14 de Octubre de 2005 | Universidad de Granada | Ideal Digital

LOCAL

GRANADA

30.000 jóvenes pugnan por una vivienda de protección oficial que el mercado no oferta

El acceso a las de renta libre les está vedado por el disparatado precio que tienen Este año se ejecutarán poco más de 1.500 VPO frente a 17.000 no protegidas

MIGUEL ALLENDE/GRANADA

Imprimir Enviar

El acceso a la vivienda, los problemas que plantea, tiene múltiples aristas a cual más afilada. Una de las mismas es la patente escasez de VPO que padece Granada capital y su Área Metropolitana, pese al empeño de los diferentes ayuntamientos y de la Junta de Andalucía por impulsar este tipo de construcción. Un estudio de la **Universidad de Granada** dado a conocer ayer, revela que hasta 30.000 jóvenes granadinos menores de 35 años -un 38% del total- están interesados en adquirir otras tantas viviendas protegidas. Pero se topan con la cruda realidad: este año apenas saldrán al mercado millar y medio. La diferencia entre oferta y demanda salta a la vista y explica que se apunten a cada promoción pública hasta treinta interesados por cada una de las VPO que se ejecutan.

El trabajo de investigación que han dirigido los profesores Andrés Navarro y Juan Sánchez, matiza no obstante la anterior cifra al señalar que si se da por sentado que un porcentaje considerable de todas esas personas comprarían una vivienda protegida en pareja y no de forma individual, las necesidades serían algo menores. Del orden de las 20.000. Aunque este número se incrementará en el futuro inmediato, pues cada año se incorporan a la franja comprendida entre los 18 y los 35 años más de 1.200 jóvenes, tan sólo en la capital granadina. La 'bola de nieve' no hará sino engordar conforme pase el tiempo salvo que los resultados de la normativa que prepara la Junta de Andalucía sean espectaculares.

Aunque el citado estudio no lo menciona, el porcentaje de jóvenes no incluido entre los que manifiestan su intención de comprar una VPO -el 62% restante- ve imposibilitado su acceso por razones tan aplastantes como el no poder hacer frente a un préstamo hipotecario/tipo a quince años y que les supone del orden de los 800 euros al mes. Y eso que este tipo de pisos tienen un coste realmente aquilatado, que no supera los 110.000 euros.

Trabajo y resultados

El estudio llevado a cabo por la **Universidad de Granada** ha sido elaborado en función de la consulta directa realizada a 600 personas, tanto propietarios de VPO como quienes pretenden la adquisición de una de estas viviendas. Con esos resultados, los autores del informe hicieron una comparativa con las opiniones de ambos colectivos con la intención de conocer los factores clave que para unos y otros han de ser tomados en cuenta a la hora de decantarse por una VPO frente a una vivienda de renta libre.

Por lo que al ámbito geográfico se refiere, el trabajo estuvo centrado en la capital granadina - dividida en cuatro grandes sectores- mientras que del Área Metropolitana se seleccionaron cinco pares de poblaciones representativas de toda ella. Estas son Albolote-Maracena, Santa Fe-Atarfe, Churriana-Armilla, Huétor Vega-La Zubia y Jun-Alfacar.

Con todo este cóctel de información, los profesores universitarios han plasmado en una batería de resultados los que, a su juicio, son más destacables. Tanto para conocer algunas realidades sociológicas del colectivo del que se trata, como de los factores que son tenidos en cuenta por miles de personas a la hora de decidir comprar una VPO.

En líneas generales, los condicionantes que más influyen en favor de la vivienda protegida frente a otros modelos existentes en el mercado, son el precio -mucho más aquilatado que las de renta libre-, una financiación muy competitiva y las fuertes subvenciones existentes. En el polo opuesto se encuentran la posibilidad de disfrutar de una piscina común, de espacios deportivos comunes y la proximidad al centro de la localidad de la que se trate en cada caso.

Diferencias

Por lo que respecta a las diferencias de opinión entre quienes ya poseen una VPO y quienes no la tienen pero muestran su intención de adquirirla, se sintetizan en que estos últimos son algo más exigentes en lo que se refiere al 'envoltorio' del piso en cuestión. Consideran que cuestiones como su buena situación, los espacios deportivos con que cuenta o la proximidad a colegios e instituciones de distinta índole resultan clave a la hora de embarcarse en una operación de compra que les hipotecará por muchos años.

Sin embargo, los primeros valoran especialmente las facilidades de aparcamiento de vehículos, tanto en el interior del edificio como en sus aledaños, y el aprovechamiento del piso como tal -el número de habitaciones que tiene- e incluso los baños con que cuenta.

El profesor Navarro Galera, titular como su compañero en la Facultad de Ciencias Empresariales, subrayó que la fiabilidad del estudio era muy elevada -en un entorno del 95%- y que todas las encuestas realizadas se habían hecho de forma personal, hablando con cada entrevistado. A su juicio, uno de los resultados obtenidos que había que significar es el hecho de que los encuestados aseguren que las administraciones públicas «suministran peor información sobre las VPO que lo hacen los promotores privados con sus promociones».

14 de Octubre de 2005	Universidad de Granada	Ideal Digital

Subir

© Ideal Comunicación Digital SL Unipersonal
CIF B18553883
Registro Mercantil de Granada Tomo 924 Libro 0 Folio 64 Sección 8 Hoja GR17840
C/ Huelva 2, Polígono de ASEGRA
18210 Peligros (Granada)
Tfno: 958 809 809
Contactar / Mapa web / Aviso legal / Publicidad/ Política de privacidad / Master de Periodismo / Club Lector 10 / Visitas a Ideal

Powered by SARENET

publicidad