residentes al decantarse por la compra de la vivienda frente al alquiler son:

- En primer lugar, el deseo de ser propietario.
- En segundo lugar, la consideración de que optar por el alquiler supone “tirar” el dinero.
- Existen también motivaciones minoritarias relacionadas con la rentabilidad de dicha opción.
- La tasa de hogares que le motiva la adquisición en propiedad se incrementa entre los hogares residentes en núcleos de población reducidos.

MOTIVOS DE PREFERENCIA DE LA COMPRA

		Destaca por encima del porcentaje autonómico
Desea tener algo propio	73,2%	Área 7 Municipios < 10.000 hab.
Considera que el alquiler es tirar el dinero	42,3%	Área 3 Hogares de más de 4 miembros
Considera que es una inversión rentable	15,1%	Área 1 y Área 3 Valencia Hasta 35 años
Es un refugio bastante seguro del dinero	11,9%	
Otros motivos	2,3%	

Unidad: Porcentaje (Respuesta múltiple)

Base: Hogares que han comprado la vivienda en la que residen (72,6%)

P: ¿Por qué optó por la compra en propiedad de la vivienda en lugar de otras modalidades como el alquiler, etc.?

MOTIVOS DE RESIDIR EN RÉGIMEN DE ALQUILER FRENTE AL DE COMPRA

Por otro lado, la mayoría de hogares que ha optado por el alquiler manifiesta que dicha elección se debe a:

- No disponer de ingresos suficientes para hacer frente a la compra de una vivienda, principalmente.
- Es una opción temporal hasta poder acceder a la compra.
- El elevado nivel de precios de la vivienda.
- No disponer de ahorros.
- Porque permite una mayor movilidad.

MOTIVOS DE PREFERENCIA DEL ALQUILER

		Destaca por encima del porcentaje autonómico
No tenía ingresos suficientes	58,0%	Alicante / Nivel social medio-medio y bajo / Mayores de 65 años
Es una solución temporal hasta poder comprar	18,3%	Alicante / Demandantes / Hasta 35 años
Precio de compra es demasiado elevado	16,2%	Capitales / Valencia ciudad / Hasta 35 y entre 51-65 años
No disponía de ahorros	13,9%	Capitales / Valencia ciudad / Provincia Valencia
Por motivos de movilidad	10,9%	Nivel social alto / Hogares unipersonales
No deseaba hipotecarse	7,9%	
No disponía de ayuda familiar	3,4%	
Le permite vivir en la zona en la que no puede comprar	2,5%	
Condiciones/renta vivienda suponían una oportunidad	2,3%	
Otros motivos	17,5%	

Unidad: Porcentaje (Respuesta múltiple)

Base: Hogares que han alquilado la vivienda en la que residen (11,8%)

P: ¿Por qué optó por una vivienda alquilada?

5.2.2. TIPO DE VIVIENDA EN EL MOMENTO DEL ACCESO

La mayoría de los hogares, el 59,3%, reside en una vivienda que en el momento de la compra era una vivienda usada.

Si se analiza la población residente en función de distintas variables socioeconómicas, se observa que:

La tasa de hogares que reside en una vivienda de nueva construcción se incrementa:

- Entre los hogares de nivel social medio-bajo.
- Entre las familias que son propietarias de la vivienda.
- En los hogares de dos miembros.
- En aquellos hogares cuyo responsable tiene más de 51 años.

La tasa de hogares residentes en una vivienda de segunda mano aumenta:

- Entre los hogares de nivel social alto.
- De más de cuatro miembros.
- Con responsables de hogar jóvenes —hasta 35 años— y edad media, 36-50 años.
- Entre los hogares que se encuentran alquilados.

TIPO DE VIVIENDA

	TOTAL	NIVEL SOCIAL					RÉGIMEN DE TENENCIA	
		Alto	Medio-alto	Medio-medio	Medio-bajo	Bajo	Alquiler	Propiedad
NUEVA	40,7	32,8	37,7	37,4	46,0	35,6	7,8	46,0
USADA	59,3	67,2	62,3	62,6	54,0	64,4	92,2	54,0

	TOTAL	TAMAÑO DEL HOGAR				EDAD			
		Uno	Dos	Tres-cuatro	Más de cuatro	Hasta 35 años	De 36 a 50	De 51 a 65	Más de 65
NUEVA	40,7	36,2	46,3	38,9	33,7	23,6	32,0	49,8	53,1
USADA	59,3	63,8	53,7	61,1	66,3	76,4	68,0	50,2	46,9

Unidad: Porcentaje
Base: Total muestra

P.: Cuándo accedió a esta vivienda, ¿era nueva o usada?

5.2.3. TIPOLOGÍA DE VIVIENDA

La mayoría de los hogares reside en una vivienda ubicada en un edificio multifamiliar, representando el 70,2% sobre el total de hogares residentes en la Comunitat Valenciana.

Dicha tipología se asocia en mayor medida:

- En núcleos importantes de población.
- Con hogares en régimen de alquiler.
- A los hogares que actualmente conforma la demanda de vivienda.
- Con hogares con nivel social medio alto.
- Con hogares cuyo responsable de hogar tiene menos de 35 años.
- Con hogares de procedencia extranjera.

Las viviendas unifamiliares representan casi un tercio de las residencias, siendo la modalidad de adosado la que tiene un mayor nivel de implantación. Esta tipología incrementa su representatividad en:

- Los municipios de menor tamaño.
- Entre los residentes en la provincia de Castellón.

TIPOLOGÍA DE VIVIENDA

		Destaca por encima del porcentaje autonómico
Multifamiliar	70,2	Capitales y municipios > 50.000 hab./ Alquiler/ Demandantes/Nivel social medio Alto/Hasta 35 años/ Extranjeros
Unifamiliar adosado	21,1	Municipios < 10.000 hab./ Castellón/ Nivel social bajo/ Mayores de 65 años
Unifamiliar independiente	8,7	Municipios < 25.000 hab./ Nivel social bajo/ Mayores de 65 años

Unidad: Porcentaje
Base: Total muestra

P: Tipo de Vivienda

5.2.4. CALIFICACIÓN LEGAL DE LA VIVIENDA

La mayoría de los hogares reside en una vivienda de renta libre (69,1%), frente al 15% que lo hace en una vivienda de renta protegida.

El 15,9% restante de hogares desconoce la calificación legal de su vivienda.

Si se analiza la población según variables de distribución territorial y socioeconómicas, se observa que la tasa de hogares que reside en una vivienda de renta protegida se incrementa:

- Entre los hogares de la provincia de Valencia.
- Conforme disminuye el nivel social.
- Entre los hogares de nacionalidad española.

Por otra parte, aquellos hogares que residen en menor medida en vivienda protegida son:

- Los que se encuentran en situación de alquiler.
- Las familias de nivel alto.

En cuanto a los hogares que residen en una vivienda de renta libre, cabe destacar que hay mayor porcentaje:

- En la provincia de Castellón.
- Entre los hogares de nivel social alto y medio alto.

CALIFICACIÓN LEGAL DE LA VIVIENDA

Castellón	78,3	11,9	9,8
Valencia	68,0	16,2	15,8
Alicante	67,8	14,4	17,8
Propiedad	70,7	16,1	13,2
Alquiler	60,0	8,0	32,1
Alto	77,6	7,0	15,3
Medio alto	77,7	13,7	8,7
Medio medio	67,7	16,4	15,9
Medio bajo	68,2	16,9	14,9
Bajo	67,5	12,6	19,9
Español	70,3	16,3	13,4
Extranjero	59,1	4,0	36,8
Total	69,1	15,0	15,9

Libre
 Protegida
 No lo sabe

Unidad: Porcentaje
 Base: Total muestra

P: Calificación legal de la vivienda

5.2.5. ANTIGÜEDAD DE LA VIVIENDA

En promedio, las viviendas de los hogares residentes en la Comunitat tienen una antigüedad de 34 años, destacando que la mayoría tiene más de 30 años.

La mayor antigüedad de las viviendas principales se encuentran en:

- Los municipios de menor tamaño
- Los hogares de nivel social bajo
- Los hogares unipersonales
- Los hogares con responsable de hogar de edad avanzada (más de 65 años)
- Los hogares con un nivel de ingresos bajo.

ANTIGÜEDAD DE LA VIVIENDA

		Antigüedad. Destaca por encima del promedio autonómico:	
Hasta 20 años	11,3		
De 21 a 30 años	11,1		
De 31 a 40 años	11,5		
De 41 a 50 años	6,3		
Más de 50 años	4,9		
No sabe	54,9		
	PROMEDIO 34 años		
		Zonas	Promedio (años)
		Área 1	48
		Área 6	52
		Nivel de Habitat	
		Menos de 10.000	41
		Nivel social	
		Bajo	40
		Edad	
		Mayores (Más de 65 años)	42
		Tamaño del hogar	
		Una persona	39
		Nivel de Ingresos (escala creciente 1-5)	
		Nivel I	42

Unidad: Porcentaje
Base: Total muestra

P. ¿Podría decirme el año de construcción de la vivienda, o en su caso la antigüedad de la vivienda?

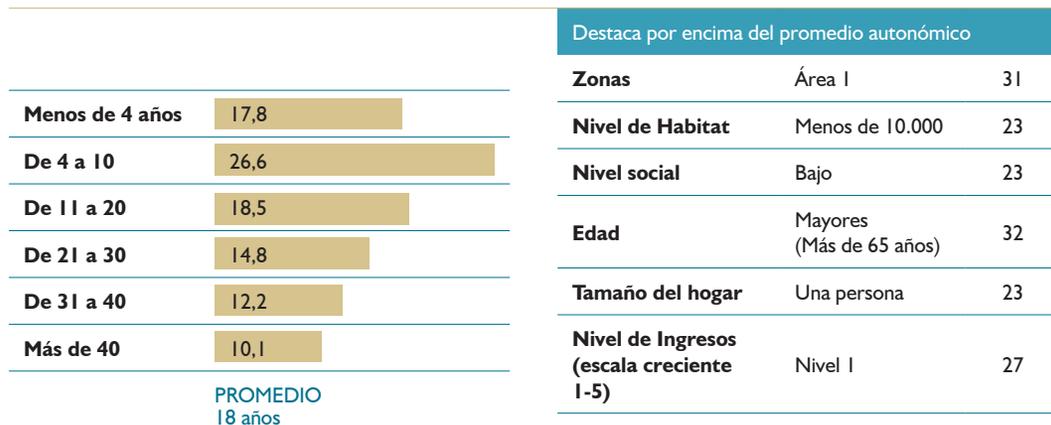
5.2.6. AÑOS QUE LLEVA OCUPANDO LA VIVIENDA

Por términos medio, los hogares residentes en la Comunitat Valenciana residen en sus viviendas en torno a los 18 años.

Este promedio se incrementa en:

- Las zonas de interior.
- Los municipios de menor tamaño.
- Los hogares de nivel social bajo.
- Hogares cuyo responsable cuenta con más de 65 años
- Hogares unipersonales.
- Hogares que presentan un nivel de ingresos bajo.

AÑOS QUE LLEVA OCUPANDO LA VIVIENDA



Unidad: Porcentaje
Base: Total muestra

Unidad: nº medio de años
Base: Total muestra

P: ¿Cuántos años reside el hogar en esta vivienda?

5.2.7. SUPERFICIE DE LA VIVIENDA PRINCIPAL

La superficie media útil de la vivienda principal se sitúa en torno a los 90,9m² y la construida en 106,9m².

El 14,5% de los hogares posee una vivienda de hasta a 70m² de superficie útil, algo más de la mitad entre 71-110m², y el 13,8% restante posee una vivienda de mayor tamaño, mayor de 110m².

Si se considera el análisis de la superficie de la vivienda principal según distintas variables territoriales y socioeconómicas, se observa que el tamaño medio de la vivienda se incrementa en:

- Las zonas de interior
- En los núcleos de población de menor tamaño
- Entre los hogares de nivel social y de ingresos alto.

En cambio, el tamaño de la vivienda es inferior en:

- Las ciudades de Benidorm y Torrevieja
- En los hogares en régimen de alquiler
- En los hogares unipersonales
- En los hogares con un nivel de ingresos bajo.

SUPERFICIE ÚTIL DE LA VIVIENDA



	Destaca por encima del promedio autonómico	Destaca por debajo del promedio autonómico
Zonas	Área 1 (109,5) Área 6 (110,6)	-
Ciudades	-	Benidorm (75,9) Torrevieja (76,7)
Nivel de Habitat	Menos de 10.000 (103,1)	-
Nivel social	Alto (104,6)	-
Régimen de tenencia	-	Alquiler (79,9)
Tamaño del hogar	-	Unipersonal (81,8)
Nivel de Ingresos (escala creciente 1-5)	Nivel 5 (114,3)	Nivel 1 (87,1)

Unidad: Porcentaje
Base: Total muestra

Unidad: m² de superficie útil
Base: Total muestra

P: ¿Cuál es aproximadamente la superficie de la vivienda?

5.2.8. DISTRIBUCIÓN DE LAS ESTANCIAS: N° HABITACIONES Y BAÑOS

Las viviendas principales de los hogares residentes en la Comunitat Valenciana tienen una media de 4,3 habitaciones.

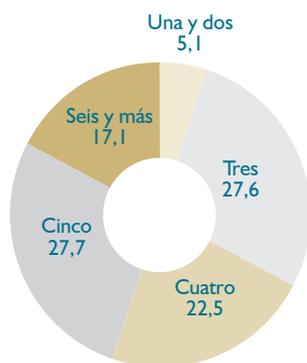
Casi todas las viviendas principales (77,8%) tienen entre tres y cinco habitaciones.

El resto se divide en dos grupos: las que tienen entre una y dos con el 5,1%, y las que tienen seis y más, que representan el 17,1%.

Casi la mitad de las viviendas tienen un baño y cerca de la otra mitad dispone de dos. Únicamente el 2,6% tiene más de 2 baños.

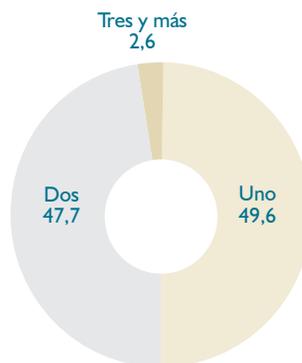
DISTRIBUCIÓN POR ESTANCIAS DE LA VIVIENDA

N° de habitaciones



PROMEDIO
4,3 habitaciones

N° de baños



PROMEDIO
1,5 baños

Unidad: Porcentaje
Base: Total muestra

P: Número de habitaciones de la vivienda:
P: Número de cuartos de baño o aseos:

5.2.9. INSTALACIONES

Si se analizan las instalaciones disponibles en la vivienda principal de los hogares residentes en la Comunitat Valenciana, la bañera o ducha, la cocina completa en el interior de la vivienda, agua caliente y el inodoro interior son dotaciones básicas con las que cuenta la práctica totalidad de estas viviendas.

Otras instalaciones como el portero automático, el aire acondicionado y el ascensor, están presentes en la mayor parte de las viviendas.

Mientras que otras dotaciones son más minoritarias, como la disponibilidad de gas ciudad, garaje, trastero, calefacción y zonas comunes.

DISPONIBILIDAD DE INSTALACIONES DE LA VIVIENDA.

Bañera o ducha	99,6
Cocina completa interior	99,5
Agua caliente	98,8
Inodoro interior	95,0
Portero automático	58,1
Aire acondicionado	47,4
Ascensor	45,9
Gas ciudad/natural	30,9
Garaje	28,6
Trastero	27,1
Calefacción individual o colectiva	24,5
Zonas comunes	7,0

Unidad: Porcentaje (Respuesta múltiple)
Base: Total muestra

P.: ¿Dispone la vivienda de las siguientes instalaciones?

Según las variables territoriales y socioeconómicas, las viviendas que cuentan con una mayor dotación de instalaciones son:

- Las viviendas situadas en la provincia de Valencia.
- Las pertenecientes a hogares de nivel social alto y medio alto.
- Las viviendas en régimen de propiedad.

También es posible destacar que los hogares en régimen de alquiler son aquellos que gozan de un menor número de instalaciones.

INSTALACIONES DE LA VIVIENDA

	TOTAL	PROVINCIAS			NIVEL SOCIAL					RÉGIMEN DE TENENCIA	
		Alicante	Castellón	Valencia	Alto	Medio-alto	Medio-medio	Medio-bajo	Bajo	Alquiler	Propiedad
Portero automático	58,1	54,8	61,9	59,8	77,6	68,7	62,3	57,5	43,4	62,5	57,4
Aire acondicionado	47,4	38,3	30,8	57,8	58,6	62,8	55,5	46,9	31,8	21,3	51,1
Ascensor	45,9	43,3	34,5	50,5	66,9	67,1	56,2	41,4	26,7	51,9	45,2
Gas ciudad/natural	30,9	9,4	30,5	47,0	51,5	44,7	37,2	25,9	19,7	28,0	31,1
Garaje	28,6	22,5	36,2	31,4	45,1	41,2	34,0	26,0	21,7	11,8	31,2
Trastero	27,1	21,0	44,2	27,8	39,2	32,7	28,9	25,3	26,5	16,0	28,9
Calefacción individual o colectiva	24,5	14,5	25,7	31,7	42,1	38,6	28,3	22,1	16,3	14,0	25,8
Zonas comunes	7,0	7,4	9,1	6,2	17,5	11,4	7,8	5,6	5,4	5,2	7,2

Unidad: Porcentaje (Respuesta múltiple)
Base: Total muestra

P: ¿Dispone la vivienda de las siguientes instalaciones?

5.2.10. ESTADO DE CONSERVACIÓN DE LA VIVIENDA

En términos generales, el 94,8% de los hogares residentes consideran que el estado de conservación de su vivienda principal es bueno o aceptable.

En función del nivel social y el régimen de tenencia, se observa que:

- Los hogares de nivel alto y aquellos cuya vivienda principal es en propiedad opinan que su vivienda se encuentra en un estado de conservación bueno.
- Entre aquellos hogares que consideran que su vivienda se encuentra deteriorada destacan los hogares de nivel social bajo y los que residen en régimen de alquiler.

ESTADO DE CONSERVACIÓN DE LA VIVIENDA

	TOTAL	PROVINCIAS			NIVEL SOCIAL					RÉGIMEN DE TENENCIA	
		Alicante	Castellón	Valencia	Alto	Medio-alto	Medio-medio	Medio-bajo	Bajo	Alquiler	Propiedad
Bueno	78,8	82,6	79,3	75,8	87,0	85,9	84,2	78,5	67,7	64,2	80,9
Aceptable	16,0	12,6	18,1	17,9	10,3	11,6	12,1	15,8	24,1	25,4	14,8
Deteriorado	3,0	4,0	1,3	2,7	1,7	1,3	2,0	3,0	5,4	7,5	2,3
En ruina	0,1	0,1	0,3	-	-	-	0,1	-	0,2	0,2	-
No puedo valorar	2,1	0,6	1,0	3,5	1,0	1,2	1,6	2,7	2,3	2,7	2,0

Unidad: Porcentaje
Base: Total muestra

P: Estado de conservación de la vivienda

5.2.11. GRADO DE SATISFACCIÓN CON LA VIVIENDA ACTUAL

En este apartado se analiza el nivel de satisfacción que tienen los hogares residentes con la vivienda en la que residen en la actualidad.

En primer lugar se analiza la satisfacción global y distintos aspectos, y a continuación se analizan los problemas detectados por los hogares en relación al interior y al exterior de la vivienda.

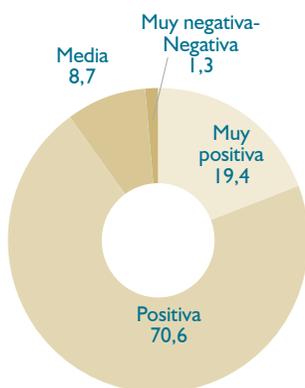
5.2.11.a. Grado de satisfacción global

El nivel general de satisfacción con la vivienda es positivo entre los hogares valencianos, ya que la práctica totalidad, el 90% tiene un nivel de satisfacción entre positivo y muy positivo.

Si se analizan los resultados según variables de distribución territorial y socioeconómicas se observa que la tasa de hogares que tienen un nivel de satisfacción muy positivo es significativamente superior en:

- En los hogares con un nivel social alto.
- Los residentes en el área de estudio AE7 (Alcoi-Comtat y Alto-Medio Vinalopó).
- Los hogares con responsable de más de 50 años.
- Los del nivel de ingresos 5.
- Los hogares con 2 miembros.

GRADO DE SATISFACCIÓN CON LA VIVIENDA A NIVEL GLOBAL



Grado de satisfacción global "muy positiva"

	[+]	[-]
Zonas	Área 7 (34,0)	Área 9 (2,5)
Ciudades	Alcoy (45,8)	Alicante (2,4)
Nivel social	Alto (35,4)	Alto (2,2)
Edad	Más de 50 (21,1)	Hasta 35 años (2,2)
Tamaño del hogar	2 personas (21,1)	Más de 4 (3,0)
Nacionalidad	UE I5 (20,1)	Resto del mundo (2,7)
Nivel de Ingresos (escala creciente 1-5)	Nivel 5 (31,1)	Nivel I (2,2)

Unidad: Porcentaje
Base: Total muestra

P: Y en términos generales, ¿cuál es su nivel de satisfacción con su actual vivienda?

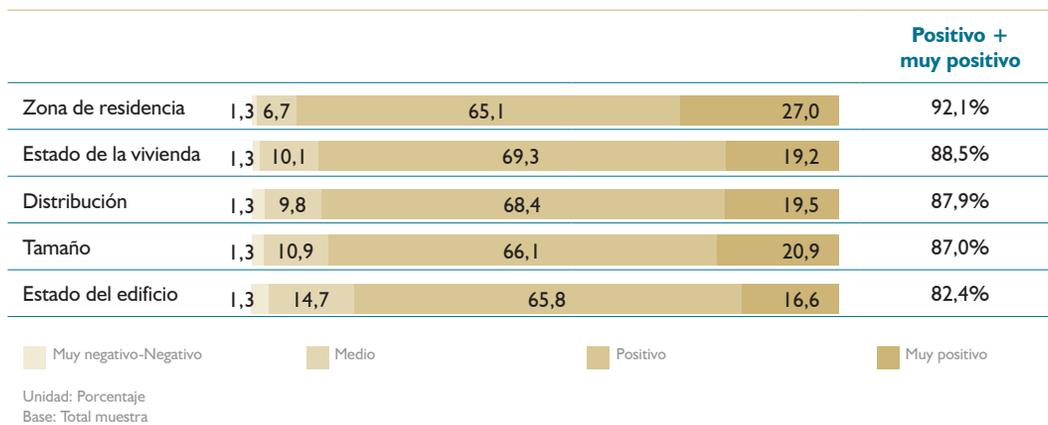
5.2.11.b. Grado de satisfacción por características de la vivienda y del entorno.

Asimismo el nivel de satisfacción por aspectos como zona de residencia, estado de la vivienda, distribución, tamaño y edad del edificio es positivo para la mayoría de los hogares.

Los mayores niveles de satisfacción se refieren a los aspectos mencionados, por orden de importancia:

- La zona de residencia
- La ubicación de su vivienda.
- El estado de la vivienda.
- La distribución de la vivienda.
- El tamaño de la vivienda.
- Únicamente el estado del edificio abarca un nivel de satisfacción ligeramente inferior.

GRADO DE SATISFACCIÓN CON LA VIVIENDA POR ASPECTOS



P: ¿Podría decirme cuál es su grado de satisfacción con la vivienda actual en lo que respecta a los siguientes aspectos?

5.2.11.c. Problemas en el interior de la vivienda

Un tercio de los hogares manifiesta algún problema en el interior de la vivienda.

Los hogares que manifiestan en mayor medida problemas en el interior de la vivienda son:

- Por áreas de estudio, los hogares residentes en el área de estudio 4 (Valencia y su área de influencia).
- Los residentes en la provincia de Valencia.
- Los hogares que residen en régimen de alquiler.
- Los hogares que están buscando una vivienda para alquilar.

Por otro lado, los hogares que detectan menos problemas son:

- Por áreas de estudio, los hogares residentes en el área de estudio 8 (La Marina Alta y Baixa).
- Los residentes en la provincia de Alicante.

Los principales problemas detectados en la vivienda son, por orden de importancia:

- Las humedades.
- La necesidad de realizar reformas.
- Los relacionados con el aislamiento de la vivienda.
- Los relacionados con el tamaño de los baños y las habitaciones.

Si se consideran variables de distribución territorial y socioeconómicas:

- Los hogares de la provincia de Castellón son los que más acusan el problema de las humedades, y los hogares en situación de demanda de vivienda y los que residen en régimen de alquiler.

- Los hogares que manifiestan el problema de necesidad de reforma aumentan su tasa:
 - En los residentes en el área de estudio 8 (La Marina Alta y Baixa).
 - En los de nivel social bajo.
 - En los residentes en régimen de alquiler.
 - En los residentes de nacionalidad extranjera.

PRINCIPALES PROBLEMAS CON LA VIVIENDA EN EL INTERIOR DE LA VIVIENDA

		Destacan
Humedades	9,8	Área 2, Provincia Castellón, Demandantes, Alquilados
Necesidad reformas	8,5	Área 8, Nivel social bajo, Alquiler, Extranjeros
Mal aislamiento exterior	5,6	
Cuartos de baño pequeños	5,6	
Habitaciones pequeñas	4,7	
Mal aislamiento térmico	4,6	
Goteras	4,3	
Gritería en mal estado	4,1	
Malos acabados	3,2	
Mala distribución	3,1	
Vivienda pequeña	2,7	
Poca luz	2,3	
Otros	2,8	

		Por encima del porcentaje autonómico	Por debajo del porcentaje autonómico
Menciona algún problema	30,3%	Área 4, Provincia de Valencia, En alquiler, buscan vivienda en alquiler	Área 8, Provincia de Alicante.

Unidad: Porcentaje (Respuesta múltiple)
Base: Total muestra

P: Problemas en el interior de la vivienda

5.2.11.d. Problemas en el exterior de la vivienda

En cuanto a los problemas detectados en el exterior de la vivienda, casi la mitad de los hogares el 48%, manifiesta algún problema de este tipo.

Si se consideran variables de distribución territorial y socioeconómicas, los hogares que manifiestan en mayor medida problemas en el exterior de la vivienda son:

- Por zonas, los residentes en el área de estudio 4 (Valencia y su área de influencia).
- Los residentes en la provincia de Valencia.
- Los hogares de nivel social medio-alto.
- Los hogares con un nivel de ingresos superior.

Los principales problemas detectados, en orden de importancia, en relación con el entorno de la vivienda son:

- Los problemas de aparcamiento en la zona de residencia.
- Los ruidos y el tráfico.
- Los relacionados con las zonas verdes y la limpieza y conservación del entorno.
- Los problemas relacionados con la seguridad en el vecindario.

PRINCIPALES PROBLEMAS CON LA VIVIENDA EN EL EXTERIOR DE LA VIVIENDA

		Destacan:
Problemas de aparcamiento	24,8	Área 4, Capitales, Valencia Sagunto, Benidorm, Propietarios
Ruidos	24,0	Área 4, Capitales, Provincia Valencia, Valencia ciudad, Buscan alquiler
Problemas con el tráfico	16,1	Área 4, Capitales, Sagunto y Benidorm
Escasez zonas verdes/deportivas	13,1	
Poca limpieza en las calles	13,1	
Olores	11,4	
Inseguridad/delincuencia	10,4	
Entorno deteriorado	5,5	
Vecindario no adecuado	4,5	
Otros	2,3	
		Por encima del porcentaje autonómico
		Por debajo del porcentaje autonómico
Menciona algún problema	48,0%	Área 4, Capitales, Valencia, Nivel social medio-alto, 5,5 veces IPREM
		Área I, < 10.000hab., Provincia de Alicante.

Unidad: Porcentaje (Respuesta múltiple)
Base: Total muestra

P: Problemas en el exterior / entorno.

5.2.12. NIVELES DE PRECIOS Y FINANCIACIÓN DE LA VIVIENDA

En este apartado se analiza el nivel de precio pagado por la vivienda principal y las formas de financiación atendiendo a dos grupos diferenciados: aquellos hogares que han accedido en propiedad a la vivienda y aquellos que residen en régimen de alquiler.

5.2.12.a. Los hogares que han accedido a la propiedad

En este apartado se analizan las principales formas de financiación empleadas y el esfuerzo económico realizado por aquellos hogares que han adquirido la vivienda en propiedad.

Formas de financiación

Las principales formas de financiación utilizados por los hogares para hacer frente a la adquisición de la vivienda son, por orden de importancia:

- En primer lugar, el préstamo.
- Los ahorros propios.
- La venta de la vivienda anterior.
- Las ayudas familiares.
- Los hogares que han empleado ayudas públicas-subvenciones, venta de otros patrimonios, ingresos extraordinarios o la cuenta ahorro-vivienda para financiar el acceso a la vivienda representan un porcentaje minoritario.

Si se analizan las formas de financiación empleadas según variables de distribución territorial y socioeconómica, se observa que el préstamo hipotecario se ha utilizado más intensamente:

- En el área de estudio 4 (Valencia y su área de influencia).
- En ciudades como Orihuela y Paterna.
- Por los hogares de procedencia extranjera.
- Por hogares de edades de sus miembros menores de 35 años y los de 35-50 años.
- Los hogares con un nivel de ingresos 5 del IPREM ponderado.

El segundo recurso de financiación mayoritario, los ahorros propios, han sido más utilizados por los hogares.

- En las áreas de interior de la Comunitat.
- En la provincia de Castellón.
- De un nivel social y económico bajo.
- De edades con más de 65 años.

FINANCIACIÓN DE LA COMPRA DE LA VIVIENDA

TASA DE HOGARES QUE UTILIZA CADA MÉTODO

Destacan		
Préstamo	64,3	Área 4 (69,1), Extranjero (79,9), Hasta 35 años (93,6), Entre 35-50 (79,7), Nivel 5 IPREM (84,4)
Ahorros propios	49,4	Área I (81,7), Castellón (69,6), Nivel social bajo (55,0), Más de 65 (66,4), Nivel I IPREM (59,3)
Venta de vivienda anterior	15,5	Área 10 (23,6), Provincia Alicante (21,3), Torrevieja (41,2), UE-15 (44,3)
Ayuda familiar	10,7	
Ayudas públicas/ subvenciones	3,6	Hogares unipersonales (7,1)
Venta de otro patrimonio	3,1	
Ingresos extraordinarios	2,3	
Cuenta vivienda	1,8	Hasta 35 años (4,7)
Otros medios	5,9	

Unidad: Porcentaje

Base: Hogares que han comprado la vivienda en la que residen (72,6%)

P: ¿Cómo ha financiado/financió la compra de su vivienda?

Cuantía y duración préstamos asociados a la compra de la vivienda principal

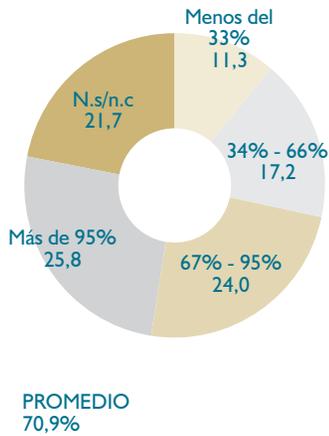
Los hogares que han solicitado un préstamo para acceder a la vivienda han financiado a través del mismo el 70,9% del precio de la vivienda.

Un 11,3% de los hogares han financiado con el préstamo menos del 33% del precio de la vivienda. Un 41,2% han financiado entre el 34% y el 95%, mientras que el 25,8% el importe del préstamo supone más del 95% del precio de la vivienda.

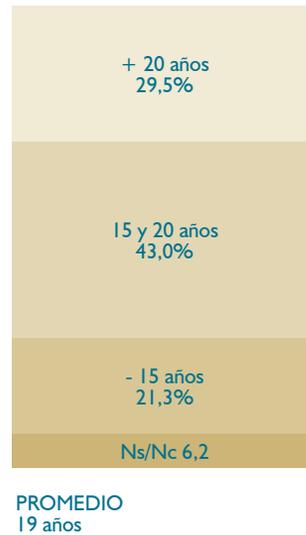
El plazo medio de amortización del préstamo se sitúa en 19 años.

FINANCIACIÓN DE LA COMPRA DE LA VIVIENDA

Porcentaje del préstamo sobre la compra



Plazo de amortización del préstamo (años)



Unidad: Porcentaje

Base: Hogares que han comprado la vivienda en la que residen y la han financiado a través de un préstamo (46,7%)

Pa: ¿Podría decirme, el porcentaje que supuso el préstamo respecto al precio de la vivienda en el momento de la compra?.

Pb: ¿Cuándo contrató el préstamo con el banco, cuál es/era, en años, el plazo de amortización del préstamo?

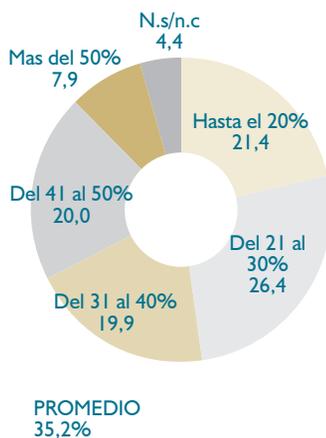
Esfuerzo económico

Los hogares que se encuentran actualmente en fase de amortización del préstamo manifiestan que destinan al pago del mismo un 35,2% de sus ingresos mensuales.

La mayoría, el 66,3% de estos hogares residentes en la Comunitat Valenciana, destina al pago del préstamo entre el 21 y el 50% de sus ingresos.

El resto se reparte en dos grupos, el 21,4% que destinan hasta el 20% de los ingresos y el 7,9% restante que destinan más del 50% de los mismos.

PORCENTAJE DE INGRESOS DESTINADOS A LA COMPRA DE LA VIVIENDA



Unidad: Porcentaje

Base: Hogares que han comprado la vivienda en la que residen, la han financiado a través de un préstamo y están en fase de amortización del mismo (26,4%)

P: ¿Qué porcentaje de sus ingresos mensuales familiares destina actualmente al pago de la vivienda?

5.2.12.b. Alquiler

En este apartado se analiza la renta mensual pagada por los hogares que residen en régimen de alquiler, el tipo de contrato que tienen y el uso de algún tipo de ayudas públicas para el alquiler.

Renta mensual

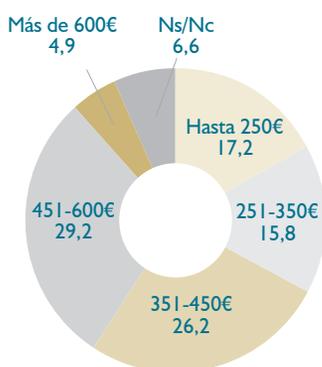
El precio medio de alquiler que pagan los hogares que han accedido en este régimen a la vivienda se sitúa, por término medio, en torno a 400 euros al mes.

Más de la mitad de los hogares desembolsa entre 350 y 600 euros al mes, mientras que el resto se reparte en dos grupos: los que se desembolsan hasta 350 euros, que son el 33%, y un colectivo minoritario que se gasta más de 600 euros mensuales, el 4,9%.

Por zonas en la AE 8 (La Marina Alta y Baixa) el nivel de precios de alquiler pagado es muy superior al desembolsado en las Áreas 3 AE 3 (Camp de Turia, Serranos y Ademuz y Camp de Morvedre) y AE 7 (Alcoi-Comtat y Alto-Medio Vinalopó).

Atendiendo al nivel social y al nivel de ingresos, aquellos hogares de nivel alto desembolsan una cantidad superior, y según la edad, conforme aumenta la misma el precio pagado por el importe por alquiler disminuye.

PRECIO DE ALQUILER DE LA VIVIENDA



PROMEDIO
400 €
Únicamente 50,4% incluye los gastos

	Por encima del importe medio autonómico	Por debajo del importe medio autonómico
Zonas	Área 8 (455,2)	Área 7 (267,3) Área 3 (289,7)
Nivel social	Alto (495,9)	-
Edad	Hasta 35 (433,5)	Mayores 65 (260,5)
Nivel de Ingresos (escala creciente 1-5)	Nivel 4 (478,9)	Nivel 1 (333,2)

Unidad: Porcentaje
Base: Hogares que han alquilado la vivienda en la que residen (11,8%)

Unidad: precio medio en €

P. a: ¿Podría decirme la cuantía del alquiler mensual?

P. b: ¿En esta renta están ya incluidos los gastos de comunidad?

Tipo de contrato de alquiler

En cuanto al tipo de contrato de alquiler, la mayoría de los hogares alquilados tiene un contrato temporal, cuya duración oscila entre menos de un año y hasta cinco.

El 16,9% de los hogares en régimen de alquiler tiene un contrato de duración superior —más de cinco años e indefinidos—.

El contrato de renta antigua y el no escrito tienen una representatividad minoritaria.

Los residentes en la provincia de Alicante, los menores de 35 años y los hogares de nacionalidad extranjera son los que tienen firmados en mayor proporción contratos de un periodo inferior.

Por otro lado, el colectivo de residentes en la provincia de Castellón y los de más de 65 años presentan una tasa superior de hogares con contratos de mayor duración e indefinidos.

TIPO DE CONTRATO DE ALQUILER

	TOTAL	PROVINCIAS			EDAD				NACIONALIDAD	
		Alicante	Castellón	Valencia	Hasta 35 años	De 36 a 50	De 51 a 65	Mas de 65	Español	Extranjero
Con contrato inferior a 1 año	21,1	30,9	18,4	14,5	31,3	16,8	11,1	-	13,8	30,1
Con contrato entre 1 y 5 años	45,8	43,2	43,3	48,4	50,0	47,1	43,6	19,4	43,2	48,8
Con contrato de mas de 5 años	7,9	5,6	11,8	8,5	3,7	10,0	9,4	19,0	9,9	5,4
Con contrato indefinido	9,0	8,6	15,9	7,3	5,1	12,1	9,1	15,8	10,4	7,2
Renta antigua	6,6	6,1	3,0	8,1	1,1	3,7	13,0	41,4	11,9	0,2
Sin contrato escrito	5,6	4,2	5,8	6,6	4,7	5,6	9,7	4,4	6,1	5,1
N.s/N.c	4,0	1,4	1,8	6,5	4,1	4,7	4,1	-	4,7	3,2

Unidad: Porcentaje

Base: Hogares que han alquilado la vivienda en la que residen (11,8%)

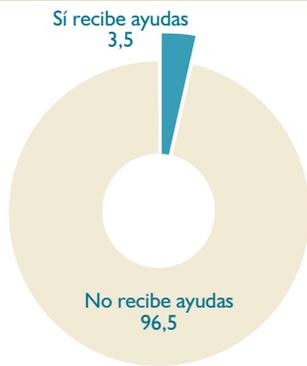
P: Tipo de contrato del alquiler y periodo de duración

Uso de algún tipo de ayudas públicas de alquiler a inquilinos

En este apartado se recoge la información relativa al disfrute de algún tipo de ayudas o prestaciones para el pago del alquiler de la vivienda.

Únicamente un 3,5% del total de hogares que residen en régimen de alquiler en la Comunitat Valenciana recibe ayudas de carácter público.

AYUDAS PÚBLICAS PARA EL ALQUILER



Tasa de hogares que reciben ayudas para el alquiler por provincias:

Alicante	
Castellón	
Valencia	

Unidad: Porcentaje
Base: Hogares que han alquilado la vivienda en la que residen (11,8%)

P.: ¿Recibe actualmente el hogar alguna ayuda de fondos públicos para sufragar el alquiler o los gastos de la vivienda?

5.2.13. GRADO DE SATISFACCIÓN CON EL ALQUILER

En este apartado se analiza el nivel de satisfacción que tienen los hogares con la opción de alquiler y la renta mensual a pagar.

5.2.13.a. Grado de satisfacción con la opción de alquiler como residencia habitual.

Casi la mitad de los hogares, el 46,9% de los que residen en régimen de alquiler manifiestan estar bastante o muy satisfechos con dicha opción.

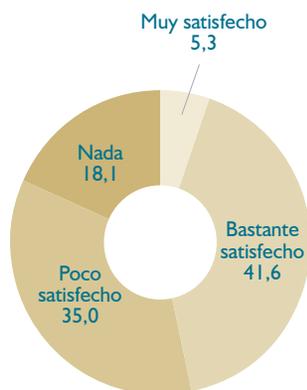
Si se analiza el grado de satisfacción el alquiler como residencia habitual según variables de distribución territorial y socioeconómica, se observa que la tasa de hogares satisfechos con la opción del alquiler se incrementa:

- En la provincia de Valencia.
- Entre los hogares de nivel social alto.
- Entre los hogares unipersonales.
- En aquellos hogares cuyo responsable tiene más de 65 años.

En cambio, la tasa de hogares con un nivel de insatisfacción superior aumenta entre aquellos hogares que:

- Están en situación de demanda de vivienda.
- Entre los hogares que buscan una vivienda en propiedad.
- Entre los hogares que tienen un nivel de ingresos superiores.

GRADO DE SATISFACCIÓN CON LA OPCIÓN DE ALQUILER



	Con mayor porcentaje de satisfacción	Con menor porcentaje de satisfacción
Provincias	Valencia	-
Tipo de entrevistado	-	Demandantes
Nivel social	Alto	-
Nivel de Ingresos (escala creciente 1-5)	-	Nivel 5
Edad	Mayores (Más de 65 años)	-
Tamaño del hogar	Una persona	-
Régimen buscado	-	Propiedad

Unidad: Porcentaje

Base: Hogares que han alquilado la vivienda en la que residen (11,8%)

P: ¿Cómo está de satisfecho con el hecho de vivir en alquiler?

CARACTERIZACIÓN DE LA SEGUNDA RESIDENCIA Y LA VIVIENDA DE INVERSIÓN

En este apartado se analizan las principales características relacionadas con las viviendas secundarias, los hogares residentes en la Comunitat Valenciana, según el destino de estas viviendas:

- **Segunda residencia para uso propio**, analizándose este uso según:
 - Identificación de los hogares
 - Régimen de tenencia
- **Vivienda para inversión**, analizándose este uso según:
 - Tipos de hogares
 - Destino y uso de la vivienda

5.3.1. SEGUNDA RESIDENCIA PARA USO PROPIO

5.3.1.a. Identificación de los hogares

El 12,8% de las familias residentes en la Comunitat Valenciana posee al menos una vivienda secundaria, lo que en términos absolutos se traduce en unos 221.394 hogares que poseen alguna vivienda secundaria.

El número medio de viviendas secundarias que poseen estas familias es de 1,1.

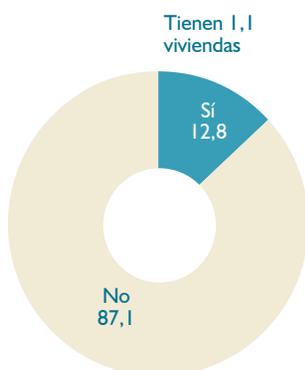
La tasa de hogares que posee segunda residencia se incrementa:

- En la provincia de Valencia.
- En las capitales de provincia.
- En los hogares de nivel social medio alto y alto.
- En los hogares con un nivel de ingresos elevado (5,5 veces el IPREM ponderado).
- En hogares con nacionalidad extranjera, procedentes de países de la UE de los 15.

Por otro lado, entre los hogares que presentan una tasa inferior de segunda residencia, destacan:

- Los hogares que residen en régimen de alquiler en sus primeras residencias.
- Los hogares procedentes del extranjero.

HOGARES QUE POSEEN SEGUNDA RESIDENCIA



Tasa de hogares que poseen segunda residencia

	Por encima del porcentaje autonómico	Por debajo del porcentaje autonómico
Provincias	Valencia 15,5%	-
Nivel de Habitat	Capitales 17,7%	-
Régimen de tenencia	-	Alquiler 5,0%
Nivel social	Alto 24,5% Medio-Alto 23,5%	-
Nivel de Ingresos (escala creciente 1-5)	Nivel 5 23,6%	Nivel I 10,4%
Edad	51-65 años 18%	-
Nacionalidad	UE-15 21,0%	Extranjera 5,3%

Unidad: Porcentaje
Base: Total muestra

P: Además de esta vivienda, ¿utilizan o disponen de alguna otra vivienda que usan como residencia secundaria?

5.3.1.b. Régimen de tenencia

Respecto al régimen de tenencia de la segunda residencia, es mayoritaria la tenencia en propiedad, destacando en este aspecto la provincia de Castellón.

También existe una tasa importante de viviendas secundarias en propiedad de las familias a través de la herencia de la misma, hecho que se da en mayor medida en las provincias de Alicante y Valencia.

RÉGIMEN DE TENENCIA DE LA SEGUNDA RESIDENCIA

	TOTAL	PROVINCIAS		
		Alicante	Castellón	Valencia
Propiedad por compra	71,6	69,8	78,0	70,9
Heredada-donada	22,6	24,6	17,5	22,8
Cedida	3,8	1,4	4,5	4,7
Alquilada	2,0	4,2	0,0	1,6

Unidad: Porcentaje
Base: Total viviendas secundarias

P: Régimen de Tenencia

5.3.2. VIVIENDA PARA INVERSIÓN

5.3.2.a. Tipos de hogares

El 3,3% de las familias valencianas es propietaria de al menos una vivienda distinta de la principal y la secundaria, vivienda en “inversión”, lo que en términos absolutos asciende a unos 57.078 hogares que poseen alguna vivienda en “inversión”.

El número medio de viviendas en inversión que poseen estas familias es de 1,2.

La tasa de hogares que posee una vivienda en inversión incrementa conforme aumenta el nivel social y por zonas es superior entre los hogares residentes en la provincia de Castellón.

HOGARES QUE POSEEN VIVIENDA EN INVERSIÓN

Castellón	7,0	
Valencia	3,3	
Alicante	2,3	
Alto	6,3	
Medio-alto	3,7	
Medio-medio	3,2	
Medio-bajo	3,0	
Bajo	3,2	
TOTAL	3,3	Tienen 1,2 viviendas

Unidad: Porcentaje
Base: Total muestra

P: ¿Es el hogar o la familia propietario de otra vivienda (distinta de una residencia secundaria)?

5.3.2.b. Destino y uso de la vivienda de inversión

En la mayoría de los casos esta vivienda secundaria se encuentra ocupada, bien cedida o bien alquilada, en un 62,2%.

Sin embargo poco más del 40% de estas viviendas se encuentra desocupada.

Los principales motivos manifestados por los hogares que mantienen desocupada la vivienda son:

- No perder la intimidad.
- Inseguridad jurídica frente a impagos.
- Problemas en la gestión y relación con los inquilinos.

ESTADO DE LA VIVIENDA EN INVERSIÓN



Motivos de mantener vacía la vivienda	
No perder intimidad	18,8
Inseguridad jurídica-impago de inquilinos	17,5
Problemas en gestión-trato con inquilinos	14,2
Tener inquilinos dificulta venderla	9,0
Está en espera de ser alquilada	8,8
Escasa rentabilidad	3,6
Otros motivos	33,6

Unidad: Porcentaje
Base: Total viviendas de inversión

P: ¿Se encuentra esta vivienda vacía o está alquilada?

P: En caso de responder que tiene alguna vivienda vacía sin alquilar. ¿Por qué no la alquila?

PERCEPCIÓN DE LA POLÍTICA DE VIVIENDA

CONTENIDOS DEL CAPÍTULO

6.1.	PERCEPCIÓN SOCIAL DE LAS POSIBLES SOLUCIONES PARA DISMINUIR EL PRECIO DE LA VIVIENDA.	272
6.2.	OPINIONES RESPECTO A LAS VIVIENDAS PROTEGIDAS DE NUEVA CONSTRUCCION	275
6.3.	CONOCIMIENTO, VALORACIÓN Y USO DE LAS AYUDAS OFICIALES PARA EL ACCESO A LA VIVIENDA	278
6.4.	GRADO DE ACUERDO CON EL INCREMENTO DE LAS AYUDAS POR ALQUILER Y REHABILITACIÓN	285

6.

En este capítulo se analiza la percepción que tienen los habitantes residentes en la Comunitat Valenciana acerca de la política de vivienda desarrollada por los poderes públicos.

Los contenidos que se han contemplado en el estudio sobre diferentes cuestiones son los siguientes:

- Percepción social de las posibles soluciones para disminuir el precio de la vivienda.
- Opiniones respecto a las viviendas protegidas.
- Conocimiento, valoración y uso de las ayudas oficiales para el acceso a la vivienda.
- Grado de acuerdo con el incremento de las ayudas por alquiler y rehabilitación.

Estas cuestiones se han planteado al total de la muestra, (incluyendo tanto a los responsables del hogar como a los demandantes de primer acceso) por lo que se puede entender que representa la opinión de la sociedad valenciana en su conjunto.

Además, se recojen las respuestas por grupos y perfiles: con demanda versus sin demanda; calificación legal de la vivienda actual, etc., con la posibilidad de realizar la comparación con respecto al total.

6.1.

PERCEPCIÓN SOCIAL DE LAS POSIBLES SOLUCIONES PARA DISMINUIR EL PRECIO DE LA VIVIENDA.

6.1.1. MEJORES SOLUCIONES PERCIBIDAS PARA DISMINUIR EL PRECIO DE LA VIVIENDA

Al planteamiento de cuáles serían las mejores soluciones para disminuir el precio de la vivienda, los ciudadanos de la Comunitat Valenciana respaldan principalmente cuatro acciones, cuya valoración por orden de prioridad son:

Un primer grupo, con un peso de importancia similar:

1. Otorgar más ayudas para la compra de vivienda.
2. Bajar los tipos de interés.
3. Construir más vivienda protegida.
4. Abaratar el precio del suelo.

Un segundo grupo, cuyo peso en cuanto a importancia viene a ser la tercera parte del anterior, plantea medidas como que los pisos vacíos salgan al mercado, favorecer la rehabilitación o fomentar el alquiler con rentas más bajas.

Otorgar más ayudas para la compra de vivienda

Esta medida resulta especialmente valorada por la demanda de primer acceso, tanto la realizada o satisfecha como la demanda expectante o no realizada y los hogares de más de cuatro miembros.

Geográficamente, las regiones que mejor la valoran son el Área 3 (Camp del Túria, los Serranos y Racó d'Ademuz) y el Área 9 (Alicante y área de influencia). Por contra, es en el Área 6 (La Costera y La Vall de Albaida) donde esta medida es menos destacada.

Construir más viviendas protegidas

Para los ciudadanos del Área 9 (Alicante y área de influencia) esta medida es significativamente más destacada, siéndolo menos para el Área 6 (La Costera y La Vall de Albaida).

PRINCIPALES SOLUCIONES PARA ABARATAR EL PRECIO DE LA VIVIENDA

		Destaca por encima del porcentaje autonómico	Destaca por debajo del porcentaje autonómico
Más ayudas para compra de vivienda	44,7	1er acceso realizado, más de 4 miembros Demand. 1er acceso Área 3; Área 9	UE-15 Área 6
Bajada de los tipos de interés	44,2	Área 3	UE-15
Construir más viviendas protegidas	40,9	Área 9 Nivel medio-alto	Área 6
Abaratar el precio del suelo	39,6		UE-15 Extranjero
Que los pisos vacíos Salgan al mercado	16,0	Buscan alquiler Área 9	Área 2
Favorecer la rehabilitación	13,6		
Fomentar alquiler con rentas baratas	13,0	Buscan alquiler En alquiler Área 3	
Facilitar la construcción	7,6		

Unidad: Porcentajes

Base: Total muestra (responsables del hogar y demandantes primer acceso)

P: ¿Cuáles cree que son las principales soluciones para abaratar el precio de la vivienda?

6.1.2. PERCEPCIÓN DE MEDIDAS RELACIONADAS CON EL PRECIO DE LAS VIVIENDAS

Con respecto a las soluciones relacionadas con el precio de la vivienda, se distinguen las opiniones atendiendo a la situación de demanda del hogar y de la calificación de su vivienda actual:

Según la situación de demanda (Si se es demandante de vivienda o no):

Quienes están actualmente en situación de demanda valoran más el otorgamiento de ayudas a la compra y la bajada de los tipos de interés.

Según la calificación legal de su vivienda principal si es libre o protegida:

Es destacable que para quienes viven en una vivienda protegida son más sensibles a la importancia de construir más viviendas protegidas y abaratar el precio del suelo.

PRINCIPALES SOLUCIONES PARA ABARATAR EL PRECIO DE LA VIVIENDA

	Total	Situación de demanda		Calific. vivienda actual (*)	
		Con demanda	Sin demanda	Renta libre	V.P.O.
Más ayudas para compra de vivienda	44,7	49,1	43,1	45,9	44,4
Bajada de los tipos de interés	44,2	47,2	43,2	44,3	45,9
Construir más viv. protegidas	40,9	43,9	39,8	40,9	49,9
Abaratar el precio del suelo	39,6	40,5	39,2	38,9	45,9
Pisos vacíos salgan al mercado	16,0	17,0	15,7	17,0	15,2
Favorecer rehabilitación	13,6	12,6	15,7	14,8	11,7
Fomentar alquiler rentas baratas	13,0	14,8	12,3	12,6	12,8
Facilitar la construcción	7,6	8,7	7,3	8,2	5,6

(*) Los segmentos incluidos en esta variable no contienen el 100% de la muestra
Unidad: Porcentajes / Base: Total muestra (responsables del hogar y demandantes primer acceso)

P: ¿Cuáles cree que son las principales soluciones para abaratar el precio de la vivienda?

6.2.

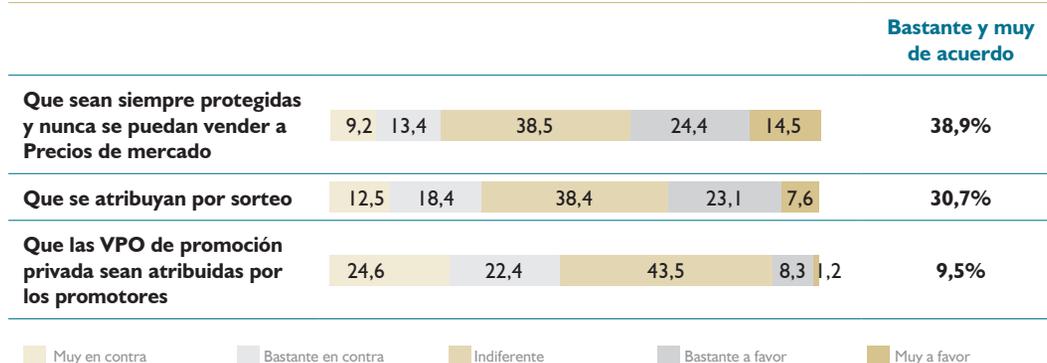
OPINIONES RESPECTO A LAS VIVIENDAS PROTEGIDAS DE NUEVA CONSTRUCCION

En este apartado se analiza el grado de acuerdo o desacuerdo de la población de la Comunitat Valenciana con relación a varias afirmaciones acerca de las viviendas protegidas de nueva construcción planteadas en el trabajo de campo.

Las tres medidas relativas a las viviendas protegidas de nueva construcción que se han planteado, son:

- **“Que las viviendas protegidas de nueva construcción sean siempre protegidas y nunca se puedan vender a precios de mercado”**, con casi un 40% de opiniones a favor.
- Aproximadamente un 30% de la población está de acuerdo que estas viviendas **“se atribuyan o adjudiquen por sorteo”**, con algún tipo de tutela pública.
- Por último, una cuarta parte de los entrevistados no es favorable a que **“las viviendas protegidas de promoción privada sean atribuidas o asignadas directamente por los promotores”**.
- Existe un núcleo alrededor del 40% de indiferentes ante todas estas cuestiones.

OPINIONES RESPECTO A LAS VIVIENDAS DE PROTECCIÓN OFICIAL



Unidad: Porcentajes

Base: Total muestra (responsables del hogar y demandantes primer acceso)

P: Respecto a las viviendas de protección pública (VPO), ¿esta usted muy a favor, bastante a favor, ni a favor ni en contra, bastante en contra o muy en contra de... ?

6.2.1. OPINIÓN DE LOS HOGARES SEGÚN SITUACIÓN DE DEMANDA Y CALIFICACIÓN LEGAL DE SU VIVIENDA PRINCIPAL PARA LAS AFIRMACIONES MENCIONADAS.

a. “Que las viviendas protegidas de nueva construcción sean siempre protegidas y nunca se puedan vender a precios de mercado”:

Esta afirmación tiene un mayor apoyo por parte de la ciudadanía con demanda de vivienda.

No existen diferencias entre las opiniones de los hogares residentes en una vivienda libre con respecto a una vivienda protegida ante esta afirmación.

OPINIONES RESPECTO A LAS VIVIENDAS DE PROTECCIÓN OFICIAL

“Que las V.P.O. sean siempre protegidas y nunca se puedan vender a precios de mercado” Bastante y muy de acuerdo

Situación de demanda	Con demanda	10,1	13,5	31,8	28,3	16,3	44,6%
	Sin demanda	8,8	13,4	40,9	23,1	13,8	36,9%
Calificación vivienda actual (*)	Renta libre	10,1	13,0	38,8	24,3	15,7	40,0%
	V.P.O.	17,0	16,8	26,8	26,6	12,8	39,4%
TOTAL		9,2	13,4	38,5	24,4	14,5	38,9%

Muy en contra
 Bastante en contra
 Indiferente
 Bastante a favor
 Muy a favor

(*) Los segmentos incluidos en esta variable no contienen el 100% de la muestra
 Unidad: Porcentajes / Base: Total muestra (responsables del hogar y demandantes primer acceso)

P: Respecto a las viviendas de protección pública (VPO), ¿esta usted muy a favor, bastante a favor, ni a favor ni en contra, bastante en contra o muy en contra de... ?

b. “Que las Viviendas protegidas de Nuevas Construcción sean atribuidas por sorteo”

Aquellos hogares con situación de demanda opinan más favorablemente sobre esta forma de adjudicar para poder optar a una vivienda, al igual que los hogares cuya residencia habitual es una vivienda protegida.

OPINIONES RESPECTO A LAS VIVIENDAS DE PROTECCIÓN OFICIAL

“Que las V.P.O. se atribuyan por sorteo”							Bastante y muy de acuerdo
Situación de demanda	Con demanda	14,5	21,0	30,9	25,5	8,1	33,6%
	Sin demanda	11,7	17,5	41,2	22,2	7,4	29,6%
Calificación vivienda actual (*)	Renta libre	11,8	17,9	39,6	22,8	7,9	30,7%
	V.P.O.	19,4	19,4	28,0	25,2	7,0	32,2%
TOTAL		12,5	18,4	38,4	23,1	7,6	30,7%

Muy en contra
 Bastante en contra
 Indiferente
 Bastante a favor
 Muy a favor

(*) Los segmentos incluidos en esta variable no contienen el 100% de la muestra
 Unidad: Porcentajes / Base: Total muestra (responsables del hogar y demandantes primer acceso)

P: Respecto a las viviendas de protección pública (VPO), ¿está usted muy a favor, bastante a favor, ni a favor ni en contra, bastante en contra o muy en contra de...?

c. “Que las viviendas protegidas de nueva construcción de promoción privada sean atribuidas por los promotores”,

No existen diferencias sobre la opinión global en esta cuestión atendiendo a la situación de demanda del hogar o a la calificación legal de la vivienda en que residen.

OPINIONES RESPECTO A LAS VIVIENDAS DE PROTECCIÓN OFICIAL

“Que las VPO de promoción privada sean atribuidas por los promotores”							Bastante y muy de acuerdo
Situación de demanda	Con demanda	28,5	23,6	37,8	8,4	1,7	10,1%
	Sin demanda	23,2	22,0	45,5	8,3	1,0	9,3%
Calificación vivienda actual (*)	Renta libre	24,6	21,9	44,5	8,0	1,0	9,0%
	V.P.O.	32,4	23,6	32,7	9,8	1,5	11,3%
TOTAL		24,6	22,4	43,5	8,3	1,2	9,5%

muy en contra
 bastante en contra
 indiferente
 bastante a favor
 muy a favor

(*) Los segmentos incluidos en esta variable no contienen el 100% de la muestra
 Unidad: Porcentajes / Base: Total muestra (responsables del hogar y demandantes primer acceso)

P: Respecto a las viviendas de protección pública (VPO), ¿está usted muy a favor, bastante a favor, ni a favor ni en contra, bastante en contra o muy en contra de...?

CONOCIMIENTO, VALORACIÓN Y USO DE LAS AYUDAS OFICIALES PARA EL ACCESO A LA VIVIENDA

Este apartado recoge el estado de opinión de los residentes en la Comunitat Valenciana respecto a las ayudas existentes para el acceso a la vivienda en diferentes aspectos como su grado de conocimiento, como se valoran y el recurso a acogerse a las mismas a la hora de acceder a una vivienda.

6.3.1. CONOCIMIENTO Y VALORACIÓN DE LAS AYUDAS A LA VIVIENDA

En este apartado se analiza la notoriedad y la valoración de los individuos acerca de las ayudas oficiales relacionadas con el acceso a la vivienda.

En concreto se analizan cuatro tipos de ayuda:

- Compra de vivienda nueva.
- Compra de vivienda usada.
- Alquiler.
- Rehabilitación.

Conocimiento de las ayudas

En total, un 45,5% de los ciudadanos conoce alguna de las ayudas oficiales que las Administraciones Públicas otorgan en relación con la vivienda.

Por provincias, destaca que en Castellón este porcentaje se ve reducido en más de diez puntos porcentuales respecto a la media.

Según nivel social, estas ayudas se conocen más en niveles superiores que en los inferiores.

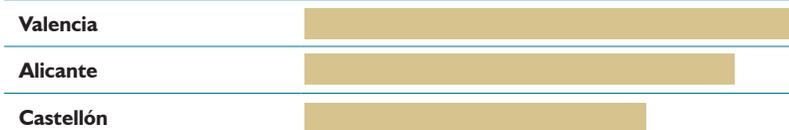
También a partir de estos datos se observa que la demanda de primer acceso conoce significativamente más las ayudas a la vivienda.

Las ayudas a la compra de la vivienda principal son más conocidas que las ayudas al alquiler y la rehabilitación.

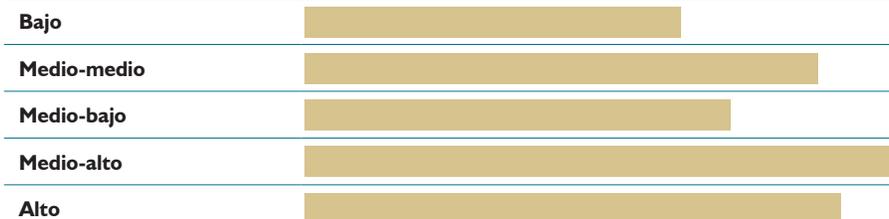
En términos globales, entre quienes conocen cada ayuda, la mayoría opinan que son insuficientes.

GRADO DE CONOCIMIENTO DE LA EXISTENCIA DE AYUDAS PARA LA VIVIENDA

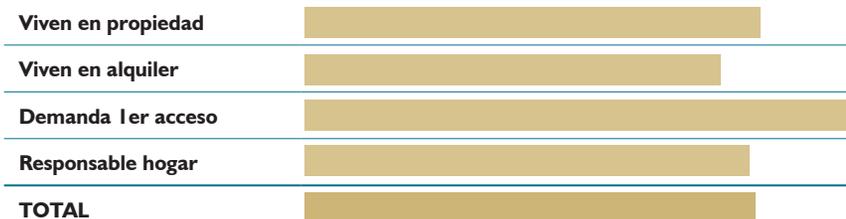
Provincia



Nivel Social



Régimen de uso / Situación



Unidad: Porcentajes

Base: Total muestra (responsables del hogar y demandantes primer acceso)

P: Indique si conoce o no la existencia de las siguientes ayudas oficiales relacionadas con el acceso a la vivienda? Para las que conoce, indique su opinión

Análisis del conocimiento y valoración de las ayudas por tipo de ayuda: acceso nueva, acceso usada, rehabilitación, alquiler.

El estado de opinión respecto a las principales líneas de ayudas establecidas supone que más del 55% no conoce las mismas y por encima del 12% no disponen de suficiente información.

CONOCIMIENTO Y VALORACIÓN DE LAS AYUDAS PARA LAS DISTINTAS ACTUACIONES DE VIVIENDA: ACCESO NUEVA, ACCESO USADA, REHABILITACIÓN, ALQUILER.

¿Qué opina ud. De cada una de estas ayudas?

Para la compra de Vivienda nueva	4,8	24,5	13,2	57,6
Para la compra de Vivienda usada	2,6	21,4	12,5	63,5
Para la rehabilitación	2,1	13,5	15,3	69,0
Para el alquiler	1,8	13,6	14,7	69,9



Unidad: Porcentajes

Base: Total muestra (responsables del hogar y demandantes primer acceso)

P: Indique si conoce o no la existencia de las siguientes ayudas oficiales relacionadas con el acceso a la vivienda. Para las que conoce, indique su opinión respecto a ellas.

Ayudas para el acceso por compra a vivienda nueva:

Se observa un escaso conocimiento de la existencia de ayudas para acceder a una vivienda nueva. Más de un 60% no conoce las ayudas o no dispone de información suficiente.

Una cuarta parte de la población opina que las ayudas a la compra de vivienda nueva son “insuficientes”.

Este porcentaje asciende hasta casi el 30% entre las personas que están en situación de demanda de vivienda.

Es destacable que quienes actualmente viven en una vivienda protegida opinan que estas ayudas son “adecuadas” en un 9%, que duplica la media de percepción “adecuada”.

CONOCIMIENTO Y VALORACIÓN DE LAS AYUDAS PARA EL ACCESO A VIVIENDA NUEVA

Valoración de las ayudas para compra de vivienda nueva

Situación de demanda	Con demanda	4,6	29,8	12,9	52,7
	Demanda satisfecha	4,9	22,6	13,1	59,4
Calificación vivienda actual (*)	Renta libre	4,3	26,0	13,0	56,7
	V.P.O.	9,0	23,6	12,0	55,4
TOTAL		4,8	24,5	13,1	57,6



(*) Los segmentos incluidos en esta variable no contienen el 100% de la muestra
 Unidad: Porcentajes / Base: Total muestra (responsables del hogar y demandantes primer acceso)

P: Indique si conoce o no la existencia de las siguientes ayudas oficiales relacionadas con el acceso a la vivienda? Para las que conoce, indique su opinión respecto a ellas.

Ayudas para el acceso a compra de vivienda usada:

Se observa un escaso conocimiento de la existencia de ayudas para acceder a una vivienda usada. Más de un 70% no conoce las ayudas o no dispone de información suficiente.

Una quinta parte de la población opina que las ayudas a la compra de vivienda nueva son “insuficientes”.

Este porcentaje asciende hasta casi el 26% entre las personas que están en situación de demanda de vivienda.

CONOCIMIENTO Y VALORACIÓN DE LAS AYUDAS PARA EL ACCESO A VIVIENDA USADA

Valoración de las ayudas para compra de vivienda usada

Situación de demanda	Con demanda	2,9	25,6	11,8	59,7
	Demanda satisfecha	2,5	19,9	12,7	64,9
Calificación vivienda actual (*)	Renta libre	2,6	22,8	12,3	62,3
	V.P.O.	3,4	20,2	11,7	64,7
TOTAL		2,6	21,4	12,4	63,6



(*) Los segmentos incluidos en esta variable no contienen el 100% de la muestra.
 Unidad: Porcentajes / Base: Total muestra (responsables del hogar y demandantes primer acceso)

P: Indique si conoce o no la existencia de las siguientes ayudas oficiales relacionadas con el acceso a la vivienda? Para las que conoce, indique su opinión respecto a ellas.

Ayudas para la rehabilitación de vivienda

Igualmente a lo que ocurre en las ayudas al acceso, más del 80% desconocen o no tiene información suficiente sobre las ayudas para la rehabilitación.

Sólo un 15% de los ciudadanos conoce la existencia de ayudas para la rehabilitación de vivienda, y el porcentaje de quienes opinan que estas ayudas son “adecuadas” es alrededor del 2%, tanto a nivel global como según situación de demanda y calificación de la vivienda.

Quienes viven en una vivienda protegida declaran menos que la media que estas ayudas sean “insuficientes”.

CONOCIMIENTO Y VALORACIÓN DE LAS AYUDAS OFICIALES PARA LA VIVIENDA

Valoración de las ayudas para la rehabilitación de vivienda

Situación de demanda	Con demanda	2,5	15,0	15,1	67,4
	Demanda satisfecha	1,9	13,0	15,2	69,9



(*) Los segmentos incluidos en esta variable no contienen el 100% de la muestra.
Unidad: Porcentajes / Base: Total muestra (responsables del hogar y demandantes primer acceso)

P: Indique si conoce o no la existencia de las siguientes ayudas oficiales relacionadas con el acceso a la vivienda?
Para las que conoce, indique su opinión respecto a ellas.

Ayudas para el alquiler de vivienda:

Más del 70% desconocen o no tiene información suficiente sobre las ayudas para el alquiler.

Las ayudas para el alquiler de vivienda son poco conocidas por la población, considerándose insuficientes por quienes las conocen.

El grupo de población que se encuentra en situación de demanda tiene un mayor grado de conocimiento de esta tipología de ayudas.

CONOCIMIENTO Y VALORACIÓN DE LAS AYUDAS OFICIALES PARA LA VIVIENDA

Valoración de las ayudas para la rehabilitación de vivienda

Situación de demanda	Con demanda	2,7	17,5	13,5	66,3
	Demanda satisfecha	1,5	12,2	14,9	71,4
Calificación vivienda actual (*)	Renta libre	2,0	14,7	14,5	68,8
	V.R.O.	1,8	10,8	13,9	73,5
TOTAL		1,8	13,6	14,6	70,0



(*) Los segmentos incluidos en esta variable no contienen el 100% de la muestra.
Unidad: Porcentajes / Base: Total muestra (responsables del hogar y demandantes primer acceso)

P: Indique si conoce o no la existencia de las siguientes ayudas oficiales relacionadas con el acceso a la vivienda?
Para las que conoce, indique su opinión respecto a ellas.

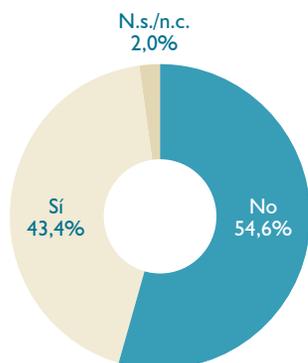
6.3.2. USO DE LAS AYUDAS A LA VIVIENDA

Hogar o individuo en situación de demanda

Se ha planteado a los demandantes de vivienda si tienen intención de solicitar algún tipo de ayuda oficial, respondiendo afirmativamente un 43,4% de estos demandantes.

Quienes no tienen intención de solicitar estas ayudas son el 54,6% y argumentan principalmente que no se han planteado hacerlo y en menor medida, señalan que no cumplen las condiciones para recibir estas ayudas.

INTENCIÓN DE SOLICITAR AYUDAS OFICIALES PARA LA VIVIENDA DEMANDA DE CAMBIO, DEMANDA DE PRIMER ACCESO Y DEMANDA DE REHABILITACIÓN



No tienen intención de solicitar porque...

No se lo ha planteado	59,5
No cumple las condiciones	17,6
Es mucho papeleo	8,2
Otros motivos	14,7

Unidad: porcentajes

Base: hogares con demanda potencial de cambio (8,9% de los hogares); individuos con demanda potencial de primer acceso; hogares con demanda potencial de rehabilitación (7,2% de los hogares)

P: ¿Tienen intención de solicitar estas ayudas?

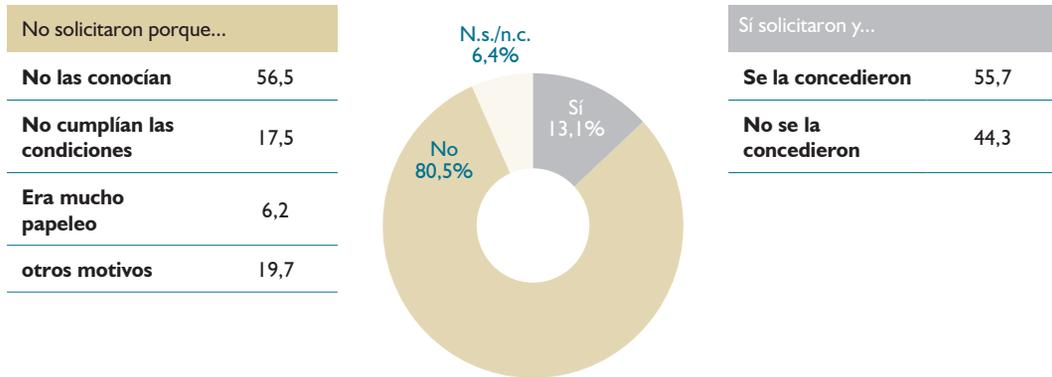
Demanda satisfecha o realizada

Por otra parte, un 80,5% de la demanda satisfecha o realizada —de cambio, primer acceso y rehabilitación— afirma que no solicitó ayudas a la vivienda.

La principal razón fue “que no las conocían”, el 56%, seguida a gran distancia que “no cumplían las condiciones”.

De los que solicitaron ayudas, a algo más de la mitad, éstas les fueron finalmente concedidas.

SOLICITUD DE AYUDAS OFICIALES PARA LA VIVIENDA EN EL PASADO CAMBIO REALIZADO, PRIMER ACCESO REALIZADO Y REHABILITACIÓN REALIZADA



Unidad: porcentajes

Base: hogares que han realizado el cambio en los últimos 4 años (10,3% de los hogares); hogares que han realizado el primer acceso en los últimos 4 años (3,0% de los hogares); hogares que han rehabilitado la vivienda en los últimos 4 años (4,4% de los hogares)

P: ¿Solicitaron alguna de estas ayudas?

6.4.

GRADO DE ACUERDO CON EL INCREMENTO DE LAS AYUDAS POR ALQUILER Y REHABILITACIÓN

Ayudas al alquiler

Se ha planteado a los entrevistados su grado de acuerdo en la posibilidad de incrementar las ayudas al alquiler y a la rehabilitación de vivienda.

Las ayudas al alquiler reciben el apoyo de tres cuartas partes de la población. Geográficamente, esta idea presenta una mejor acogida en Alicante.

Además quienes actualmente viven en alquiler o buscan vivienda en este régimen valoran significativamente mejor el incremento de estas ayudas.

GRADO DE ACUERDO EN INCREMENTAR LAS AYUDAS AL ALQUILER

							Muy o bastante de acuerdo
	Alicante	3,6	3,9	12,0	28,2	52,4	80,6%
	Castellón	6,9	9,4	9,8	37,3	36,6	73,9%
	Valencia	5,6	8,7	13,6	26,7	45,4	72,1%
Régimen actual	Alquiler	1,2	3,5	5,7	26,2	63,4	89,6%
	Propiedad	5,5	7,3	13,5	28,9	44,8	73,7%
Régimen Buscado (*)	Alquiler	1,6	1,4	1,9	23,5	71,5	95,0%
	Propiedad	7,3	5,2	8,9	26,3	52,4	78,7%
TOTAL		5,0	6,9	12,5	28,5	47,0	75,5%

Nada de acuerdo
 Algo de acuerdo
 Indiferente
 Bastante de acuerdo
 Muy de acuerdo

(*) Los segmentos incluidos en esta variable no contienen el 100% de la muestra
 Unidad: Porcentajes / Base: Total muestra (responsables del hogar y demandantes primer acceso)

P: ¿Estaría de acuerdo con que se incrementaran las ayudas para las viviendas en alquiler?

Ayudas a la rehabilitación

Un 81,4% de la población está de acuerdo en incrementar las ayudas por rehabilitación de vivienda.

Esta propuesta encuentra una mejor acogida en Alicante. También destaca el apoyo a esta medida por quienes están buscando alquiler (94,8%).

GRADO DE ACUERDO EN INCREMENTAR LAS AYUDAS POR REHABILITACIÓN



(*) Los segmentos incluidos en esta variable no contienen el 100% de la muestra
 Unidad: Porcentajes / Base: Total muestra (responsables del hogar y demandantes primer acceso)

P: ¿Estaría de acuerdo con que se incrementaran las ayudas para la rehabilitación de viviendas?

CONSIDERACIONES FINALES



El presente estudio de Necesidades y Demanda de Vivienda en la Comunitat Valenciana, es como ya se ha descrito, el segundo estudio de estas características que se realiza en la Comunitat Valenciana, y permite la comparación con los resultados obtenidos en el anterior efectuado en 2003.

Resulta pertinente lanzar algunas consideraciones en torno al mismo y prestar atención a la actual coyuntura del sector residencial. Conviene recordar que el trabajo de campo de este estudio se realizó entre los meses de mayo y julio de 2007, y durante su análisis y proceso para presentar los resultados, se han producido una serie de acontecimientos que vendrían a confirmar un cambio de tendencia en el ciclo inmobiliario.

En el Estudio de Necesidades y Demanda de Vivienda de 2003, la situación del sector era sensiblemente diferente de la actual.

La metodología de ambos estudios ha sido la misma: preguntar a los ciudadanos residentes en la Comunitat que necesidades y demanda respecto a la vivienda tienen, de forma que se puedan obtener datos cuantitativamente representativos en determinados ámbitos territoriales, para poder determinar las principales características de la demanda identificada, procediendo a su análisis y estudio.

Se trata pues de constatar tendencias o detectar situaciones para posibilitar la incorporación en la agenda de los poderes públicos de aquellos aspectos que se consideren a partir de disponer de una mayor información y conocimiento, no sólo en lo que podría interpretarse para la adopción de medidas específicas en las viviendas susceptibles de ayudas públicas, sino también posibilitar la cuantificación en términos globales de la provisión de suelo de viviendas nuevas y las necesarias reservas para viviendas protegidas determinadas en el marco de la legislación urbanística vigente.

Los resultados que proporciona el estudio permiten por tanto disponer de información en una doble vertiente:

- Por una parte, la relativa a la política de suelo y la previsión de reservas para vivienda protegida en el sentido establecido por la Ley 16/05 Urbanística Valenciana y el marco de la Ley 8/2007 de Suelo estatal.
- Un segundo aspecto, tan importante como el anterior, que es poder establecer las medidas que se consideren más adecuadas en orden a las situaciones de necesidad y demanda de vivienda y sus problemáticas, medidas más directamente vinculadas con los planes de vivienda.

Cabe recordar que la metodología del estudio no contempla ni analiza el total de la demanda de vivienda que pueda existir en el futuro inmediato en la Comunitat Valenciana: se abordan exclusivamente las necesidades y demanda de vivienda de los residentes en la Comunitat, la demanda endógena. La demanda de vivienda exógena, con destino en nuestro territorio no se contempla, en especial la demanda de segunda residencia o turística, aspecto éste importante en nuestra Comunitat pero que sería objeto de un estudio más específico.

En el momento de publicar este estudio, a principios de 2008, varios indicadores del mercado inmobiliario residencial (índice general de precios, viviendas iniciadas, transacciones de vivienda, tipos de interés, crédito dispuesto para construcción y promoción residencial, etc.) apuntan un cambio bastante claro de tendencia en la evolución de dicho sector.

Baste recordar algunos de los datos disponibles por el Observatorio Valenciano de la Vivienda en comparación con la situación del estudio de 2003.

Los datos comparados (tres primeros trimestres) de visados de inicio de obras en 2003 y 2007, señalan un mantenimiento del ritmo de la actividad todavía, pero con cambios significativos: en 2003 las viviendas unifamiliares se incrementaban el 50% respecto a 2002, y en 2007 caen el 62% respecto a 2006, representando el 27% de las unifamiliares en 2003, viéndose compensadas por los inicios de plurifamiliares que en 2007 se incrementan tan solo un 2%, en tanto que en 2003 lo hacían en el 20% respecto a 2002.

El desfase de la oferta de vivienda nueva, deriva de la propia producción, en torno a los 24 meses, y los datos disponibles de las obras terminadas, los certificados de fin de obra, indican que en 2003 en los tres primeros trimestres se finalizan cerca de 42.000, con una tasa de variación anual respecto a 2002 de incremento del 6%, en tanto que en 2007 estas cifras arrojan hasta agosto unas 78.000 viviendas y una tasa interanual respecto al 2006 con un incremento del 14%. Es decir se están finalizando las viviendas de las fases altas del ciclo.

Esta situación se une con un debilitamiento de la demanda, producido por las condiciones del mercado: precios, condiciones financieras, etc, y como ha quedado evidenciado en el estudio, caracterizada como demanda que se reconoce como no efectiva, incapaz de entrar al mercado fundamentalmente por motivos económicos.

Tal debilitamiento queda confirmado por el descenso de las compraventas registradas (información de los Registradores de España, con datos de nuestra Comunitat) en torno al 15% respecto al año 2006, y está generando un stock de vivienda, que presenta dificultades para su venta, al tiempo que se encuentra con una demanda existente, que no puede hacerse efectiva, como se deduce del presente estudio.

En el sentido de contrastar la evolución de los datos entre el estudio de 2003 y el presente estudio, ya comentados en el apartado 2.9. "Evolución comparada de la Demanda 2003-2007", cabe destacar algunos de los más significativos en el contexto de estas consideraciones.

En términos generales, la cuantificación de la demanda en este estudio permite afirmar que la demanda de vivienda en la Comunitat Valenciana entra en una fase de cierta moderación.

La demanda global o potencial como se ha denominado en el estudio, no crece quizás tanto en valores absolutos como lo hace el número de hogares en la Comunitat Valenciana que ha pasado de 1.491.968 hogares en 2003 a 1.729.643 hogares en 2007. Sin embargo en términos relativos la variación es mínima, manteniéndose la proporción de hogares demandantes en torno al 21-22%.

La demanda potencial de acceso a la vivienda crece ligeramente, pero como se ha visto en el estudio, a costa de que la demanda de acceso que puede entrar a satisfacerse en el periodo de referencia de cuatro años, la demanda efectiva, disminuya y se incrementa el colectivo que no puede hacerlo – que pasa del 1,2% de hogares en 2003 al 3,2% en 2007 –aduciendo en su mayor parte motivos económicos (precios altos, recursos insuficientes, dificultades financieras, etc.). Esto ocurre tanto en aquellos hogares que pretenden cambiar de vivienda, como especial y más intensamente en los de primer acceso, donde la demanda en términos absolutos duplica los valores registrados en 2003, pasando de unos 11.000 hogares a poco más de 23.000.

El planteamiento que se incorpora en el presente estudio ha sido el de realizar a partir de la información disponible, una estimación de la demanda de vivienda a atender y susceptible de ser objeto de ayuda públicas, cuyos argumentos y desarrollo se ha realizado en el capítulo 3.

Uno de los aspectos más destacables en esta aproximación, es el considerar que del conjunto de demanda no efectiva de acceso, especialmente de primer acceso, por motivos económicos, una parte importante puede incorporarse como demanda efectiva, en la medida que la acción de las políticas públicas de vivienda lo posibiliten, fundamentalmente con los resortes establecidos por los planes de vivienda aproximando oferta y demanda, bajo la condición de viviendas protegidas y con ayudas al acceso con precios más aproximados a los del mercado. Esto podría suponer cuantitativamente incorporar como demanda efectiva en torno a las 24.000 viviendas en los próximos cuatro años, que de esta forma podrían contribuir en cierta medida a la dinamización del mercado de vivienda.

Con este planteamiento, el estudio pretende proporcionar los elementos para poder incidir en alguna medida importante, en el actual entorno del mercado residencial:

- La mejora del acceso a la vivienda por parte de los ciudadanos residentes, en especial aquellos con dificultades económicas para llevarla a cabo, ya sea vivienda nueva, usada o rehabilitación,
- Posibilitar el estímulo para el sector de la actividad inmobiliaria residencial y el efecto económico que arrastra, que sin duda se pueda derivar del incremento en la demanda efectiva durante los próximos años, en un momento de ralentización de la actividad.

Los datos ofrecidos en este estudio, vienen a determinar que la demanda efectiva de acceso a vivienda en los próximos cuatro años por los hogares valencianos residentes se cifra en torno a las 186.000 viviendas, que equivalen a 46.500 en términos anuales. Por otra parte, la rehabilitación en términos generales, se sitúa en 90.000 viviendas, es decir 22.500 por término medio anualmente en los próximos cuatro años.

La aproximación efectuada en referencia a las necesidades y demanda de vivienda protegida (en sus diferentes modalidades, y en especial la demanda de acceso) en el estudio sitúa un intervalo de vivienda con ayudas para el acceso entre las 80.000 y 123.000 viviendas, entre las 20.000 y 30.000 anuales tanto nuevas como usadas. A las que hay que añadir las que corresponden a rehabilitación, entre 60.000 y 90.000 anuales.

La hipótesis elaborada para la aproximación realizada permitiría incorporar al grupo de demanda efectiva una parte de la demanda desanimada por motivos económicos que en el caso de la demanda de cambio se acercaría a las 14.500 viviendas y especialmente en el caso de primer acceso posibilitar que el grupo estancado de esta demanda pueda incorporarse de forma efectiva y que supondría alrededor de 11.000 viviendas. Con ello la aproximación total realizada permitiría “animar” a que unas 6.000 viviendas al año, tanto nuevas como usadas, pudieran incorporarse al circuito de la demanda efectiva y dinamizar el comportamiento del mercado.

Tales cifras, significativamente importantes, explicarían dos cuestiones:

- Respecto al acceso de vivienda, la incorporación de un grupo de demanda no efectiva por motivos económicos, al circuito de demanda basándose en su identificación, principalmente en el grupo de primer acceso. La participación en términos globales de las ayudas al acceso respecto a la demanda efectiva se situaría entre el 40% y el 70%, dependiendo fundamentalmente de la horquilla de rentas de los residentes y el comportamiento de precios que lo hiciera posible.
- Las ayudas a la rehabilitación podrían acercarse a la totalidad de la demanda efectiva, en tanto en cuanto se detecta una mayor dificultad en las rentas menores y aquellos grupos que efectivamente no pueden hacer frente a las mejoras identificadas en la vivienda o edificio, en la medida que las políticas de ayuda a la rehabilitación de los grupos con menores niveles de renta pudieran incidir en su conversión a demanda efectiva.

La otra vertiente del estudio relacionada de forma directa con la cuestión urbanística y territorial, tiene que ver con los preceptos señalados en la legislación urbanística respecto a las reservas de suelo para viviendas protegidas, contemplada tanto por la Ley 16/2005 Urbanística Valenciana, como por la Ley 8/2007, de Suelo estatal.

En tanto que el modelo valenciano determina tal reserva a lo que se establezca por el estudio que sobre tal necesidad se realice en el planeamiento general del municipio, la ley estatal determina un mínimo de reserva del 30% de la edificabilidad prevista, reserva que “se ajustará” a la legislación urbanística y territorial, añadiendo la posibilidad de fijar o permitir una reserva inferior en determinados municipios cuando así se justifique, con determinadas garantías y preservación de la cohesión social.

La proyección territorial de los resultados en las áreas de estudio, posibilita trasladar la información a ese ámbito y su generalización a los municipios en él comprendidos, de forma que permite su integración en el marco del Sistema Territorial de Indicadores de Demanda de Vivienda, como un sistema de referencia para posibilitar la información básica para el conocimiento de las necesidades de demanda de viviendas protegidas en la Comunitat Valenciana posibilitando las pertinentes reservas para éstas.

CONTENIDOS DEL CAPÍTULO

1.	SELECCIÓN DE LA MUESTRA	295
2.	VARIABLES DE SEGMENTACIÓN	301
3.	GLOSARIO DE TÉRMINOS	304
4.	CALCULO DE VARIABLES (NIVEL DE INGRESOS Y NIVEL SOCIAL)	305
5.	DETALLE DE LAS ÁREAS DE ESTUDIO	307
6.	METODO DE CUANTIFICACIÓN	311
7.	EQUIVALENCIA ENTRE SUPERFICIE ÚTIL Y CONSTRUIDA	314



I. SELECCIÓN DE LA MUESTRA

Distribución de la muestra

La muestra inicial de contactos se ha distribuido en base a las variables área de estudio y nivel de hábitat.

Para realizar la distribución de la muestra se han seguido los siguientes pasos:

1. Se parte de la distribución de los **hogares** de la Comunitat Valenciana en base a las dos variables de estudio (área y nivel de hábitat).

CUADRO I: DISTRIBUCIÓN DE LOS HOGARES DE LA COMUNITAT VALENCIANA

NIVELES DE HABITAT	TOTAL	ÁREAS DE ESTUDIO									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Capitales y Elche	550.820	0	61.531	0	300.535	0	0	0	0	117.038	71.716
Más 50.000 hab.	227.197	0	0	23.009	44.020	26.964	0	41.305	25.997	0	65.902
Entre 50.000-25.000 hab.	307.496	0	48.779	0	78.083	44.269	22.045	31.568	47.529	16.018	19.205
Entre 25.000-10.000 hab.	331.633	11.422	38.243	23.162	109.931	29.986	4.471	14.446	35.738	30.140	34.094
Menos de 10.000 hab.	312.497	41.006	35.093	21.956	63.318	31.060	35.152	20.677	22.771	12.555	28.909
TOTAL	1.729.643	52.428	183.646	68.127	595.887	132.279	61.668	107.996	132.035	175.751	219.826

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001. Actualizado a 2006 en base a la evolución de la población en el periodo 2001-2006 según el padrón municipal.

2. Se realiza una **distribución proporcional** de los contactos según el número de hogares.

CUADRO 2: DISTRIBUCIÓN PROPORCIONAL DE LOS CONTACTOS

NIVELES DE HABITAT	TOTAL	ÁREAS DE ESTUDIO									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Capitales y Elche	3.836	0	428	0	2.094	0	0	0	0	815	499
Más 50.000 hab.	1.583	0	0	160	307	188	0	288	181	0	459
Entre 50.000-25.000 hab.	2.145	0	340	0	544	309	153	221	332	112	134
Entre 25.000-10.000 hab.	2.313	80	266	162	767	209	31	101	250	210	237
Menos de 10.000 hab.	2.180	286	245	153	441	217	245	145	159	88	201
TOTAL	12.057	366	1.279	475	4.153	923	429	755	922	1.225	1.530

3. **Fijación** de contactos **mínimos**. Para aquellos municipios con un nivel de hábitat superior a 50.000 habitantes se ha fijado un mínimo de 300 contactos, con el objetivo de obtener una muestra suficiente.

CUADRO 3: DISTRIBUCIÓN DE LOS CONTACTOS CON FIJACIÓN DE MÍNIMOS

NIVELES DE HABITAT	TOTAL	ÁREAS DE ESTUDIO									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Capitales y Elche	3.409	0	381	0	1.860	0	0	0	0	724	444
Más 50.000 hab.	2.700	0	0	300	600	300	0	600	300	0	600
Entre 50.000-25.000 hab.	1.905	0	302	0	484	274	137	195	294	100	119
Entre 25.000-10.000 hab.	2.054	71	237	143	681	186	28	89	221	187	211
Menos de 10.000 hab.	1.937	254	218	136	392	193	218	128	141	78	179
TOTAL	12.005	325	1.138	579	4.017	953	383	1.012	956	1.089	1.553

Nota: en las celdas sombreadas se ha fijado un número mínimo de contactos.

Muestra efectiva

La **muestra** que efectivamente se ha **realizado** es la siguiente:

- Muestra de hogares contactados (rellenan el cuestionario de contacto que determina la situación de demanda): **12.055** (ver cuadro 4)
- Muestra de encuestas efectivas: **4.285**
 - con necesidad-demanda de vivienda (2.570)
 - encuestas a grupo control (1.715)- (ver cuadro 5)

CUADRO 4: CONTACTOS REALIZADOS (CUESTIONARIO DE CONTACTO)

NIVELES DE HABITAT	TOTAL	ÁREAS DE ESTUDIO									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Capitales y Elche	3.459	0	388	0	1.900	0	0	0	0	725	446
Más 50.000 hab.	2.743	0	0	298	615	330	0	603	297	0	600
Entre 50.000-25.000 hab.	1.890	0	293	0	488	266	134	195	295	101	118
Entre 25.000-10.000 hab.	2.061	71	250	159	691	160	28	89	219	186	208
Menos de 10.000 hab.	1.902	254	221	114	386	183	225	127	153	73	166
TOTAL	12.055	325	1.152	571	4.080	939	387	1.014	964	1.085	1.538

CUADRO 5: ENCUESTAS REALIZADAS

NIVELES DE HABITAT	TOTAL	ÁREAS DE ESTUDIO									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Capitales y Elche	1.285	0	187	0	663	0	0	0	0	261	174
Más 50.000 hab.	996	0	0	111	218	152	0	244	102	0	169
Entre 50.000-25.000 hab.	628	0	93	0	172	75	35	76	119	24	34
Entre 25.000-10.000 hab.	763	23	111	58	234	55	16	36	74	63	93
Menos de 10.000 hab.	613	86	82	36	127	56	89	35	42	22	38
TOTAL	4.285	109	473	205	1.414	338	140	391	337	370	508

Error estadístico

Dentro de un intervalo de confianza del 95% se ha trabajado con el $\pm 0,9\%$ de error estadístico en la muestra de contactos y un $\pm 1,5\%$ en la muestra efectiva.

La muestra se ha ponderado en dos fases con el objetivo de convertirla en representativa del universo:

- **1ª Fase:** los 12.055 contactos efectivamente realizados (véase cuadro 4), se han ponderado para convertirlos en una muestra representativa del universo (hogares residentes en la Comunitat Valenciana) en base a las variables de nivel de hábitat y área de estudio. Esta muestra proporcional se ha establecido en el cuadro 2.
- **2ª Fase:** esta segunda ponderación se centra en los individuos que han pasado a la segunda parte de la encuesta (demandantes y grupo de control). La ponderación equilibra el peso que tiene cada uno de estos dos colectivos en la muestra con su peso real.

	NIVELES DE HABITAT	TOTAL	ÁREAS DE ESTUDIO									
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
DEMANDANTES	Capitales y Elche	905	0	152	0	432	0	0	0	0	196	125
	Más 50.000 hab.	359	0	0	41	62	62	0	76	43	0	76
	Entre 50.000-25.000 hab.	411	0	64	0	122	42	15	48	89	18	15
	Entre 25.000-10.000 hab.	498	9	76	34	131	30	12	23	75	38	71
	Menos de 10.000 hab.	351	52	58	21	74	28	36	22	26	18	16
	Subtotal Demandantes	2.525	61	349	96	821	162	63	168	233	270	302
GRUPO CONTROL	Capitales y Elche	2.931	0	276	0	1.662	0	0	0	0	619	374
	Más 50.000 hab.	1.224	0	0	119	245	126	0	212	138	0	383
	Entre 50.000-25.000 hab.	1.734	0	276	0	422	267	138	173	243	94	119
	Entre 25.000-10.000 hab.	1.815	71	190	128	636	179	19	78	175	172	166
	Menos de 10.000 hab.	1.829	234	187	132	367	189	209	123	133	70	185
	Subtotal Demandantes	9.532	305	930	379	3.332	761	366	587	689	955	1.228
TOTAL	12.057	366	1.279	475	4.153	923	429	755	922	1.225	1.530	

Selección de municipio

Para la selección del municipio se sigue el siguiente criterio:

- Se incluyen en la muestra todos aquellos municipios con un tamaño superior a 25.000 habitantes (39 municipios).
- Para el resto de municipios, con un nivel de hábitat inferior, se selecciona una muestra de forma aleatoria con los siguientes criterios:
 - En el nivel de hábitat de entre 10.000 y 25.000 habitantes se selecciona un municipio por cada 60 contactos a realizar.
 - el nivel de hábitat de entre 500 y 10.000 habitantes se selecciona un municipio por cada 40 contactos a realizar.
- En los municipios de más de 50.000 habitantes se distribuye la muestra proporcionalmente a la población residente en cada distrito.

En el siguiente cuadro se recogen el total de municipios existentes en la Comunitat Valenciana, repartidos en función del área y del nivel de hábitat.

NIVELES DE HABITAT	TOTAL	ÁREAS DE ESTUDIO									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Capitales y Elche	4	0	1	0	1	0	0	0	0	1	1
Más 50.000 hab.	9	0	0	1	2	1	0	2	1	0	2
Entre 50.000-25.000 hab.	27	0	4	0	7	4	2	3	4	1	2
Entre 25.000-10.000 hab.	56	2	6	4	19	5	1	3	6	4	6
Menos de 10.000 hab.	445	137	44	47	39	51	54	24	22	8	19
TOTAL	541	139	55	52	68	61	57	32	33	14	30

En base a los criterios establecidos la muestra incluye un total de 121 municipios en los que se han realizado encuestas.

NIVELES DE HABITAT	TOTAL	ÁREAS DE ESTUDIO									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Capitales y Elche	4	0	1	0	1	0	0	0	0	1	1
Más 50.000 hab.	9	0	0	1	2	1	0	2	1	0	2
Entre 50.000-25.000 hab.	27	0	4	0	7	4	2	3	4	1	2
Entre 25.000-10.000 hab.	34	1	4	2	11	3	1	1	4	3	4
Menos de 10.000 hab.	47	6	5	3	10	5	5	3	4	2	4
TOTAL	121	7	14	6	31	13	8	9	13	7	13

La muestra se ha distribuido entre los municipios seleccionados de forma proporcional al número de hogares existente en cada municipio.

Selección de hogares

una vez determinados los municipios se han fijado unos puntos de inicio aleatorios en cada municipio, y se ha trabajado con un sistema de ruta aleatorio denominado par-impar.

Selección de la persona a entrevistar

En cada hogar pueden existir dos figuras susceptibles de ser entrevistadas:

- Sustentador principal del hogar (el que aporta mayor número de ingresos al hogar) o su pareja. Esta figura es la que responde principalmente a la encuesta.
- Individuos mayores de 18 años no emancipados del núcleo familiar, que expresan necesidad o intención de acceder a una primera vivienda. A este colectivo se les realiza el bloque de preguntas correspondientes a su itinerario de demanda.

Para asegurar la representatividad de los responsables de hogar contactados, se han establecido cuotas sobre la edad del sustentador principal de hogar entrevistado.

EDAD DEL RESPONSABLE DEL HOGAR	%	MUESTRA
18-35	18,4	2.186
36-50	30,9	3.659
51-65	24,5	2.934
Mayores 65	26,2	3.227
TOTAL	100	12.006

Fecha:

El trabajo de campo se ha realizado entre el 17 de mayo y el 24 de julio de 2007.

Control de calidad:

- **Trabajo de campo:** supervisión telefónica de al menos el 10% de las encuestas.
- **Global:** el equipo técnico responsable del estudio ha supervisado todas las fases de la investigación.

2. VARIABLES DE SEGMENTACIÓN

Los resultados se han analizado utilizando aquellas segmentaciones que mejor ayuden a explicar las diferencias de cada variable. Entre paréntesis está la distribución porcentual de la muestra (n= 12.055) entre categorías de cada variable.

Las segmentaciones utilizadas han sido:

- **Provincias:**
 - Alicante (37,7%)
 - Castellón (11,5%)
 - Valencia (50,8%)

- **Áreas de estudio:** son las 10 áreas definidas y que se relacionan en el apartado cinco de este anexo.

- **Nivel de hábitat:**
 - Capitales (incluye Valencia, Castellón, Alicante y Elche) (31,8%)
 - Municipios de más de 50.000 habitantes (13,1%)
 - Municipios de entre 25.000 y 50.000 habitantes (17,8%)
 - Municipios de entre 10.000 y 25.000 habitantes (19,2%)
 - Municipios de menos de 10.000 habitantes (18,1%)

- **Grandes ciudades:** compuesta por las 13 ciudades con población censada superior a 50.000 habitantes de la Comunitat Valenciana.
 - Valencia (17,4%)
 - Torrente (1,4%)
 - Sagunto (1,3%)
 - Gandia (1,6%)
 - Paterna (1,1%)
 - Castellón (3,6%)
 - Torrevieja (2,2%)
 - Elda (1,2%)
 - Elche (4,1%)
 - Benidorm (1,5%)
 - Alicante (6,8%)
 - Alcoy (1,2%)
 - Orihuela (1,6%)

- **Tipo de entrevistado:**
 - Demandantes: hogares con necesidad-demanda de cambio de vivienda, primer acceso, rehabilitación o segunda residencia. (21,0 %)
 - No demandantes: resto de hogares entrevistados. (79,0 %)

- **Nivel social:** la clase social de los hogares se estratifica en 5 niveles sociales en base al nivel de estudios y la ocupación del responsable del hogar (ver detalle del cruce de variables en el anexo metodológico pág. 18)
 - Alta (5,2 %)
 - Media-alta (7,1 %)
 - Media-media (26,7 %)
 - Media-baja (36,0 %)
 - Baja-baja (19,9 %)

- **Nivel de ingresos del hogar:** se dividen en 5 niveles crecientes de ingresos en función del Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples ponderado (IPREM). Este indicador además del nivel de ingresos del núcleo familiar tiene en cuenta factores que influyen directamente en la renta real, como son el lugar de residencia y el tamaño del hogar.
 - Nivel 1 (hasta 1,5 veces el IPREM) (22,5%)
 - Nivel 2 (entre 1,5 y 2,5 veces el IPREM) (30,9%)
 - Nivel 3 (entre 2,5 y 3,5 veces el IPREM) (20,6%)
 - Nivel 4 (entre 3,5 y 5,5 veces el IPREM) (11,1%)
 - Nivel 5 (Más de 5,5 veces el IPREM) (1,7%)

- **Tamaño de hogar:** número de personas que residen de forma habitual en el hogar.
 - Un miembro (13,9 %)
 - Dos miembros (34,8 %)
 - Tres y cuatro miembros (43,9 %)
 - Más de cuatro miembros (7,4 %)

- **Régimen de tenencia de la vivienda en la que residen habitualmente:**
 - Alquiler (11,8%)
 - Propiedad (85,5%)

- **Régimen de tenencia de la vivienda buscada:**
 - Alquiler (1,1%)
 - Propiedad (6,5%)

Nota: esta variable se aplica únicamente a los entrevistados que manifiestan tener una demanda efectiva de vivienda.

- **Edad del responsable del hogar:**
 - Hasta 35 años (17,4%)
 - Entre 36 y 50 años (30,4%)
 - Entre 51 y 65 años (25,8%)
 - Más de 65 años (26,4%)

- **Nacionalidad del responsable del hogar:**
 - Española (89,5%)
 - Extranjera (10,5%): la nacionalidad extranjera se ha subdividido en cuatro categorías en función de los diferentes países de procedencia.
 - UE-15: recoge los países de la UE más Noruega y Suiza. (1,6%)
 - UE-27: recoge los países de la UE de los 27, sin incluir a los recogidos en el colectivo de la UE-15. (2,2%)
 - Sudamérica: recoge los países de Sudamérica, América Central y Méjico. (4,5%)
 - Resto del mundo: recoge resto de países de Europa, EEUU y Canadá, África, Asia y Oceanía. (1,8%)

Para el caso concreto de los **demandantes de primer acceso** (entrevistados mayores de 18 años no emancipados del núcleo familiar, que expresan necesidad o intención de acceder a una primera vivienda, (n= 843 individuos) se han utilizado las segmentaciones de su hogar de origen, hecho salvedad de las siguientes segmentaciones específicas de acuerdo al perfil de este colectivo:

- **Edad del demandante de primer acceso:**
 - Hasta 20 años (20,6%)
 - Entre 21 y 25 años (40,0%)
 - Entre 26 y 30 años (20,8%)
 - Entre 30 y 35 años (12,1%)
 - Más de 35 años (6,5%)

- **Nivel de ingresos del demandante de primer acceso:** se dividen en tres niveles crecientes de ingresos en función del Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples ponderado (IPREM).
 - Nivel 1 (hasta 1,5 veces el IPREM) (32,6%)
 - Nivel 2 (entre 1,5 y 2,5 veces el IPREM) (40,7%)
 - Nivel 3 (Más de 2,5 veces el IPREM) (13,5%)

3. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Hogar: conjunto de individuos que residen habitualmente en la misma vivienda.

Familia: conjunto de individuos pertenecientes a un mismo hogar con vínculos familiares entre ellos.

Demanda de cambio: aquellos hogares que ya han realizado el acceso a una vivienda, en propiedad o en alquiler, y manifiestan necesidad-demanda de acceder a otra, es decir, cambiar de vivienda.

Demanda de primer acceso: aquellos individuos mayores de 18 años no emancipados del núcleo familiar, que expresan necesidad-demanda de acceder a una primera vivienda.

Demanda potencial: segmento de población que manifiesta necesidad-demanda de acceder a una vivienda o rehabilitar la vivienda actual, en los próximos cuatro años. La demanda potencial incluye tanto la demanda efectiva como la no efectiva, ambas definidas a continuación.

Demanda efectiva: segmento de población que considera que llevará a cabo el acceso a una vivienda o la rehabilitación de la actual vivienda en los próximos cuatro años.

Demanda no efectiva: segmento de población que manifiesta necesidad-demanda potencial, pero por diferentes motivos no tiene previsto llevarlo a cabo en los próximos cuatro años. Los motivos de demanda no efectiva se han identificado como motivos económicos y otros.

Demanda realizada: segmento de población que ha satisfecho sus necesidades relacionadas con la vivienda en los últimos 4 años.

Responsable del hogar: miembro del hogar que realiza la mayor aportación económica.

Régimen de tenencia: es el concepto por el cual se disfruta la ocupación de la vivienda. Los valores que adopta este concepto son: propiedad por compra o herencia, alquiler y cesión.

Número de habitaciones: en el dato de número de habitaciones se computan todas las estancias interiores de más de 4m² en la que se divide la vivienda, a excepción de los baños-aseos y la cocina.

Vivienda principal: una vivienda familiar se considera principal cuando es utilizada toda o la mayor parte del año como residencia habitual de una o más personas.

Vivienda secundaria: una vivienda familiar se considera secundaria cuando es utilizada solamente parte del año, de forma estacional, periódica o esporádica y no constituye residencia habitual de una o varias familias.

4. CALCULO DE VARIABLES (NIVEL DE INGRESOS Y NIVEL SOCIAL)

A continuación se detallan los métodos de cálculo de las variables Nivel de ingresos y Nivel social..

Cálculo del nivel de ingresos

El nivel de ingresos familiares se ha utilizado en el estudio categorizándolo en función de su relación con el Indicador Público de la Renta a Efectos Múltiples (IPREM).

Para ello se ha establecido un procedimiento que relaciona el nivel de ingresos familiares (declarado en la encuesta) con el IPREM —concretamente con el número de veces que los ingresos familiares incluyen el IPREM—. Dicho procedimiento se articula de la siguiente forma:

- **(1)** Se parte de los ingresos familiares mensuales netos declarados en la encuesta —1.377€ mensuales por hogar—
- **(2)** Se estiman los ingresos brutos anuales de los hogares de la Comunitat Valenciana de la siguiente forma:
 - **Rendimientos totales** (*partidas 476+479+490 del IRPF*)/ **Nº hogares**
- **(3)** Se establece un ratio que relaciona **(1)** y **(2)**.
 - **Ingresos Brutos Anuales = 14,998 * Ingresos Netos mensuales declarados**
- **(4)** Se aplica este ratio a los Ingresos Netos mensuales declarados en la encuesta, convirtiéndolos de esta forma en Ingresos Brutos Anuales.
- **(5)** Se establece el número de veces que los Ingresos Brutos Anuales **(4)** contienen en IPREM, en base a dividir **(4)** entre 6.988,8€².
- **(6)** Se aplican los criterios correctores del IPREM en base al número de miembros residentes en el hogar y en base al municipio de residencia.

El resultado final es la creación de una variable en cada hogar: número de veces que los ingresos familiares incluyen el IPREM ponderado. Este método se aplica asimismo para calcular el nivel de ingresos del demandante de primera vivienda, utilizando para ello su nivel de ingresos.

1 Fuente: Agencia Tributaria.

2 Es el criterio para valorar el nivel de ingresos utilizado habitualmente por la Administración Pública (ver artículo 11 del Decreto 11/2006 de 24 de marzo del Consell de la Generalitat)

Cálculo del Nivel Social

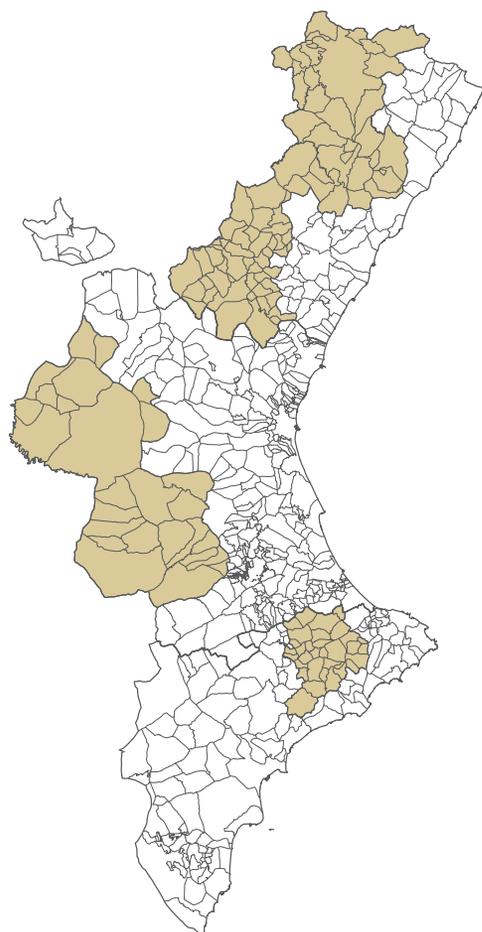
La clase social de los hogares se estratifica en base al nivel de estudios y la ocupación del responsable del hogar. Fruto del cruce de estas dos variables es posible obtener 5 niveles sociales:

- A: Alto
- B: Medio-alto
- C: Medio-medio
- D: Medio-bajo
- E: Bajo

OCUPACION RESPONSABLE DEL HOGAR	ESTUDIOS DEL RESPONSABLE DEL HOGAR							
	Menos de primarios (No lee)	Primarios Incompletos	Primer Grado	Segundo Grado/ Primer Ciclo	Segundo Grado/ Segundo Ciclo	Tercer Grado Medio	Tercer Grado Superior	RESTO
Agricultor en cooperativa	E	E	E	D	C	C	C	D
Agricultor Sin empleados	E	E	E	D	C	C	C	D
Agricultor 1-5 empleados	D	C	C	C	B	B	B	C
Agricultor 6/+ empleados	C	C	C	C	B	B	A	B
Comerciante 1-5 empleados	C	C	C	B	B	A	A	B
Comerciante Sin empleados	D	C	C	B	B	B	B	C
Comerciante 6/+ empleados	C	B	B	A	A	A	A	B
Profesional liberal	E	C	C	B	B	A	A	C
Trabajador manual	E	D	D	C	C	C	C	C
Director gran empresa	C	B	B	A	A	A	A	A
Director pequeña empresa	D	C	C	B	B	A	A	C
Mando superior	D	C	B	B	B	A	A	C
Mando intermedio	D	C	C	C	B	B	B	C
Capataces	E	D	D	C	C	B	B	C
Representante	E	D	C	C	C	B	B	C
Administrativo	E	C	C	C	C	B	B	C
Obrero especializado	E	D	D	C	C	C	C	C
Vendedores	E	C	C	C	C	C	B	C
Obreros no especializados	E	E	D	D	D	C	C	D
Subalternos	E	E	D	D	D	C	C	D
Otro no cualificado	E	E	D	D	D	C	C	D
Jornaleros	E	E	E	E	D	C	C	D
RESTO	E	E	D	D	C	C	C	D

5. DETALLE DE LAS ÁREAS DE ESTUDIO

A continuación se detallan los municipios incluidos en cada una de las diez áreas de estudio.



■ área I Interior de Castellón
Interior de Valencia
La montaña de Alacant

• Alicante

- Adsubia, Alcoleja, Almudaina, Balones, Benasau, Beniardá, Beniarrés, Benichembla, Benifato, Benimantell, Benimassot, Bolulla, Castell De Castells, Confrides, Facheca, Famorca, Gorga, Guadalest, La Vall D' Alcalà, L'orxa, Millena, Murla, Parcent, Planes, Quatretondeta, Relleu, Sella, Tárben, Tollos, Vall De Ebo, Vall De Gallinera, Vall De Laguart.

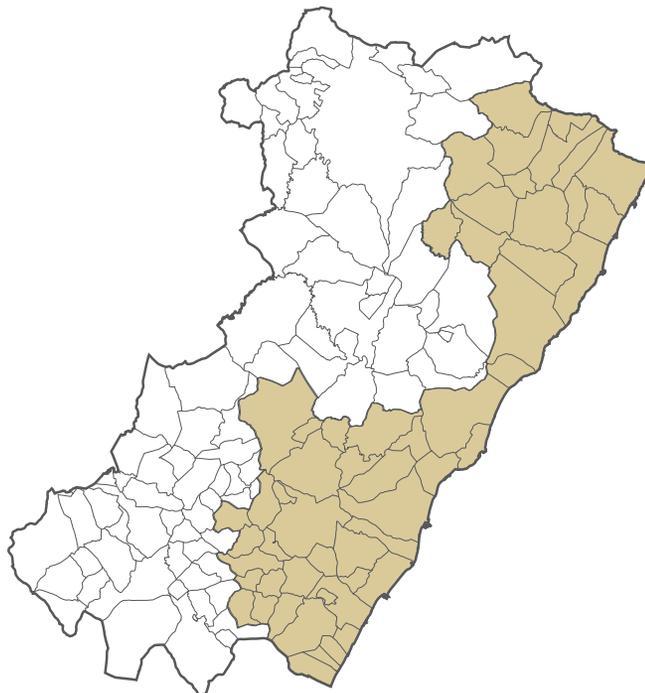
• Castellón

- Albocàsser, Algimia De Almonacid, Almedijar, Altura, Arañuel, Ares Del Maestre, Argelita, Atzeneta Del Maestrat, Barracas, Bejís, Benafer, BEnafigos, Benasal, Benlloch, Castell De Cabres, Castellfort, Castellnovo, Castillo De Villamalefa, Catí, Caudiel, Cincorres, Cirat, Cortes De Arenoso, Culla, El Toro, Espadilla, Forcall, Fuente La Reina, Fuentes De Ayódar, Gaibiel, Geldo, Herbés, Higueras, Jérica, La Mata, La Poble De Benifassà, La Torre D'en Besora, Les Coves De Vinromà, Les Useres, Ludiente, Matet, Montán, Montanejos, Morella, Navajas, Olocau Del Rey, Palanques, Pavías, Pina De Montalgrao, Portell De Morella, Puebla De Arenoso, Sacañet, Sarratella, Segorbe, Sierra Engarcerán, Soneja, Sot De Ferrer, Teresa, Todolella, Toga, Torás, Torralba Del Pinar, Torre Endoménech, Torrechiva, Vall D'alba, Vall De Almonacid, Vallat, Vallibona, Vilanova D'alcolea, Vilar De Canes, Villafranca Del Cid, Villahermosa Del Río, Villamalur, Villanueva De Viver, Villores, Vistabella Del Maestrazgo, Viver, Xodos, Zorita Del Maestrazgo, Zucaina.

• Valencia

- Anna, Ayora, Benagéber, Bicorp, Bolbaite, Camporrobles, Caudete De Las Fuentes, Cofrentes, Cortes De Pallás, CHella, Chera, Dos Aguas, Enguera, Fuenterrubles, Jalance, Jarafuel, Millares, Navarrés, Quesa, Requena, Siete Aguas, Sincarcas, Teresa De Cofrentes, Utiel, Venta Del Moro, Villagordo Del Cabriel, Zarra.

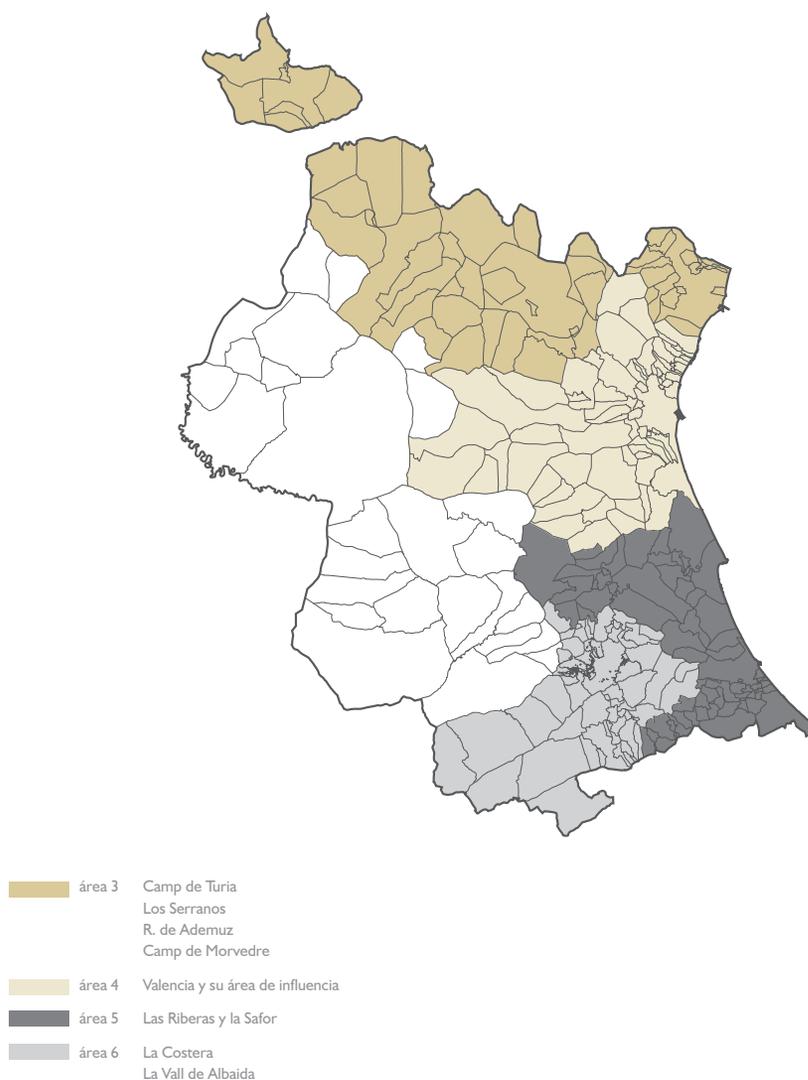
- **Àrea 2:** Aín, Alcalà de Xivert, Alcudia de Veo, Alfondegulla, Almassora, Almenara, Alquerías del Niño Perdido, Artana, Ayódar, Azuébar, Benicarló, Benicàssim, Betxí, Borriol, Burriana, Cabanes, Càlig, Canet Lo Roig, Castellón de La Plana, Cervera del Maestre, Chilches, Chóvar, Costur, Eslida, Fanzara, Figueroles, L'alcora, La Jana, La Llosa, La Pobla Tornesa, La Salzadella, La Vall D'uijó, Lucena del Cid, Moncofa, Nules, Onda, Oropesa del Mar, Peñíscola, Ribesalbes, Rossell, San Jorge, San Rafael del Río, Sant Joan de Moró, Sant Mateu, Santa Magdalena de Pulpis, Suera, Tales, Tírig, Torreblanca, Traiguera, Vilafamés, Vila-Real, Villavieja, Vinaròs, Xert.



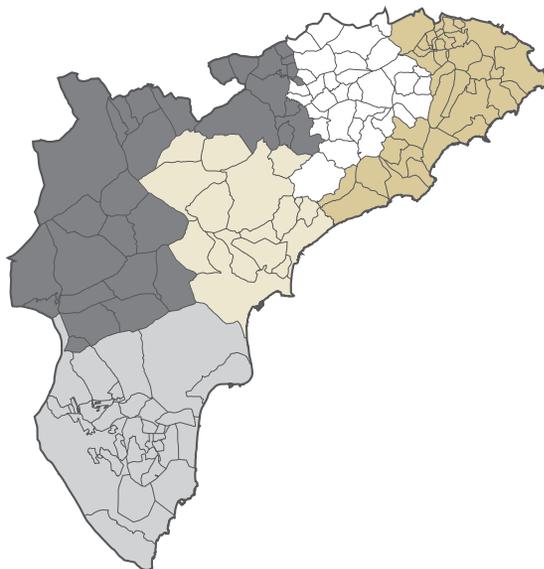
■ Àrea 2 El Maestrat
Castellón y su área de influencia

- **Àrea 3:** Ademuz, Albalat dels Tarongers, Alcublas, Alfara de Algimia, Algar de Palancia, Algimia de Alfara, Alpuente, Andilla, Aras de Alpuente, Benavites, Benifairó de les Valls, Benaguasil, Benisanó, Bugarra, Calles, Canet d'en Berenguer, Casas Altas, Casas Bajas, Casinos, Castielfabib, Chelva, Chulilla, Domeño, Estivella, Faura, Gátova, Gestalgar, Gilet, Higueruelas, La Yesa, La Pobla de Vallbona, Lliria, Loriguilla, Losa del Obispo, Marines, Olocau, Pedralba, Petrés, Puebla de San Miguel, Puçol, Quart de les Valls, Quartell, Sagunt, Segart, Sot de Chera, Titaguas, Torrebaja, Torres Torres, Tuéjar, Vallanca, Vilamarxant, Villar del Arzobispo.
- **Àrea 4:** Alaquàs, Albal, Albalat dels Sorells, Alborache, Alboraya, Albuixech, Alcácer, Aldaia, Alfafar, Alfara del Patriarca, Alfarp, Alginet, Almàssera, Almussafes, Benetússer, Benifaió, Beniparrell, Bétera, Bonrepòs I Mirambell, Buñol, Burjassot, Catadau, Carlet, Catarroja, Cheste, Chiva, Emperador, Foios, Godella, Godelleta, La Pobla de Farnals, L'Eliana, Llombai, Lugar Nuevo de La Corona, Macastre, Manises, Massalfassar, Massanassa, Massamagrell, Meliana, Mislata, Moncada, Monserrat, Montroy, Museros, Náquera, Paiporta, Paterna, Picanya, Picassent, Puig, Quart de Poblet, Rafelbunyol, Real de Montroi, Riba-Roja de Túria, Rocafort, San Antonio de Benagéber, Sedaví, Serra, Silla, Sollana, Tavernes Blanques, Torrent, Turís, Valencia, Vinalesa, Xirivella, Yátova.

- **Área 5:** Ador, Albalat de la Ribera, Alberic, Alfauir, Algemesí, Almiserà, Almoines, Alzira, Antella, Ayelo de Rugat, Barx, Bellreguard, Beniarjó, Beniatjar, Benicolet, Benifairó de la Vallidigna, Beniflá, Benimodo, Benimuslem, Benirredrà, Carcaixent, Castelló de Rugat, Conquesta, Corbera, Cullera, Daimús, Favara, Fortaleny, Gandia, Gavarda, Guadassuar, Guardamar, La Font d'en Carròs, L' Alcúdia, L' Alqueria de la Comtessa, Llaurí, Llocnou de Sant Jeroni, Masalavés, Miramar, Montichelvo, Oliva, Palma de Gandía, Palmera, Piles, Polinyà de Xúquer, Potries, Rafelcofer, Ráfol de Salem, Real De Gandía, Riola, Rótova, Rugat, Salem, Simat De La Vallidigna, Sueca, Tavernes De La Vallidigna, Terrateig, Tous, Villalonga, Xeraco, Xeresa.
- **Área 6:** Agullent, Aiello de Malferit, Albaida, Alcàntera de Xúquer, Alfarrasí, Atzeneta d'Albaida, Barxeta, Bèlgida, Bellús, Beneixida, Benigánim, Benisoda, Benisuera, Bocairent, Bufali, Canals, Cárcer, Carrícola, Cerdà, Cotes, Estubeny, Fontanars dels Alforins, Genovés, Guadasequies, La Font de la Figuera, La Granja de la Costera, La Pobla del Duc, La Pobla Llarga, L'Alcúdia de Crespins, L' Énova, Llanera de Ranes, Llosa de Ranes, Lutxent, L'Olleria, Lugar Nuevo de Fenollet, Manuel, Moixent, Montaverner, Montesa, Novetlè, Ontinyent, Otos, Palomar, Pinet, Quatretonda, Rafelguaraf, Rotglá y Corberá, San Juan de Énova, Sellent, Sempere, Senyera, Sumacàrcer, Torrella, Vallada, Vallés, Villanueva de Castellón, Xátiva.



- **Àrea 7:** Agres, Alcocer de Planes, Alcoi, Alfafara, Algueña, Aspe, Banyeres de Mariola, Beneixama, Benifallim, Benilloba, Benillup, Benimarfull, Bihar, Cañada, Cocentaina, Elda, El Camp de Mirra, Gaianes, Hondón de las Nieves, Hondón de los Frailes, La Romana, L'Alqueria D'Asnar, Monòver, Monforte Del Cid, Muro de Alcoy, Novelda, Penàguila, Petrer, Pinoso, Salinas, Villena.
- **Àrea 8:** Alcalalí, L'alfàs del Pi, Altea, Beniarbeig, Benidoleig, Benidorm, Benimeli, Benissa, Callosa d'en Sarrià, Calp, Dénia, El Ràfol d'Almúnia, El Poble Nou de Benitatxell, El Verger, Finestrat, Els Poblets, Gata De Gorgos, La Nucia, La Vila Joiosa, Llíber, Ondara, Orba, Orxeta, Pedreguer, Pego, Polop, Sagra, Sanet y Negrals, Senija, Teulada, Tormos, Xàbia, Xaló.
- **Àrea 9:** Alacant, Agost, Aigües, Busot, Castalla, El Campello, Ibi, La Torre de les Mançanes, Mutxamel, Onil, San Juan de Alicante, Sant Vicent del Raspeig, Tibi, Xixona.
- **Àrea 10:** Albaterra, Algorfa, Almoradí, Beneljúzar, Benferri, Benijófar, Bigastro, Callosa de Segura, Catral, Cox, Crevillente, Daya Nueva, Daya Vieja, Dolores, Elx, Formentera Del Segura, Granja De Rocamora, Guardamar del Segura, Jacarilla, Los Montesinos, Orihuela, Pilar de la Horadada, Rafal, Redován, Rojales, San Fulgencio, San Isidro, San Miguel de Salinas, Santa Pola.



	àrea 7	Alcoi comtat Alto medio vinalopó
	àrea 8	Marina alta Marina baixa
	àrea 9	Alacant y su àrea de influencia
	àrea 10	Baix vinalopó Vega baja

6. METODO DE CUANTIFICACIÓN

Para realizar la cuantificación se ha utilizado el siguiente método:

- I. Estimación en términos relativos (porcentuales) de la tasa de hogares-individuos en cada situación de demanda. La fuente utilizada para realizar esta estimación es la encuesta. Las bases disponibles en cada indicador son las siguientes:
 - Para identificar la tasa de hogares en cada situación de demanda: base total muestra de contactos.
 - Para determinar si pertenece a la demanda efectiva: base responden a cada itinerario.
 - Para caracterizar el tipo de vivienda buscada: base demanda efectiva de cada itinerario.

2. Cuantificación en términos absolutos del número de viviendas existentes en cada situación de demanda. La fuente utilizada para determinar el número de hogares/individuos posibles demandantes de primer acceso ha sido:
- Para el total de la Comunitat y segmentos por agregación municipal (provincias, áreas, nivel de hábitat, grandes municipios):
 - Punto de partida: nº hogares 2001 (Censo de población INE) a nivel municipal.
 - Actualización de nº de hogares a 2006 en base a la evolución de la población en el periodo 2001-2006 en cada municipio.
 - El nº de individuos se determina en base al Padrón de Habitantes INE 2006.
 - Para otros segmentos de población (nivel social, nivel ingresos, régimen tenencia de la vivienda):
 - Distribución de los hogares según los resultados de la encuesta en cada variable.
 - Estimación de los individuos aplicando el tamaño medio del hogar de cada segmento (fuente: encuesta).
 - En el caso de la nacionalidad el proceso es inverso:
 - Primero se realiza la distribución de los individuos por nacionalidad (fuente: Padrón de habitantes 2006. INE. Datos agregados para C. Valenciana).
 - A continuación, se estima el nº de hogares, aplicando a cada segmento (españoles-cada grupo de nacionalidad) el tamaño medio del hogar (fuente: encuesta).
 - Se procede a una redistribución para ajustarlo exactamente al número total de hogares.

	HOGARES	INDIVIDUOS	
PROVINCIA	ALICANTE	641.834	1.783.555
	CASTELLÓN	204.117	559.761
	VALENCIA	883.692	2.463.592
NIVEL DE HÁBITAT	1. CAPITALES	550.820	1.518.877
	2. > 50.000 HAB.	227.197	622.856
	3. > 25.000 HAB.	307.496	875.367
	4. 10.000 HAB.	331.633	937.325
	5. < 10.000 HAB.	312.497	852.483
ÁREA DE ESTUDIO	AE 1	52.428	133.074
	AE 2	183.646	509.197
	AE 3	68.127	186.533
	AE 4	595.887	1.657.785
	AE 5	132.279	369.358
	AE 6	61.668	180.474
	AE 7	107.996	310.596
	AE 8	132.035	344.485
	AE 9	175.751	492.756
	AE 10	219.826	622.650

		HOGARES	INDIVIDUOS
GRANDES MUNICIPIOS	VALENCIA	300.535	805.304
	TORRENT	24.774	74.616
	SAGUNTO	23.009	62.702
	GANDIA	26.964	74.827
	PATERNA	19.246	57.343
	CASTELLÓN	61.531	172.110
	TORREVIEJA	38.953	92.034
	ELDA	18.985	55.138
	ELCHE	71.716	219.032
	BENIDORM	25.997	67.627
	ALICANTE	117.038	322.431
	ALCOY	22.320	60.590
	ORIHUELA	26.949	77.979
NIVEL DE INGRESOS	Hasta 1.50 veces IPREM	448.285	991.307
	De 1.51 a 2.50 veces IPREM	615.793	1.765.887
	De 2.51 a 3.50 veces IPREM	410.418	1.263.968
	De 3.51 a 5.50 veces IPREM	220.753	668.709
	Más de 5.50 veces IPREM	34.394	117.037
NIVEL SOCIAL	ALTO	94.242	261.470
	MEDIO ALTO	129.035	349.017
	MEDIO MEDIO	487.398	1.444.344
	MEDIO BAJO	656.671	1.815.362
	BAJO	362.296	936.715

		HOGARES	INDIVIDUOS
RÉGIMEN TENENCIA VIVIENDA ACTUAL	ALQUILER	203.884	567.133
	PROPIEDAD	1.478.698	4.109.911
	OTRAS	47.061	129.864
NACIONALIDAD	ESPAÑOL	1.471.160	4.138.833
	EU 15	129.568	232.359
	EU 27	28.385	114.762
	SUDAMÉRICA	43.633	175.196
	RESTO DEL MUNDO	56.897	145.758
TOTAL		1.729.643	4.806.908

7. EQUIVALENCIA ENTRE SUPERFICIE ÚTIL Y CONSTRUIDA

Para el estudio de la variable superficie, la encuesta la trata desde una doble perspectiva (útil y construida), con el objetivo de facilitar la respuesta al entrevistado en base a la información conocida.

Se ha utilizado la siguiente equivalencia para homogeneizar las respuestas:

ÚTIL	CONSTRUIDA
Menos de 50m ²	Menos de 60m ²
De 51 a 70m ²	De 61 a 85m ²
De 71 a 90m ²	De 86 a 105m ²
De 91 a 110m ²	De 106 a 130m ²
De 111 a 130m ²	De 131 a 150m ²
De 131 a 150m ²	De 151 a 180m ²
Más de 150m ²	Más de 180m ²

