






Universitat Autònoma de Barcelona

ADVERTIMENT. L'accés als continguts d'aquesta tesi queda condicionat a l'acceptació de les condicions d'ús establertes per la següent llicència Creative Commons:  http://cat.creativecommons.org/?page_id=184

ADVERTENCIA. El acceso a los contenidos de esta tesis queda condicionado a la aceptación de las condiciones de uso establecidas por la siguiente licencia Creative Commons:  <http://es.creativecommons.org/blog/licencias/>

WARNING. The access to the contents of this doctoral thesis it is limited to the acceptance of the use conditions set by the following Creative Commons license:  <https://creativecommons.org/licenses/?lang=en>

Residentes chinos en España y su relación con la vivienda

Wanchu Zhong

TESIS DOCTORAL

Dirigida por el Dr. Joaquín Beltrán Antolín

Doctorado en Traducción y Estudios Interculturales
Departamento de Traducción e Interpretación y de Estudios de Asia Oriental
Universidad Autónoma de Barcelona

2018

Índice

Introducción	7
---------------------------	---

PARTE I. Estado de la cuestión de la vivienda en China y en España y la relación de la migración con la vivienda	23
---	----

Capítulo 1. Situación general de la vivienda en China y en España	24
--	----

1.1. Evolución y características de la vivienda en China	25
---	----

1.1.1. Comienzo de la reforma de la vivienda (1978-1998) y sus resultados	30
---	----

1.1.2. La política de la vivienda y el estado actual de la misma (1998-2018).....	36
---	----

1.1.3. Un microcosmos del mercado inmobiliario: la inversión en vivienda en la ciudad Wenzhou (温州市).....	52
--	----

1.2. Situación general de la vivienda en España	60
--	----

Capítulo 2: Inmigración y vivienda en España	69
---	----

2.1. La presencia extranjera: evolución, características y distribución	72
--	----

2.1.1. Una nueva medida política migratoria en España con efectos residenciales: Ley 14/2013.....	80
---	----

2.2. Adquisición de la vivienda	81
--	----

2.3. El acceso a la vivienda	87
---	----

2.3.1. Disponibilidad económica y sus consecuencias.....	91
--	----

2.3.2. Distribución geográfica y elección de vivienda.....	94
--	----

2.3.3. Tipo de tenencia y problemática del acceso a la vivienda.....	97
--	----

2.3.4. Circunstancia jurídica de extranjería y sus consecuencias	100
--	-----

2.4. La segregación, un obstáculo para la población migrante	101
---	-----

2.5. El derecho a la vivienda	104
--	-----

2.6. Política estatal de vivienda en España	110
--	-----

PARTE II. Migración china en España y su relación con la vivienda	116
--	-----

Capítulo 3: La población de origen chino en España	117
---	-----

3.1. Evolución de la población china	118
---	-----

3.2. Heterogeneidad y diversidad de la población	120
---	-----

3.2.1. Migración económica familiar.....	121
--	-----

3.2.2. Estudiantes chinos.....	123
--------------------------------	-----

- La evolución de los estudiantes chinos en España.....	126
---	-----

- Las carreras que estudian en España.....	129
--	-----

- Los motivos por los que han elegido España.....	131
---	-----

- Las dificultades del acceso al trabajo para los estudiantes en España...132	
---	--

3.2.3. Trabajadores de alta calificación y nuevos emprendedores e inversores..136	
---	--

- Razones para la elección de España como lugar donde invertir.....	140
Capítulo 4: Migrantes chinos en relación con la vivienda.....	147
4.1. Estado de la cuestión de la población china y vivienda.....	147
4.2. Compra y alquiler de viviendas de los residentes chinos en España.....	149
4.2.1. Tipo de vivienda.....	155
4.2.2. Elección y acceso a la vivienda.....	161
- Migración económica familiar.....	161
- Estudiantes internacionales.....	163
- Trabajadores de alta cualificación y nuevos residentes.....	165
4.2.3. Uso y disfrute de vivienda.....	166
- Migración económica familiar.....	166
- Estudiantes internacionales.....	168
- Trabajadores de alta cualificación y nuevos residentes.....	169
4.2.4. Subarriendo y alojamientos turísticos.....	170
4.2.5. Cambio de residencia y distribución.....	183
4.2.6. Procedencia del capital para la compra de vivienda.....	195
4.2.7. Formas de pago y limitaciones legislativas.....	200
4.3. Relaciones con la vivienda de China y de España.....	204
4.3.1. Trayectorias de la migración económica familiar en relación con la vivienda de España.....	208
4.3.2. Trayectorias de la migración económica familiar en relación con la vivienda de China.....	215
4.3.3. Relación de los inversores con la vivienda y transnacionalismo.....	222
4.3.4. Venta de vivienda española gestionada por inmobiliarias chinas.....	229
4.3.5. Venta de vivienda española gestionada por particulares chinos.....	246
Conclusión.....	251
Bibliografía.....	267
ANEXO.....	290
Anexo 1. Listado de los informantes por sexo, edad, lugar de origen y tipología.....	290

Índice de tablas

Tabla 1. Propuesta de precios regionales de la vivienda. Ministerio de la Construcción (1998).....	39
Tabla 2. El valor de vivienda y su porcentaje en el PIB chino. Años 2000-2014.....	44
Tabla 3. Precio medio del metro cuadrado de vivienda. Años 2000-2014.....	46
Tabla 4. Evolución histórica del parque de viviendas de España.....	60
Tabla 5. Precio de la vivienda nueva por metro cuadrado. Años 1986- 2014.....	63
Tabla 6. Origen de la población extranjera en España. Año 2015.....	75
Tabla 7. Evolución de la población extranjera en España. Años 1981-2017.....	76
Tabla 8. Evolución de compra de vivienda por extranjeros en España. Años 2006-2017.....	86
Tabla 9. Cuantía de pago mensual de vivienda (hipoteca). Año 2007.....	92
Tabla 10. Residentes chinos en España. Años 1961-2017.....	121
Tabla 11. Trabajadores de nacionalidad china registrados en la Seguridad Social. Años 2006-2015.....	124
Tabla 12. Comparación de visados de oro de España, Portugal, Grecia, Malta e Italia.....	143
Tabla 13. Compra de viviendas por extranjeros y chinos en España. Años 2006-2016.....	150
Tabla 14. Compra de viviendas por chinos en España por Comunidades Autónomas. Año 2016.....	151
Tabla 15. Movilidad residencial inter–provincial e intra-provincial de españoles y extranjeros. Año 2014.....	190

Índice de gráficos

Gráfico 1. Población china (incluye la población de Hong Kong, Macao y Taiwan)..	25
Gráfico 2. Superficie de vivienda per cápita en zonas urbanas y rurales de China. Años 2002-2012.....	41
Gráfico 3. Evolución de la población de España.....	61
Gráfico 4. Precio de la vivienda nueva en euros por metro cuadrado.....	63
Gráfico 5. Extranjeros con permiso de residencia en vigor. Principales nacionalidades. A 31/12/2017.....	77
Gráfico 6. Extranjeros con permiso de residencia en vigor por Comunidades Autónomas. A 31/12/2017.....	79
Gráfico 7. Evolución de la edad media de población china empadronada. Años 2004-2017.....	120
Gráfico 8. Extranjeros con autorización de estudios en España por nacionalidad. A 31/12/2016.....	127
Gráfico 9. Evolución de los estudiantes chinos en España. Años 2007-2016.....	127

Gráfico 10. Estudiantes de español en universidades de la República Popular China. Años 2000 -2015.....	128
Gráfico 11. Motivos de los estudiantes chinos para elegir España.....	131
Gráfico 12. Inversores chinos de acuerdo a la Ley de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización. 30/06/2016 – 31/12/2017.....	140
Gráfico 13. Cambios de residencia de la migración económica familiar.....	186
Gráfico 14. Cambios de residencia de los estudiantes.....	192
Gráfico 15. Cambios de domicilio de los trabajadores de elevada calificación.....	193

Índice de ilustraciones

Ilustración 1. Folleto de publicidad de una inmobiliaria china (1).....	158
Ilustración 2. Folleto de publicidad de una inmobiliaria china (2).....	159
Ilustración 3. Portal <i>Mafengwo</i> (马蜂窝). Página web turística.....	173
Ilustración 4. Portal de hostel familiar chino de Barcelona.....	174
Ilustración 5. Ejemplo de habitaciones disponibles en Barcelona en <i>Mafengwo</i> (马蜂窝).....	175
Ilustración 6. Información general de una pensión	177
Ilustración 7. Comentarios de los huéspedes de una pensión	179
Ilustración 8. Pensión familiar	180
Ilustración 9. Previsión digital de la reforma efectuada en una vivienda comprada.....	228
Ilustración 10. Agencia inmobiliaria china en Usera, Madrid.....	231
Ilustración 11. Publicidad de agencia inmobiliaria en el Metro de Usera de Madrid.....	231
Ilustración 12. Agencia inmobiliaria china en la plaza de Urquinaona de Barcelona.....	233
Ilustración 13. Publicidad de agencia inmobiliaria china en la plaza de Urquinaona de Barcelona.....	234
Ilustración 14. Portal web de una agencia inmobiliaria china de Barcelona (1).....	235
Ilustración 15. Página web de una agencia inmobiliaria china de Barcelona (2).....	235
Ilustración 16. Plataforma pública de una inmobiliaria en Wechat.....	237
Ilustración 17. Publicación de una oferta de vivienda disponible en Barcelona. A fecha del 5 de septiembre del 2017.....	238
Ilustración 18. Publicidad de una inmobiliaria china en el aeropuerto de Barcelona.....	240
Ilustración 19. Manifestación en el aeropuerto de Barcelona por la estafa de una inmobiliaria china (1).....	242
Ilustración 20. Manifestación en el aeropuerto de Barcelona por la estafa de una inmobiliaria china (2).....	242

Agradecimientos

Quiero dar las gracias a todas las personas que han contribuido a la realización de esta tesis doctoral.

A mi tutor Joaquín Beltrán por el nivel de compromiso con sus alumnos, su profesionalidad, seriedad y acompañamiento, además de su indulgencia y paciencia durante gran parte de mi carrera académica desde el máster. Además, también muestro mi agradecimiento a todas las instituciones que me abrieron las puertas en España y China y las personas que lo facilitaron.

A todos y todas las personas que permitieron que les entrevistara durante el trabajo de campo de esta investigación y me proporcionaron información a través de distintos medios. Gracias a su generosidad y sinceridad he podido conocer diferentes datos sobre su relación con la vivienda y el transnacionalismo. Agradecer, por lo tanto, la participación tanto de amigos como de conocidos chinos de España y de China.

También dar las gracias a las personas que me han acompañado durante todo el proceso de elaboración del trabajo a lo largo de estos años, bien aportando ideas, ayuda o dando ánimos. Gracias a ellos he podido intercambiar y compartir opiniones y, ampliar mi perspectiva sobre el tema.

A la compañera Verónica Manchado por haber contribuido con sus conocimientos sobre diversos ámbitos académicos y por haberme ayudado a mejorar el texto.

Al compañero Alejandro con quién empecé y con quien terminé este doctorado.

Y finalmente, a mis padres por su gran comprensión, generosidad y sacrificio para que pudiera realizar lo que en su época no fue posible para ellos. Por último, también a mi abuelo por su mentalidad tan abierta y su constante apoyo, lo cual ha contribuido a poder crear una mejor versión de mí misma en todos los aspectos.

Introducción

Para los estudios de posgrado *Máster en Unión Europa-China: economía y cultura* realicé el trabajo final del Máster titulado *La venta de inmuebles en España al mercado chino* (Zhong, 2014). En él, analicé la situación del mercado inmobiliario español en el contexto de la crisis económica interna e internacional desde el año 2008 y después abordé de forma específica tres estudios de caso de inversores chinos que compraron vivienda en España, para finalmente realizar una previsión del futuro del mercado inmobiliario español en aquel momento. A partir de este estudio previo se planteó profundizar en la relación de la migración china en España con la vivienda ante las carencias de la investigación sobre este tema.

China es una de las nacionalidades extranjeras con mayor presencia de residentes en España, ocupando la quinta posición detrás de Rumania, Marruecos, Reino Unido e Italia. A fecha del día 31 de diciembre de 2017, había 211.298 personas chinas con certificado de registro o tarjeta de residencia en vigor,¹ a las que habría que sumar las 8.604 con autorización de estancia por estudios en la misma fecha y una parte significativa de los 8.014 chinos nacionalizados españoles de 1995 a 2016. Dentro de los inmigrantes chinos que habían conseguido el permiso de residencia a finales de 2017, 1.848 la hicieron gracias a la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, y de ellos, en concreto, 997 gracias a sus inversiones en bienes inmuebles, representando el 34,3% del total de inversores extranjeros de este tipo.

A pesar de que el volumen total de los residentes de origen chino en España supera los 225.000 se conoce muy poco sobre su comportamiento residencial. Aunque la mayor parte de ellos vive en régimen de alquiler, también ocupan posiciones destacadas entre los compradores de vivienda de residentes y no residentes en España

¹*Extranjeros residentes en España. A 31 de diciembre de 2017.* Observatorio Permanente de la Inmigración. Ministerio de Empleo y Seguridad Social, marzo 2018.

por sus transacciones inmobiliarias.² La investigación sobre la relación de la migración china con la vivienda en España carece de estudios en profundidad, por lo que el resultado de esta investigación será pionero y ayudará a completar los conocimientos sobre el tema.

El objetivo general de la tesis consiste en analizar las características de los residentes chinos en España, de acuerdo a diversos segmentos con comportamientos específicos, en su relación con la vivienda tanto en España como en China, así como sus estrategias para lograr el capital necesario y obtener información sobre las viviendas con el objetivo de su compra y/o alquiler en España.

La sociedad china ha evolucionado en su relación con la vivienda durante los últimos cuarenta años (1978-2018), después de una etapa donde la propiedad del suelo y la vivienda era pública y colectiva (1949-1978). Esta evolución, parte de un periodo previo de escasez de construcción de viviendas tanto en zonas rurales como en urbanas, y su punto de inflexión fue la implantación de la Reforma de la Vivienda en 1997. Debido a dicha reforma, durante los siguientes años el mercado inmobiliario de China experimentó una mejora debido a la privatización de la vivienda tanto nueva como de segunda mano y, por lo tanto, reformando en profundidad las estructuras y funcionamiento de las “unidades de trabajo” (*danwei*, 单位)³ y la creación de un fondo de vivienda (*Zhufang gongjijin*, 住房公积金) que ha permitido el pago a largo plazo de los bienes inmuebles adquiridos.

Uno de los objetivos de las reformas era equilibrar la oferta y la demanda de vivienda. Por lo tanto, se intentó solucionar la diferencia que había entre el crecimiento

² Véanse las noticias, Anuarios y estadísticas elaboradas por el Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España.

³ La unidad de trabajo (*danwei*), responsable de la vivienda para la población china urbana, existe antes de las reformas de 1978. Sin embargo, ese año es relevante para la misma por las transformaciones que se llevaron a cabo y que afectaron progresivamente a la privatización de la vivienda.

poblacional y la oferta de vivienda, la cual era escasa para albergar a toda la población. También se puso en marcha una política de planificación familiar (*Jihua shengyu*, 计划生育), para controlar el ritmo del crecimiento de la población, restringiendo a todas las parejas a tener un único hijo a partir del 1979, medida vigente hasta el año 2015 en que aumentó el límite a un máximo de dos hijos por pareja. La ley pronto tuvo excepciones como en el medio rural cuando el primer hijo era mujer no se penalizaba el volver a tener un segundo hijo, o entre las minorías nacionales que no estaban sujetas a la misma. En cualquier caso, y a pesar de las dificultades para aplicar la ley, la tasa de fecundidad en China pasó de 2,9 hijos por mujer en 1978 a 1,6 desde 1995 hasta la actualidad que es de 1,8. La población, aunque a un ritmo más lento, sigue creciendo y necesita nuevas viviendas para residir.

En los últimos años, han surgido otros problemas como una gran brecha y diferencia de nivel económico entre las distintas clases sociales y el aumento del precio de las viviendas que no se corresponde con el salario medio de los trabajadores.

Debido al aumento del precio de la vivienda en China durante la última década (2006-2016), causado en parte por la adquisición de inmuebles por parte de inversores con fines especulativos, el gobierno puso en marcha una serie de medidas políticas para controlar su precio. Estas medidas se han implantado progresivamente en las ciudades más desarrolladas para aplicarse a continuación a ciudades de segundo nivel y capitales de provincia. Además, también se aplica en casos especiales, como Wenzhou (温州市), ciudad de tercer nivel, y en Qingtian (青田县), un distrito.⁴

España también ha experimentado cambios a lo largo de los años. Son destacables distintas crisis provocadas por la subida de precios de la vivienda como las de

⁴ Wenzhou y Qingtian del sur de la provincia de Zhejiang se mencionan aquí porque son el lugar de origen de la mayoría de los migrantes chinos en España y allí la vivienda es especialmente cara, en parte como consecuencia de la emigración al extranjero y de las divisas que los emigrantes envían e invierten en la zona.

1986-1992, 1996-1998, 2002-2007 conocidos popularmente como “burbujas inmobiliarias” (Naredo, 2010). El precio de la vivienda en España subió de 1985 a 2007 un 791%, más de cinco veces la inflación durante ese periodo (Montero, 2013). La última “burbuja inmobiliaria” fue seguida de una profunda crisis económica –financiera, hipotecaria, de deuda, especulativa- que redujo tanto la construcción de vivienda nueva como la reducción global de su precio que sólo a partir de 2013 comenzó a recuperarse progresivamente. Ante la situación de la última crisis inmobiliaria el gobierno impulsó nuevas políticas para la regulación de la vivienda que se centraron más en la disminución de la construcción masiva que en la reducción del precio.

Además, en el marco global de la crisis económica financiera europea, tanto España como Portugal, implantaron la Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización (2013) uno de cuyos objetivos era atraer a inversores extranjeros para su inversión en negocios y vivienda a cambio de ofrecer el permiso de residencia. Debido a esta novedad, algunos inversores chinos comenzaron a interesarse y a invertir en España en la compra de inmuebles, aunque el resultado hasta el momento (2018) está por debajo de las expectativas originales.

Por otra parte, España como destino importante para la migración internacional es sobre todo un fenómeno del siglo XXI. La mayor entrada de migrantes fue entre 2000 y 2010 -aproximadamente cinco millones-, y desde entonces, a pesar de la leve bajada, el número de extranjeros en España se mantiene en más de cinco millones de residentes. Gran parte de los extranjeros en España provienen de Latinoamérica y de Europa, aunque también hay algunos países de África y Asia con un volumen considerable de residentes como por ejemplo Marruecos y China.

La mayoría de los migrantes de muchos países extracomunitarios y de Europa con un

nivel de vida más bajo –Rumanía, por ejemplo- suelen tener dificultades y necesitan tiempo para establecerse en un lugar de residencia fijo. Es habitual que en el momento de su llegada tengan unas condiciones de vida y salario bajas y el régimen de vivienda más utilizado sea, por lo tanto, el alquiler o el subarriendo. Los extranjeros pasan por un proceso de cambio de tipo de vivienda a lo largo de su estancia en el país. Al comienzo, si disponen de pocos ingresos, se alojan en viviendas de emergencia o acogida, para pasar luego a alquilar o subarrendar al disponer de más recursos e ingresos económicos. Posteriormente, después de un cierto tiempo de residencia, algunos son capaces de adquirir una vivienda mediante compra, aunque muchos más siguen en régimen de alquiler.

China es el origen más numeroso de las personas procedentes de Asia en el territorio español. De hecho, ocupan la segunda posición de los residentes extranjeros extracomunitarios (de la Unión Europea) en España en 2017, después de Marruecos; y la quinta posición si también se incluye a los de diferentes países europeos –Rumanía, Reino Unido e Italia- que la superan en población. La historia de la presencia china en España es larga, pero durante mucho tiempo su volumen fue muy pequeño. Su mayor crecimiento, como el de otros orígenes de extranjeros, ha tenido lugar durante el siglo XXI.

Las personas de origen chino en España no constituyen un colectivo homogéneo, por lo que su relación con la vivienda varía según al segmento o grupo al que pertenezcan. De entrada, se parte de la constatación de tres grandes grupos ya determinados por otros investigadores (Beltrán y Sáiz, 2001, 2003), que son:

1) Migración económica y familiar

La mayoría de los migrantes chinos de las primeras generaciones son originales de Qingtian (青田县) y Wenzhou (温州市) del sur de la provincia

de Zhejiang. Este grupo se caracteriza por sus actividades económicas de pequeña empresa familiar y tiene múltiples vínculos transnacionales. A lo largo de su trayectoria familiar y empresarial en España suelen cambiar de domicilio y comprar viviendas. Algunos también invierten en el mercado inmobiliario de China (Beltrán, 2003a). Existen otros orígenes, aunque su volumen es más pequeño y en algunos casos el comienzo de su llegada es más tardío (provincias de Fujian, Shandong, Jilin, Liaoning, Heilongjiang, entre otras)

2) Estudiantes extranjeros con tarjeta de residencia

España es un destino cada vez más importante en el mercado internacional de la educación, atrayendo a estudiantes extranjeros de todo el mundo. De acuerdo a las últimas estadísticas oficiales publicadas por la Secretaría General de Inmigración y Emigración, el 31 de diciembre de 2017 había 8.604 chinos con Autorización de Estancia por Estudios en Vigor, 42 de ellos con Autorización de Estancia por Familia, junto a 705 procedentes de Taiwán.⁵

3) Trabajadores de elevada cualificación y nuevos residentes

Existe un nuevo segmento de personas chinas residentes en España que surge debido a dos causas diferentes. La primera es el establecimiento de empresas multinacionales chinas que contratan a mano de obra cualificada procedente directamente de China ocupando cargos ejecutivos y técnicos. Y la segunda es el resultado de la nueva Ley 14/2013 de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización.⁶ Esta ley permite conceder visados de residencia a los

⁵ *Extranjeros con autorización de estancia por estudios en vigor. 31 de diciembre de 2017.* Observatorio Permanente de la Inmigración. Ministerio de Empleo y Seguridad Social. URL: <http://extranjeros.empleo.gob.es/es/Estadisticas/operaciones/con-certificado/index.html>

⁶ *Boletín Oficial del Estado*, número 233, 28 de septiembre de 2013, Sec. I. Pág. 78787, 10074, Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

inversores que compren viviendas -un mínimo de 500.000 euros sin contar los impuestos-, inviertan un mínimo de dos millones de euros en deuda pública, o un millón de euros en depósitos o acciones, o que impulsen proyectos empresariales de “interés general”. La presencia de multinacionales chinas y la ley de emprendedores dan lugar a la aparición de un nuevo segmento que presenta unas características especiales que es necesario conocer en profundidad.

Existen estudios sobre el comportamiento residencial de los inmigrantes y las claves del acceso a la vivienda en España, donde o no se menciona específicamente a los procedentes de China o su referencia a los mismos es muy marginal. No obstante, estas investigaciones ofrecen un punto de partida para analizar la relación concreta de los migrantes chinos con la vivienda en España.

Finalmente, debe señalarse que la mayoría de los migrantes de todos los grupos tiene vivienda en su país de origen, la cual conservan después de irse o, en el caso de haber nacido en España, la mantiene alguno de sus familiares mayores o de los que no emigraron. En ocasiones también invierten en la compra de nueva vivienda en China. En definitiva, al estar en territorio español y arrendar o adquirir una vivienda para vivir, o en ocasiones también como inversión, mantienen dos lugares de residencia, uno en España y otro en China, lo cual es una característica de su transnacionalismo y prácticas transnacionales.

En el momento de llegada a España, los ciudadanos chinos, en general, experimentan una situación semejante al resto de los migrantes procedentes de otras nacionalidades en lo que se refiere a las dificultades o problemáticas para acceder a una vivienda. No obstante, los migrantes chinos mantienen ciertas singularidades y costumbres propias.

El objetivo general de esta investigación es analizar la relación de la población de origen chino en España con la vivienda, estudiando su evolución y características.

Para llevar a cabo este objetivo general se plantean tres hipótesis específicas:

- 1) El colectivo chino es heterogéneo en su composición, por lo tanto, cada segmento determinado por motivaciones diferentes en su movilidad internacional, se relaciona con la vivienda de forma diferente.
- 2) Los residentes chinos en España mantienen vínculos residenciales con su país de origen y estos vínculos evolucionan con el paso del tiempo.
- 3) Cada segmento del colectivo chino en España, debido a sus diferentes características, nivel de educación, capital disponible, expectativas, etc., utiliza distintas estrategias para obtener información de compra o de alquiler de la vivienda y la financia de forma diferente.

Para verificar estas hipótesis específicas, el proyecto de investigación se centrará en el análisis de los siguientes aspectos:

- 1) Las características de la vivienda y del acceso a la misma por parte de las personas chinas en España, a partir de estudios de caso de trayectorias residenciales. ¿Qué elementos reflejan o influyen en la relación de los inmigrantes chinos con la vivienda, y con el cambio de domicilio a lo largo del tiempo que pasan viviendo en España, si es que tiene lugar?
 - a) ¿Por qué se decide alquilar/comprar una vivienda?
 - b) Diversidad de formas de pago: capital inicial, hipotecas, etc.
 - c) ¿Dónde se alquila/compra?: relación entre trabajo y residencia
 - d) Tipo de vivienda: residencial, inversión, etc.
- 2) La relación de la población china en España con la vivienda en China. Determinar

la evolución de las características de vivienda en China.

- 3) Modo de acceso a la vivienda y las estrategias utilizadas para obtener información sobre el mercado inmobiliario en España. Análisis de las fuentes de información del mercado inmobiliario: anuncios de periódicos, agencias inmobiliarias, portales de internet, información directa por medio de las redes familiares y sociales, etc.

En definitiva, esta investigación tiene como objetivo conocer en profundidad las características de la relación con la vivienda de los inmigrantes chinos en España y sus inversiones inmobiliarias con la finalidad de obtener la residencia, así como su evolución a lo largo del tiempo. La inversión en propiedad por motivos residenciales y empresariales es un indicador de asentamiento en la sociedad española (Gidley y Caputo, 2013), o de ahorro e inversión, al mismo tiempo que la compra de propiedades en China obedece a diversos motivos.

Para la recopilación de la información y los datos necesarios para desarrollar la investigación, se ha recurrido a la siguiente metodología, técnicas y fuentes:

- 1) Revisión bibliográfica: búsqueda, consulta y análisis de investigaciones relacionadas con el tema: libros, artículos en revistas especializadas, informes, estadísticas, etc.
- 2) Búsqueda y análisis de noticias y publicidad sobre el mercado inmobiliario en medios de comunicación: periódicos, etc., así como en portales especializados de Internet -de agencias inmobiliarias, por ejemplo-. La publicidad en los medios refleja la actividad del sector inmobiliario a lo largo del tiempo
- 3) Entrevistas estructuradas y semi-estructuradas a una muestra de informantes que refleja la heterogeneidad del colectivo, así como también a informantes directamente relacionados con el mercado inmobiliario -propietarios y trabajadores de agencias inmobiliarias, por ejemplo-. Esta metodología cualitativa

de estudios de casos y de trayectorias personales en relación con la vivienda, aporta información más compleja que amplía y profundiza en los temas de esta investigación.

- 4) Observación participante. La residencia de los migrantes es un fenómeno físico, con la observación se puede acceder a información básica, por ejemplo, sobre la localización y características de la residencia de los migrantes. También se ha realizado observación participante en agencias inmobiliarias chinas y españolas.

El trabajo de campo se ha llevado a cabo durante dieciocho meses en España, desde noviembre de 2015 hasta mayo de 2017. Principalmente se ha realizado en varias ciudades de la provincia de Barcelona, por ejemplo, en Barcelona, el barrio de Fondo en Santa Coloma de Gramanet, L'Hospitalet de Llobregat, Cerdanyola de Valles, Sabadell, Castelldefels, y otros municipios de Cataluña (Centelles, etc.). También se ha realizado trabajo de campo en algunos distritos de la ciudad de Madrid (Usera, Carabanchel).

Se ha diseñado un guión de entrevista con 10 preguntas para cada apartado, que tratan temas como la situación personal, la relación con la vivienda de España y de China y el transnacionalismo entre China y España.

El trabajo de campo es un proceso continuo, se ha tenido en cuenta la actualización y el feedback con algunos informantes para concretar y confirmar datos. Este factor de la actualización de la información sobre el estado de la vivienda o situación personal de los informantes ha sido decisivo. Además, mediante un contacto constante y la visita a domicilios de algunos de los entrevistados en las ciudades chinas de Guangzhou (广州市) y Xi'an (西安市), se ha podido recopilar y tener en cuenta datos que complementan el trabajo.

Las entrevistas se han realizado en lugares públicos, como cafeterías, bares, sala de estudios de bibliotecas, campus de la universidad, despachos, etc. En algunos casos se llevó a cabo en el domicilio de los informantes. Dado que cada informante tiene un perfil distinto, en consideración a factores como su trabajo, horario, estancia, algunas veces no fue posible realizar una entrevista completa en una sola cita y, por lo tanto, se realizó en varias veces.

Siguiendo la clasificación del colectivo chino en España realizado por los investigadores Beltrán y Sáiz (2001, 2003), se ha entrevistado a una muestra de personas de cada grupo. Gracias a la experiencia de prácticas durante los estudios de máster en una agencia inmobiliaria, que era una empresa familiar de origen chino en Barcelona, se obtuvieron muchos contactos. Estos contactos son clientes procedentes de China que intentaron conseguir la autorización de residencia en España a través de la compra de vivienda. Otros son empresarios en España y llevan mucho tiempo en el país con su familia. A lo largo de mi estancia en Barcelona he conseguido una amplia red de contactos, la cual proporciona la diversidad de informantes a la que se ha accedido.

En total, se ha entrevistado a 60 personas (véase Anexo 1) y, finalmente, se ha seleccionado las entrevistas de 47 personas con una información más detallada, la cual se ha utilizado como base para el análisis desarrollado en esta tesis.

Dado que el primer grupo formado por la migración económica y familiar es el que tiene mayor presencia en España, el número de sus informantes en la muestra destaca sobre el resto. Además, en comparación a los demás son quienes cuentan con más tiempo de residencia en España. Los miembros que forman este grupo son empresarios y tienen negocios familiares, como es el caso de los dueños de restaurantes, bares, cafeterías, panaderías o bazares.

Además, se ha entrevistado a estudiantes chinos en España, trabajadores de alta cualificación y nuevos emprendedores chinos. Los estudiantes forman parte de programas de intercambio entre universidades de China y universidades de España, o son estudiantes de Máster y algunos doctorandos.

Los trabajadores de alta cualificación tienen diferentes orígenes. Algunos de ellos son descendientes de migrantes chinos residentes (Masdeu Torruella, 2014) en Europa, en países como España, Portugal, o Francia, es decir, han nacido en España y por lo tanto, son hijos de la primera generación que llegó a España procedentes de China.⁷

También forman parte de este grupo los trabajadores de alta cualificación que no han nacido en España, sino en China y a su vez se dividen en dos grupos. El primero está formado por los estudiantes chinos que vienen a cursar sus estudios superiores a España y se quedan trabajando en el país al acabar sus estudios. El segundo, son los trabajadores de empresas con base en China que son enviados por las mismas a España para trabajar en nuevas sucursales internacionales o para desarrollar algún encargo empresarial.

Los nuevos emprendedores chinos son los individuos que han invertido en España en los últimos años. Debido a determinadas medidas políticas de China y de España, han aparecido más personas con alto poder adquisitivo que van al extranjero para invertir. España, se ha convertido en un destino de inversión cada vez más atractivo para los inversores chinos.

Dado que la mayoría de los inversores no tiene conocimientos del idioma y casi todos tienen su propio negocio en China, viajan mucho entre España y China, y no residen

⁷ Ambas generaciones se diferencian en el patrón de movilidad, pero forman un *continuum* temporal.

en España durante largas temporadas. Por lo cual, mantienen más vinculación con sus viviendas en China. Sin embargo, sus cónyuges e hijos pueden quedarse en España para vivir debido a la compra de vivienda realizada.

Antes de quedar con los entrevistados, se establecía contacto con ellos mediante la aplicación de teléfono móvil denominada Wechat (微信).⁸ Es la aplicación de mensajería instantánea con mayor número de usuarios en China para compartir noticias e información, que es semejante a Whatsapp.

En primer lugar, al contactar con los informantes se les explicaba el objetivo de la investigación y se les informaba de cuánto tiempo duraría la entrevista. En algunos casos los informantes preguntaron sobre la protección de sus datos personales durante la entrevista y se les garantizó la total confidencialidad de los mismos. Al llegar a un acuerdo de todos los términos y condiciones, se pasaba a fijar una cita en un lugar y hora concreta donde realizar la entrevista.

Sobre el seguimiento para actualizar la información, principalmente se ha realizado mediante Wechat. Se ha hablado a través de mensajería escrita o de voz después de la primera visita. Sin embargo, hay que destacar que en esta comunicación online se han tenido en cuenta otros factores añadidos como la diferencia de hora con China y la dificultad de efectuar ciertas preguntas y respuestas de forma escrita.

La comunicación oral sea una conversación estructurada o semi-estructurada, ha sido la forma principal de la entrevista. Las respuestas son descriptivas, y mientras los entrevistados hablan, se van tomando notas. Previamente al inicio de la entrevista, se

⁸ Es una aplicación móvil de mensajería instantánea creada por Tencent, de China, y lanzada al mercado en el mes de enero de 2011. Está disponible tanto en Android, Blackberry como en iPhone, además de las plataformas Symbian s40 y s60. En noviembre de 2015, esta aplicación tenía 650 millones de usuarios activos, un 72% del total de usuarios de Whatsapp, siendo el servicio de mensajería más popular en la región de Asia y el Pacífico (Wang, 2016).

pide permiso para grabar la conversación y así asegurar que las respuestas se puedan transcribir de un modo completo y correcto. La grabación de voz es un recurso útil de registro de testimonios para su posterior análisis. Varios informantes no fueron grabados debido a su falta de consentimiento, sin embargo, se garantiza la veracidad de la información mediante las notas tomadas simultáneamente en el momento de la entrevista.

El idioma de la entrevista siempre ha sido el chino mandarín. Muchos informantes provienen de la provincia de Zhejiang (浙江省) y tienen su propio idioma, Wenzhouhua (温州话) o Qingtianhua (青田话). Debido a la amplia diversidad de idiomas se ha acordado hablar en mandarín.

La conversación no se limita a las preguntas y respuestas del guión de la entrevista, algunos entrevistados también explican sus experiencias transnacionales desde China a España y su vida cotidiana en los dos países. Además, también relatan otros asuntos relevantes para ellos, hecho que proporciona más información en cada entrevista. Gracias a esta flexibilidad a la hora de realizar las entrevistas, se ha podido obtener información útil más allá de lo estipulado en el guión previo.

La estructura de este trabajo se divide en dos partes que incluyen en su conjunto cuatro capítulos, además de la introducción, la conclusión, bibliografía y anexo. En la introducción se realiza un breve estado de la cuestión y se presentan los objetivos de la investigación, junto a la metodología y tipo de fuentes y datos que se han utilizado en este trabajo y cómo se ha realizado el trabajo de campo.

La primera parte tiene por objetivo contextualizar el trabajo de campo cuyos resultados se presentan en la segunda parte. En el Capítulo 1 se introduce la situación general de la vivienda en China y en España y se analiza la reforma de la vivienda y

el estado actual del mercado inmobiliario de China, junto a la evolución de las características de la vivienda de España. En el Capítulo 2, se presenta brevemente las características básicas de la inmigración en España durante los últimos años para a continuación analizar de una forma general el estado de la cuestión de la relación entre migración y vivienda en España, a partir de la revisión de las investigaciones realizadas.

La primera parte es el contexto que presenta el estado de la cuestión necesario para abordar el estudio del caso concreto de la relación de la migración china residente en España con la vivienda tanto en España como en China que se lleva a cabo en la segunda parte que consta de dos capítulos (el 3 y el 4).

En el Capítulo 3 se presenta la evolución del volumen de la migración china en España de sus residentes, distribución territorial y características generales, para a continuación introducir una tipología de segmentos de migrantes de acuerdo al origen y a las motivaciones de su movilidad: migración económica y familiar, estudiantes, mano de obra de elevada cualificación, profesionales, nuevos residentes e inversores.

El Capítulo 4 aporta el análisis a partir de los datos recogidos en las entrevistas y la observación participante, por un lado, y de la consulta de blogs, noticias, informes, páginas web de agencias inmobiliarias, etc., por el otro. Se aborda por separado cada uno de los segmentos de la comunidad china en España determinados previamente, de esta manera se muestran las diferentes características de su evolución debido al particular perfil de cada grupo. En cada segmento se analiza el acceso a la vivienda, la tipología de las mismas, las estrategias para obtener información sobre ella, el comportamiento residencial, la movilidad residencial, las formas de pago, etc. Mediante varios testimonios y trayectorias residenciales se muestran las variables que afectan a la selección de vivienda y al proceso de movilidad.

Finalmente, se exponen las conclusiones donde, entre otras cosas, se comprueba la veracidad o no de las hipótesis planteadas y se aportan nuevas líneas de investigación. Le sigue para finalizar la bibliografía que se divide en los apartados de obras de carácter general, normativas y legislación, webgrafía: artículos de periódicos y post de blogs. En el apartado de anexo, se incluye una tabla con el listado resumido de los informantes entrevistados.

PRIMERA PARTE

**Estado de la cuestión de la vivienda en China y en España y
la relación de la migración con la vivienda**

Capítulo 1. Situación general de la vivienda en China y en España

En este primer capítulo, se analiza brevemente la situación general de la vivienda en China y en España. En primer lugar, en cuanto a China, se presenta la evolución de la vivienda. En concreto, se analizarán las características de la vivienda y el proceso de privatización de la misma, los cambios en las políticas de suelo y el estado actual de la vivienda y de las medidas políticas que se han adoptado.

Con respecto a la situación del mercado inmobiliario en China, donde los residentes chinos en España también invierten, debemos destacar el análisis de Zhang Xiaojing y Sun Tao (2006), que aborda las medidas políticas que afectaron al mercado inmobiliario chino de 1992 a 2004. Estos autores señalan los elementos que influyeron en la estabilidad financiera: riesgos de crédito de bienes raíces, las garantías del gobierno y el error de asignación de préstamos a corto plazo con depósitos a largo plazo.

Por su parte, Hu Zhang (2011) analizó la relación bidireccional entre la inversión en vivienda y el crecimiento económico de China de 1986 a 2010, concluyendo en que la inversión en vivienda tiene un impacto significativo sobre el crecimiento económico y el aumento del PIB del país. Los estudios del sector inmobiliario en China realizados por La Caixa (2014) indicaban también el rápido avance económico de China, junto al aumento del precio de la vivienda nueva y el potencial e importancia del sector inmobiliario en el país. En el estudio se abordan las causas de todas estas cuestiones.

Con respecto a España, en la segunda parte de este Capítulo se profundiza en el estado actual de la vivienda, las consecuencias de la crisis financiera, las fluctuaciones del mercado inmobiliario y la problemática y medidas adoptadas por el

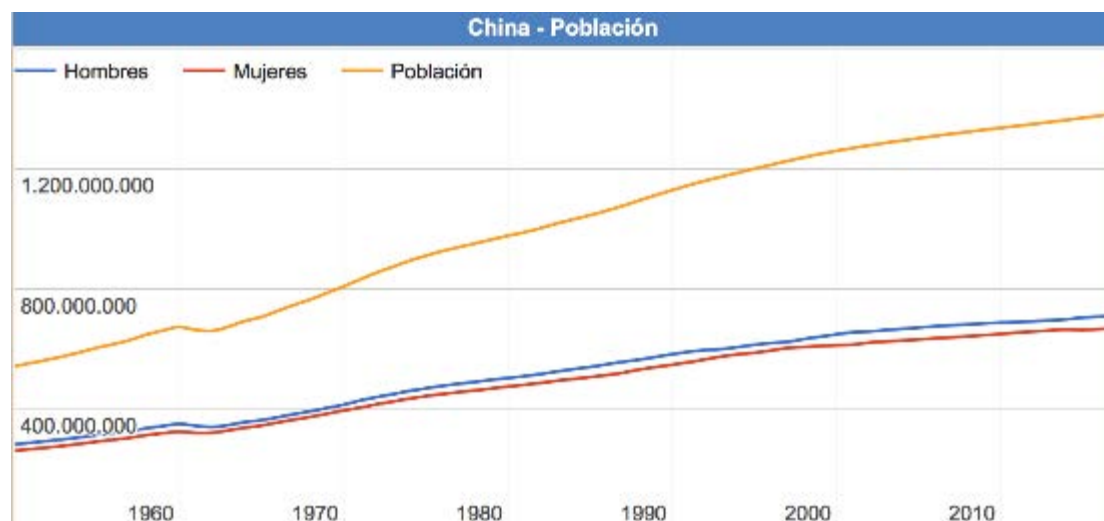
Gobierno para fortalecer la política de vivienda.

El Observatorio de Vivienda y el Suelo⁹ aporta datos para conocer la situación concreta de la actividad de la construcción y de la promoción residencial, el mercado de la vivienda y del suelo, los precios de venta y de alquiler y las transacciones inmobiliarias efectuadas en España. También indica la financiación, el acceso a la vivienda y la relación entre el precio de la vivienda y la renta bruta disponible por hogar.

1.1. Evolución y características de la vivienda en China

Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas de China (2010), la población china pasó de 541.670.000 en 1949 a 962.590.000 en 1978. Guo (2006) señala que las razones que motivaron el descenso de construcción de vivienda durante esa época fueron la escasez de capital y el rápido crecimiento de la población.

Gráfico 1. Población china (incluye Hong Kong, Macao y Taiwan). Años 1950-2015



Fuente: Oficina de Estadísticas del Censo Nacional de China

⁹ Dirección General de Arquitectura, Vivienda y Suelo, Ministerio de Fomento

A partir del año 1949, la construcción de vivienda en zonas urbanas y rurales se quedó atrás. La superficie de vivienda per cápita se redujo de 4,5 metros cuadrados en 1949 a 3,6 metros cuadrados en 1978.¹⁰

La vivienda social fue la forma dominante de tenencia de la vivienda durante este período. La vivienda social, en el contexto de la China socialista, eran las viviendas de alquiler proporcionadas por el municipio o las unidades de trabajo, a un precio simbólico. En esos tiempos el eslogan era “la producción primero y la vida segundo” y la inversión en vivienda fue baja, alrededor del 5% de la inversión total en las décadas de 1960 y 1970. El sector de la vivienda pública aumentó de aproximadamente un 20% en 1949 a un 80% en 1978 mediante la nacionalización de las viviendas y la construcción de nuevas viviendas sociales por parte del Estado. Hay dos tipos de viviendas de asistencia social; el primero es proporcionado y administrado por las “unidades de trabajo”, y el segundo por los municipios. En 1978, alrededor del 60% del parque de viviendas urbanas era propiedad y estaba gestionado por unidades de trabajo y el 20% por municipios (Deng, 2015). El 20% restante era en propiedad y casi todas fueron construidas antes de 1949.

En el sistema de economía planificada socialista, los recursos financieros y físicos los asignaban diferentes niveles de gestión. Por ejemplo, un nuevo proyecto industrial era planificado y financiado por los departamentos industriales del gobierno de la ciudad, o del gobierno provincial, y para proyectos importantes de ámbito nacional por el ministerio de Industria del gobierno central (Wang, 1995). Una fábrica, planificada por la provincia o por el gobierno nacional, generalmente estaba más conectada al departamento gubernamental provincial o nacional que al gobierno municipal local

¹⁰ Se debe tener en cuenta que, en 1953, la población total de China era de 590 millones según el primer censo de población y la tasa de crecimiento natural de la población era del 23%. Posteriormente, la población total de China tuvo un incremento promedio de 100 millones de personas cada ocho años. A finales de la década de 1970, se comenzó a aplicar la política de planificación familiar de un hijo por pareja.

donde se encuentra. La mayor parte del beneficio de estas unidades de trabajo debe enviarse a la provincia o provincias. El gobierno nacional y, por lo tanto, las autoridades locales no se sentían responsables de proporcionar alojamiento a los empleados de estas organizaciones. Por eso las unidades de trabajo establecieron oficinas de vivienda que construyeron y administraron casas para sus propios empleados.

Para cambiar la situación, el gobierno de China impulsó la comercialización de viviendas en las zonas urbanas a partir de 1978 (Chen, Liu y Zhang, 2004). Sólo dos años más tarde, en 1980, dio inicio la reforma de la vivienda en China.

Con el objetivo de cambiar la situación de escasez de viviendas, Deng Xiaoping llevó a cabo una serie de políticas (1980, Beijing), en relación a las viviendas urbanas, que establecían que:

“要考虑城市建筑住宅、分配房屋的一系列政策。城市居民可以购买房屋，也可以自己盖。不但新房子可以出售，老房子也可以出售。可以一次性付款，也可以分期付款，10年、15年付清（2010, 财政部财政科学研究所）” [Traducción propia: “En cuanto a la asignación de la vivienda, los residentes urbanos pueden ser propietarios de sus casas mediante la compra o la construcción por sus propios medios [autoconstrucción], y pueden vender no sólo casas de nueva construcción, sino también casas de segunda mano; en cuanto al pago, los propietarios pueden vender la casa cobrando al contado, o a plazos. El plazo de pago puede ser de 10 o 15 años” (2010, Departamento de Financiación y Ciencia del Ministerio de Fianzas de China).]

Gracias a la propuesta de Deng Xiaoping, la vivienda en China se abrió a la libre circulación y a la venta con un acceso igualitario para todo tipo de compradores. Además, existían beneficios para las familias. Así pues, las familias que pagaban precios de mercado por su vivienda obtenían el pleno derecho de su propiedad, incluyendo el derecho a revender sus propiedades en el mercado libre, mientras que

las familias que pagaban precios subsidiados contaban sólo con el derecho de posesión parcial y con restricciones respecto a la reventa (Consejo de Estado de la República Popular de China, 1994).

Hasta el año 1978, a través de las unidades de trabajo (*danwei*, 单位) en el medio urbano, el Estado proporcionaba una vivienda adecuada a sus ciudadanos, lo cual suponía una capacidad financiera muy elevada para la gestión de un gran parque de viviendas públicas. En esta situación, la vivienda era tratada únicamente como un componente del bienestar social. A partir de la reforma, se ofrecieron viviendas asequibles, a un precio más bajo de lo normal, como parte del beneficio salarial. Dichas viviendas fueron proporcionadas por el departamento del gobierno y por las empresas de propiedad colectiva, también conocidas como unidades de trabajo o *danwei*.¹¹

Las unidades de trabajo fueron la forma principal utilizada en China para organizar la población urbana en el territorio (Bjorklund, 1986). Estos espacios cerrados eran las unidades socio-espaciales en las que se llevaban a cabo la rutina diaria y las actividades domésticas y sociales de sus miembros. La *danwei* se configuró como un mini estado de bienestar que aseguraba a los trabajadores, entre otras cosas, un lugar donde vivir (Bian et al., 1997), ofreciendo posteriormente la posibilidad de adquirir su propio inmueble al privatizarse.

Bajo el espíritu de los arquitectos soviéticos de la década de 1920, los planificadores chinos vieron en la construcción del socialismo una oportunidad para la reconfiguración de la vida social a través de la intervención en el espacio (Bray, 2005). Bajo el sistema de economía planificada, las *danwei* proporcionaban bienestar,

¹¹ El término “danwei” significa “unidad”, como en “unidad de medida”. También puede significar algo muy distinto y mucho más complejo: forma específica de organización social que llegó a dominar las ciudades de China (Bray, 2005)

incluyendo no sólo la vivienda pública, sino también el acceso a cuidados de salud, pensiones y, a veces educación para sus empleados, en forma de prestaciones en especie (Hui, 2009). Se desarrolló una gran dependencia entre los residentes urbanos y su *danwei*. Y la “comunidad danwei” se convirtió en la unidad básica de la organización y estructura urbana.

La mayoría de las viviendas fueron adquiridas por las unidades de trabajo en lugar de ser vendidas a familias individuales en el medio urbano. Estas viviendas públicas proporcionadas por las *danwei* con la llegada de las reformas económicas en 1978 se vendieron a precios rebajados a sus empleados (Wang y Murie, 1996). Dado que las unidades de trabajo eran propiedad del Estado y no estaban sujetas a restricciones presupuestarias, su comportamiento de compra-venta distorsionaba significativamente el mercado inmobiliario privado emergente.

En 1980 la *danwei* comenzó a cambiar a partir de la Conferencia Nacional de Residencia y Vivienda Urbana, donde se hizo oficial el plan de comercialización inmobiliaria, así como se concedió permiso a los trabajadores para construir viviendas privadas dentro de suelo de propiedad pública y la compra de inmuebles de propiedad pública. Además, el gobierno también decidió construir más viviendas públicas para vender (Xie, Lai y Wu, 2009).

En China, la población rural dispone de un acceso limitado a las áreas urbanas, debido al sistema de registro de la población (*hukou*, 户口). La migración interna adopta dos formas: 1) migración permanente (*qianyi*, 迁移) con cambio formal del registro del hogar (*hukou*); y 2) movimiento temporal (llamado oficialmente “población flotante” (*renkou liudong*, 人口流动) sin cambio oficial del *hukou* desde el origen hasta al destino.

El sistema *hukou* fue instaurado en 1951 para registrar la población y controlar su movilidad. Originalmente se utilizó para localizar en el medio urbano a las personas consideradas contrarrevolucionarias y marginales. El sistema se amplió en 1955 para cubrir tanto a la población rural como a la urbana (Mallee, 1988; Cheng y Selden, 1994). En 1958, la promulgación de una normativa del *hukou* de mayor alcance (*hukou dengji tiaoli*, 户口登记条例) marcó el paso final para establecer una distinción exclusiva, impidiendo la posibilidad de cambiar de empadronamiento de rural a urbano, si no se tenía el permiso del gobierno.

El “tipo” (*leibie* 类别) o el “carácter” (*xingzhi* 性质) del *hukou* se divide en “agrícola” (*nongye* 农业) y “no agrícola” (*fei nongye* 非农业). Desde principios de la década de 1960, esta clasificación ha determinado los derechos de una persona en relación a los bienes y servicios proporcionados por el Estado, incluyendo el “racionamiento alimenticio” y muchos otros beneficios. Al principio el *hukou* distinguía por categoría de trabajo, entre “agrícola” y “no agrícola”. Pero a medida que el sistema progresaba, pasaron a nombrarse popularmente “*hukou* rural” (城市户口) y “*hukou* urbano” (农村户口) (Chan y Xu, 1985).

1.1.1. Comienzo de la reforma de la vivienda (1978-1998) y sus resultados

Desde el inicio de la reforma de la vivienda en 1978 hasta la finalización oficial del sistema de vivienda reformado en 1998, en China existía una provisión doble de vivienda. Durante este período había dos tipos de tenencia de la vivienda: la Vivienda reformada (房改房 *fanggai fang*, o vivienda privatizada) y la Vivienda como mercancía (商品房 *shangpin fang*).

La vivienda reformada eran las que habían sido construidas por unidades de trabajo o por distintos niveles del gobierno y vendidas a las familias que las ocupaban,

generalmente a precio subsidiado. Durante la reforma, casi todos los apartamentos propiedad de unidades de trabajo y gobiernos locales se vendieron y quienes las compraron se convirtieron en propietarios. Entre ellas se incluía a las viviendas de ayuda social construidas antes de 1978, y otras de nueva construcción. La vivienda como mercancía se refiere a las construidas sobre suelo urbano arrendado por promotores inmobiliarios y vendidas en el mercado abierto con precios de mercado.

Tanto la vivienda reformada como la vivienda-mercancía son viviendas en propiedad. La principal diferencia entre ellas es el precio y los derechos de propiedad. La vivienda reformada estaba fuertemente subsidiada y sus precios eran mucho más bajos que las viviendas-mercancía. Por lo tanto, cualquier acción con fines de lucro, como alquilar o vender, estaba prohibida. Más tarde, estas regulaciones se flexibilizaron para promover la provisión de viviendas de segunda mano. A partir de 1994 a los propietarios de viviendas reformadas se les permitió vender la vivienda después de cinco años de su compra, y debían devolver parte de las ganancias, generalmente en torno al 30%, a los gobiernos locales o a sus unidades de trabajo (Deng, Hoekstra y Elsinga, 2015).

En 1981, la superficie habitable de la vivienda urbana aumentó a 5,3 metros cuadrados por persona, y en 1985 pasó a ser de 6,7 metros cuadrados. En 1980 los hogares rurales disponían de un promedio de 9,4 metros cuadrados por habitante y, en 1985 la cifra había aumentado a 14,7 metros cuadrados. A partir de la década de 1990, sin embargo, la reforma de la vivienda tuvo que superar muchos obstáculos y, en general, el mercado inmobiliario experimentó una profunda reforma (Ye, Wu y Wu, 2006).

Después del decreto de Reforma de la vivienda de 1998, el gobierno central prohibió oficialmente que las unidades de trabajo proporcionaran viviendas

reformadas a sus empleados, aunque éstas continuaron haciéndolo en menor escala. China entró en el período dominante de mercado para el acceso a la vivienda, la vivienda-mercancía era la principal forma de vivienda promovida por las políticas de este período. En términos de inversión en vivienda, la proporción de viviendas básicas aumentó de un 50% a finales de la década de 1990 a aproximadamente un 85% después de 2005. La proporción de las viviendas asequibles, principalmente Viviendas Económicas Cómodas, disminuyó del 17% en 1999 al 2% en 2011. El 13% restante consistía en viviendas públicas de alquiler y viviendas reformadas (Barth, Lea y Lin, 2012).

En cuanto a la distribución de la tenencia, hasta 2011, la proporción de propietarios que vivían en viviendas-mercancía aumentó llegando al 44% y la vivienda reformada disminuyó ligeramente al 38%. Esto significa que el sector de la vivienda en propiedad alcanzó el 82% en 2011. El resto de la vivienda eran viviendas públicas de alquiler (14%) y viviendas privadas de alquiler (4%) (Deng, Hoekstra y Elsinga, 2015).

En este período, el desarrollo de las viviendas-mercancía de venta libre en el mercado se consideraba que era “un pilar del crecimiento económico” (Consejo de Estado, 2003), desempeñando un papel crucial en el impulso de la economía. De 1999 a 2011, el producto nacional bruto del sector inmobiliario aumentó un 20% anual. Y su contribución a la economía nacional total pasó del 4,2% al 5,7% (NSB, 2013). El desarrollo de la construcción de viviendas y los ingresos por el arrendamiento de tierras o suelo con el objetivo de la construcción se volvieron más importantes para el gobierno local. El porcentaje del ingreso por arrendamiento de tierras entre los ingresos totales del gobierno local aumentó del 8% en 1998 al 22% en 2011 (NSB, 2013). Los gobiernos locales no comparten los ingresos de los arrendamientos de tierras con el gobierno central y tienen una gran disponibilidad sobre su gasto.

El objetivo de la reforma de la vivienda que comenzó en 1978 era resolver el problema de la escasez de viviendas y reducir al mismo tiempo los gastos del gobierno. Las unidades de trabajo y los individuos fueron alentadas a invertir más en la compra de viviendas urbanas. Además, el método de provisión de vivienda cambió de la previa distribución “en especie” a la nueva “distribución monetaria” (Consejo de Estado, 1991).

La reforma de la vivienda comenzó con una reducción del control de la planificación de las unidades de trabajo dejando que retuvieran sus ganancias. Se les permitió esto con la expectativa de que competirían entre ellas en el mercado. Estas políticas se llamaron “reforma de la corporación” y su objetivo era mejorar la eficiencia económica en la producción y la asignación de recursos. Los beneficios podían invertirse en la producción económica o distribuirse entre los empleados como bonificación o gastarse en alojamiento.

Las viviendas construidas por las unidades de trabajo fueron vendidas, en lugar de ser alquiladas, a los trabajadores urbanos. Entre 1979 y 1982, varias ciudades chinas, como Shanghai, iniciaron proyectos piloto para vender las viviendas públicas a sus arrendatarios, al principio por el precio de mercado y más tarde a un precio subsidiado. Otras ciudades aplicaron posteriormente esta experiencia piloto.

La provisión de viviendas-mercancía también comenzó con programas piloto. En 1982, el municipio de Shenzhou, en el sur de China, inició un programa piloto de arrendamiento de tierras a promotores inmobiliarios para que después vendieran las viviendas construidas en ese suelo. En 1988, el gobierno central emitió un documento para declarar el comienzo de una nueva reforma de la vivienda a nivel nacional. En este documento, se alentaba a más ciudades a implementar esta reforma incluyendo el

aumento del precio del alquiler y la venta de viviendas. También se pusieron en marcha una serie de políticas relacionadas con el desarrollo de la tierra y la financiación de la vivienda para impulsar la construcción y la compra de viviendas destinadas al mercado.

A su vez, también comenzaron una serie de políticas para promover el suministro y la compra privada de viviendas. La provisión del uso de la tierra con fines de lucro se convirtió en una importante fuente de ingresos para los gobiernos locales. Además, se introdujo un método de preventa. Esto permitió a los promotores inmobiliarios, vender las viviendas antes de su finalización (Consejo de Estado, 1994). El método permitió a los promotores usar el dinero de los compradores para construir viviendas, por lo que amplió sustancialmente la provisión.

Por el lado de la demanda, hay un fondo de ahorro, llamado “Fondo de Previsión de Vivienda”, que comenzó en Shanghai y se extendió a toda la nación. Esta es una política de ahorro obligatoria para adquirir vivienda y permitió a los contribuyentes obtener préstamos con una tasa de interés más baja (Consejo de Estado, 1994). El mercado hipotecario estaba abierto a todo tipo de prestamistas, las limitaciones de los préstamos máximos y el período máximo de préstamo se flexibilizaron, y se canceló el requisito de un pago inicial (Consejo de Estado, 1998). La reventa de viviendas subsidiadas, que incluía tanto viviendas reformadas como viviendas económicas confortables, también se introdujo en 1994, y estaba destinada a ampliar la provisión de viviendas de segunda mano. Esta política tenía como objetivo asignar la vivienda reformada más barata a quienes compraban vivienda por primera vez, y permitir a los que ya eran propietarios de vivienda comprar una mejor de las viviendas-mercancía con los ingresos de la vivienda vendida.

Estas políticas se habían puesto en marcha porque los ciudadanos se mostraban

reacios a comprar viviendas, especialmente a los futuros propietarios que aún podían tener la oportunidad de comprar viviendas más baratas y reformadas. Desde que los inversores internacionales, especialmente los emigrantes chinos en el extranjero, comenzaron a invertir en el sector terciario, que incluye al inmobiliario y a las finanzas, a finales de la década de 1990, el mercado inmobiliario se “calentó”. Los ciudadanos chinos cambiaron gradualmente su consideración sobre el valor de la inversión para poseer una vivienda. Tanto la compra de viviendas como la venta de viviendas públicas se aceleraron durante este período (Tong y Hays, 1996).

A fines de la década de 1990, la provisión de diferentes formas de tenencia de vivienda era relativamente equilibrada. Hasta 1998, la tenencia de la primera vivienda era de 141 millones de metros cuadrados, que representaban el 30% del mercado total; la propiedad de hogares subsidiados por el gobierno representaba el 36%, y otros proporcionados por unidades de trabajo el 34% (NSB, 2013).

Entre 1991 y 1998, el precio promedio del metro cuadrado de vivienda aumentó de 208 RMB a 1.854 RMB (NSB, múltiples años). En este período, las unidades de trabajo desempeñaron un papel muy activo en el consumo de productos básicos, lo cual distorsionaba el mercado. Debido a que querían ayudar a sus empleados a superar los problemas de asequibilidad, las unidades de trabajo compraban productos básicos del mercado y luego los vendían a sus trabajadores con un gran descuento. Sus escasas restricciones presupuestarias inflaron su poder adquisitivo y aumentaron el precio de la vivienda (Zhu, 2000).

En los años ochenta y principios de los noventa, la vivienda como producto básico era un complemento del régimen dominante de provisión de vivienda de bienestar público. Fue la vivienda para propietarios de altos ingresos la que recibió los incentivos en forma de una regulación flexible que incluía el no tener que pagar impuestos, no había

restricción al número de viviendas que una persona podría comprar, ni ninguna penalización por dejar desocupada la vivienda comprada, ni estándares de tamaño, etc. Sin embargo, cuando se convirtió en la forma dominante de provisión de vivienda en el nuevo siglo, la insuficiente regulación no logró garantizar la asequibilidad (Cao y Keivani, 2014, p. 62). Además, había un desajuste entre la oferta y la demanda de vivienda. Los apartamentos de lujo para familias adineradas habían sido sobreabastecidos, mientras que los propietarios de ingresos medios no podían encontrar una vivienda adecuada y asequible (Wang y Murie, 2000). Muchas de estas costosas viviendas quedaba desocupadas después de su compra (Barth, Lea y Lin, 2012, p. 12). Los propietarios las compraban como inversión en lugar de para residir en ellas. Estas compras orientadas a la especulación redujeron la oferta efectiva y elevaron sustancialmente los precios.

1.1.2. La política de la vivienda y el estado actual de la misma (1998-2018)

En el año 1991, el gobierno aprobó una nueva medida: *Aviso sobre la Continuación de Desarrollo Sostenido y Activo de la Reforma del Sistema de Vivienda Urbana*,¹² donde aparece por primera vez el concepto de *vivienda económica*. El objetivo de esta nueva medida era ayudar a las familias sin vivienda o, en su defecto, a aquellas que tenían un difícil acceso a la misma.

En el año 1994, se publicó el programa que marcaba las normas básicas de esta reforma, titulado *Medidas de Política para la Administración de la Vivienda Económica Urbana*.¹³ En el mes de julio de 1998, se emitió el *Aviso sobre la profundización de la Reforma del Sistema Residencial en Área Urbana para Acelerar la Construcción de Viviendas*.¹⁴ La finalidad de este aviso era establecer y completar

¹² El título original del aviso en chino es 《关于继续积极稳妥地进行城镇住房制度改革的通知》

¹³ El título original del aviso en chino es 《城镇经济适用住房建设管理办法》

¹⁴ El título original del aviso en chino es 《国务院关于进一步深化城镇住房制度改革加快住房建设的通知》

el conjunto de medidas del sistema residencial en las áreas urbanas. Por último, en el mes de agosto de 2003 el Consejo de Estado aprobó un documento titulado *Aviso sobre la Promoción del Desarrollo Sostenido y Sano del Mercado Inmobiliario (2003/18)*.¹⁵ A partir de entonces, las medidas propuestas por el gobierno tenían como objetivo principal la libre comercialización de las viviendas en el mercado. Sin embargo, las *viviendas económicas* continúan existiendo. Además, las viviendas destinadas a este nuevo fin, en los primeros momentos, también estaban bajo la tutela del Estado.

Como principal manifestación de la eficacia de todas estas políticas se puede destacar el aumento de metros cuadrados por persona; llegando, en el año 2008, a 28 metros cuadrados, es decir 4,2 veces más que el espacio de vivienda per capita de 1978 (Chen, 2010).

Veinte años después de la reforma, China ha desarrollado un sistema más o menos completo de regulaciones oficiales que cubren la gestión del suelo, la inversión, la circulación, la transacción y gestión de la propiedad, las finanzas públicas, la fiscalidad, la planificación, la construcción, las ventas, etc.

En concreto, citando algunas medidas recientes, el 3 de marzo de 2017 en la Asamblea Popular Nacional de China y el 5 de marzo de 2017 en la Conferencia Consultiva Política del Pueblo Chino en Beijing se presentaron nuevas propuestas con el objetivo de que toda la vivienda esté habitada, y también con la finalidad de evitar las burbujas inmobiliarias. El 18 de marzo de 2017 estas medidas entraron en vigor. A partir de ese momento, las personas que hayan pedido una hipoteca al banco o hayan usado el fondo de vivienda para adquirir una propiedad habitable deben abonar como mínimo el 60% del precio total de la misma. Mientras tanto, si se desea adquirir una

¹⁵ El título original del aviso en chino es 《国务院关于促进房地产市场持续健康发展的通知》，〈国发【2003】18〉

propiedad no habitable,¹⁶ o que no será la residencia habitual, se debe pagar por adelantado el 80% del total.

Como consecuencia, el 23 de marzo de 2017, el gobierno local de la ciudad de Chengdu, capital de la provincia de Sichuan, publicó unas nuevas regulaciones dirigidas al sector inmobiliario, entre las que se encuentran cláusulas como la limitación de compra de vivienda de segunda mano. Otra de las cláusulas es la presentación de un comprobante que demuestre el pago a la seguridad social de los últimos 24 meses y el registro de empadronamiento (*hukou* 户口) en la ciudad. El caso de los trabajadores de alta cualificación es una excepción y no está incluido entre las personas a las que se dirige esta nueva norma. Por lo tanto, si estos tienen la necesidad de comprar una vivienda pueden hacerlo mediante la presentación de un documento acreditativo de autorización por parte de la Administración. Este documento debe estar a nombre de la empresa donde trabaja el comprador de alta cualificación y no a su nombre individual. No obstante, este grupo tiene la limitación de que, al comprar una vivienda, tiene prohibido venderla en los próximos cinco años.

Esta nueva política vincula el sector inmobiliario con la seguridad social. No obstante, parte de la sociedad se ha visto afectada por estas medidas en el proceso de compra de vivienda de diferentes maneras. Por ejemplo, los ciudadanos que estaban a punto de finalizar su compra, se han quedado sin poder llevarla a cabo; familias cuyos miembros no están empadronados en Beijing, no pueden afrontar el pago inicial debido al alto porcentaje establecido y, como consecuencia, sus hijos no tendrán el empadronamiento allí ni podrán escolarizarse en los colegios de la zona. Esta circunstancia también se observa en Chengdu, afectando a los habitantes procedentes de otras ciudades, imposibilitándoles el poder comprar una vivienda.

¹⁶ En China hay tres criterios para definir una propiedad no-habitable.

- 1) La ratio área del suelo de la comunidad residencial no sube al 1,0;
- 2) La superficie de la propiedad no supera los 144 metros cuadrados;
- 3) El precio de compra es 1,2 veces más alto que el precio medio del suelo.

Hay que tener en cuenta que la reforma de la vivienda es un proceso inacabado sometido a continuos cambios. Las últimas medidas mencionadas anteriormente son un ejemplo de las innovaciones llevadas a cabo en las grandes ciudades, pero cabe señalar que, según el tamaño de la localidad, estas normas pueden variar e incluso, no existir.

Junto con la transición a la economía de mercado, la reforma de la vivienda se aceleró de un modo radical especialmente desde el año 1998, cuando se puso fin al sistema de vivienda pública socialista y comenzó la mercantilización y privatización de la vivienda (Hui, 2009). Debido al desarrollo económico, el precio de las viviendas y los ingresos de las personas varían según la situación geográfica donde se encuentren, el Ministerio de la Construcción en 1998, elaboró un conjunto de directrices para la venta de la vivienda en diferentes partes del país.

Tabla 1. Propuesta de precios regionales de la vivienda. Ministerio de la Construcción. Año 1998¹⁷

Categoría de las ciudades	Vivienda económica	Vivienda normal	Vivienda de lujo
1. Beijing, Shanghai, Guangzhou y Shenzhen (los cuatro principales centros económicos)	1.500-2.000 <i>RMB</i> por m ²	más de 4.000 <i>RMB</i> por m ²	8.000-10.000 <i>RMB</i> por m ²
2. Tianjin, Hangzhou, Chongqing, Wuhan (los cuatro centros económicos regionales)	desde 1.200 <i>RMB</i> por m ²	-	8,000 <i>RMB</i> por m ²

¹⁷ Se debe tener en cuenta que las ciudades de China se dividen en cuatro categorías en función de su nivel de desarrollo económico y la renta de los residentes locales, tal y como quedó establecido en 1998.

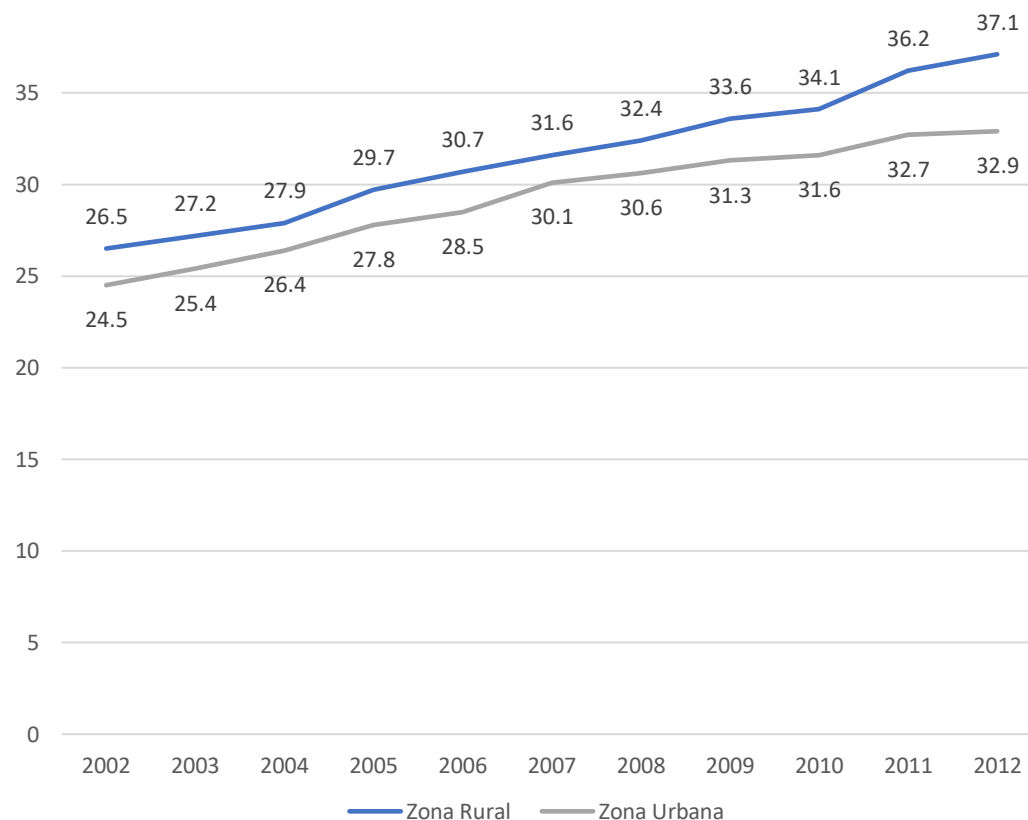
3. Otras capitales de provincias como Chengdu, Changsha y Lanzhou	desde 800 <i>RMB</i> por m ²	-	4.000 <i>RMB</i> por m ²
4. Las medianas y pequeñas ciudades a nivel de prefectura y por debajo	desde 800 <i>RMB</i> por m ²	-	1.200 <i>RMB</i> por m ²

Fuentes: FBIS-CHI-98-147 (Xinhua News Agency, 27 May 1998), FBIS-CHI-98-348 (Xinhua News Agency, 14 December 1998), CNA (1998: 6)

Como muestra la Tabla 1, los precios varían considerablemente de acuerdo con la zona donde se encuentra localizada la vivienda, y debido a su tipología. A nivel general, sin embargo, la vivienda media estándar en la mayoría de las regiones se vendía a un precio de 2.500 a 4.000 RMB por metro cuadrado en 1998 (Burell, 2006). Una dificultad particular era que muchos compradores potenciales no tenían suficientes recursos económicos para comprar la propiedad al contado y carecían de los ingresos necesarios para hacer frente a los pagos de la hipoteca. Para ayudar a superar este problema, el gobierno central inició en 1994 un programa bajo el cual se subvencionaba el ahorro con el fin de comprar una vivienda pública (Chen, 2010).

Con esta ayuda, el auge del mercado de la vivienda comenzó en ese mismo año. Además, el 3 de julio de 1998 el Consejo de Estado aprobó una ley para una mayor profundización en la Reforma del Sistema de la Vivienda Urbana con el objetivo de acelerar la construcción de viviendas, marcando el final del sistema de distribución de viviendas sociales y el comienzo del nuevo sistema de vivienda.

Gráfico 2. Superficie de vivienda per cápita en las zonas urbanas y rurales de China. Años 2002-2012 (por metros cuadrados)



Fuente: The Statistics Portal of China

Desde entonces, la política de la vivienda permitió al mercado convertirse en el mecanismo conductor de la oferta de la misma, y como consecuencia aumentó la oferta de vivienda. A partir de ese momento los bienes raíces se convirtieron en una fuerza importante para impulsar el crecimiento económico de China. El sector inmobiliario se ha convertido en un sector muy lucrativo en China, con nuevas ciudades y suburbios surgiendo con la construcción de nuevos apartamentos y los precios de la vivienda creciendo mucho en los últimos tiempos.

En 1998 otra de las medidas propuestas por el gobierno central chino tenía como objetivo acabar con el vínculo entre las unidades de trabajo y la provisión de vivienda, es decir, la eliminación del sistema *danwei*. Se prohibió a las unidades de trabajo la construcción y la compra de nuevas unidades de vivienda para sus empleados. En lugar de ello, a partir de ese momento, las empresas tenían que proporcionar subsidios monetarios a sus empleados para ayudarles a comprar viviendas en el mercado (Deng, Shen y Wang, 2009). Gracias a esta reforma del sistema de vivienda apareció el mecanismo que actualmente continúa en funcionamiento: el *fondo de vivienda* (住房公积金).

El *fondo de vivienda* está al cargo de la institución que gestiona la Seguridad Social de China. Sin embargo, respecto a otras tareas responsabilidad de este mismo ministerio, se diferencia tanto en la forma en que se regula como en la forma en que se administra.¹⁸ Livermore (2010) señala que la razón por la que el gobierno chino exigía a los trabajadores su contribución a un fondo de vivienda era para alentarlos a ahorrar dinero para comprar una casa. Los fondos acumulados en esta cuenta se podían utilizar para hacer el pago inicial, así como para pagar las hipotecas contratadas para la compra de una casa. Al igual que otros seguros sociales, tanto los empleadores como los empleados debían realizar contribuciones regulares al fondo de vivienda. El empleado aportaba el 5% de su salario (anual). El porcentaje real difiere en cada ciudad o provincia.

En realidad, el fondo de vivienda establecido en 1999, permitió a los trabajadores chinos ahorrar para hacer frente al pago de una vivienda en propiedad. Ésta era una

¹⁸ El Ministerio de Recursos Humanos y Seguridad Social (MHRSS, en sus siglas en inglés) administra el sistema de bienestar social de China, que cubre varios tipos de seguro social: Médico; Fondo de Vivienda; Lesiones relacionadas con el trabajo; Desempleo; Seguro de maternidad. Aunque no está cubierto por la Ley de Seguro Social, el fondo de vivienda generalmente se incluye en el ámbito del bienestar obligatorio y se considera una forma de seguro social en China porque los costes adicionales son obligatorios, con contribuciones tanto del empleador como del empleado. Es administrado por el Ministerio de Vivienda y Desarrollo Urbano-Rural (Zhang, 2013:9).

forma de garantizar la Seguridad Social y la estabilidad en el país (Tonini, 2015). Este programa, semejante a los fondos de vivienda de otros países como Tailandia y Singapur, combina 401 (k)¹⁹ como el ahorro y la cuenta de jubilación con hipotecas y descuentos de precios para proporcionar un mecanismo a través del cual un trabajador puede ahorrar para una compra de vivienda (Buttimer, Gu y Yang, 2004).

El fondo de la vivienda es una característica propia del sistema de bienestar de China, lo que permite a los empleados ahorrar dinero para pagar y mantener su propio alojamiento. Esto incentiva a los participantes del programa de modo que se minimiza el tiempo de permanencia en el programa antes de la compra de su vivienda (Buttimer, Gu y Yang, 2004). El gobierno chino se esfuerza por reducir el número de inquilinos que viven en viviendas de propiedad pública.

Por otro lado, la división de la población en dos tipos de *hukou* permanece, y sigue clasificándose de “agrícola” y “no agrícola”. Con el paso del tiempo y los cambios que se han producido en la sociedad y en la estructura económica del país, una persona con *hukou* agrícola no implica que sea un campesino o trabaje en el campo, sino que su empadronamiento está registrado en una zona rural (Chan, 1994; Chan y Zhang; 1999). En las ciudades, a partir de 1995, los migrantes rurales se encontraron con varias dificultades, como una mayor tasa de desempleo que en las épocas anteriores (Moss y SSB, 2001). El sistema de *hukou* es muy complejo e incluye muchas limitaciones a la población rural que emigra a las ciudades (UNCHS, 2001; Khan y Riskin, 2001), por ejemplo, para adquirir vivienda urbana y por eso a veces deciden construir su propia vivienda en áreas lejanas o fuera de la ciudad para poder vivir en ellas.

¹⁹ En los Estados Unidos, el plan 401 (k) es la cuenta de contribución de pensiones definida en el inciso 401 (k) del Código de Rentas Internas. Según el plan, se aportan contribuciones de ahorro para la jubilación (y a veces proporcionalmente adaptado) por un empleador, deducido el salario del empleado antes de impuestos (por lo tanto, diferido de impuestos hasta de ser retirado después de la jubilación o según lo permita la ley aplicable), y limitado a una contribución anual antes de impuestos máxima de \$ 18,000 (a partir de 2015) (Saunders, 2011; Obringer, 2002).

Así pues, China ha mantenido dos sistemas de vivienda separados desde la década de 1980. El primer sistema se estableció a principios de 1950 y consiste en la asignación directa de la vivienda por parte del gobierno, organizaciones gubernamentales o empresas estatales que son las propietarias de las mismas. En el segundo sistema, los individuos son propietarios de forma privada de la vivienda y pueden comprar y venderla en el mercado libre. Durante las últimas dos décadas, el gobierno ha puesto en marcha una serie de medidas políticas destinadas a privatizar la vivienda propiedad del gobierno.

Tabla 2. El valor de la vivienda y su porcentaje en el PIB chino. Años 2000-2014

Año	Valor de venta de inmueble	PIB	Porcentaje (%)
2000	393,544	9.977,63	3,94
2001	486,275	11.027,04	4,41
2002	603,234	12.100,20	4,99
2003	795,566	13.656,46	5,83
2004	1.037,571	16.071,44	6,46
2005	1.757,613	18.589,58	9,45
2006	2.082,596	21.765,66	9,57
2007	2.988,912	26.801,94	11,15
2008	2.506,818	31.675,17	7,91
2009	4.435,517	34.562,92	12,83
2010	5.272,124	40.890,30	12,89
2011	5.858,886	48.412,35	12,10
2012	6.445,579	53.412,30	12,07
2013	8.142,828	58.801,88	13,85
2014	7.629,241	63.591,00	12,00

Fuente: Buró Nacional de Estadística de China

Hu Zhang (2011) analiza la relación directa entre la inversión en vivienda y el crecimiento económico de China de 1986 a 2010, y llega a la conclusión de que la

inversión en vivienda tiene un impacto significativo en el crecimiento económico y en el aumento del PIB del país. Los estudios del sector inmobiliario en China realizados por La Caixa (2014) indicaban el rápido avance económico del país, junto al paralelo aumento de los precios de la vivienda nueva y el potencial futuro e importancia del sector inmobiliario en China.

El 1 de diciembre de 2015, el Fondo Monetario Internacional (FMI) incluyó a la moneda china RMB entre las monedas con Derechos Especiales de Giro (DEG). Esta decisión ha marcado un cambio en la economía mundial. Después de que el FMI evaluara el poder económico de toda Asia, aprobó que el RMB sea una moneda de libre uso.

Según la Directora Gerente del FMI (2015): “La continuación y profundización de estos esfuerzos darán lugar a un sistema monetario y financiero internacional más sólido, que a su vez apoyará el crecimiento y la estabilidad de China, y la economía mundial.” Debido a esta liberación monetaria, los propios chinos sienten más confianza y valoran más la economía de su país. Para ellos, esta liberación de la moneda significa un avance del país en la economía mundial. De este modo se sienten más seguros a la hora de invertir en vivienda, pensando que la situación irá mejorando cada vez más y, consecuentemente, el precio de los inmuebles subirá.

En cuanto al volumen de la población, China ha pasado de 601.912.371 habitantes en el censo de 1953 a 1.370.536.875 en el de 2010. La proporción de vivienda en propiedad ha aumentado pasando del 20% en 1980 al 70% en 2010, y la superficie de vivienda por persona aumentó de 4 metros cuadrados a 29 metros cuadrados (Huang y Clark, 2002; Yi y Huang, 2014).

Sin embargo, desde el comienzo de la crisis económica de 2008, el mercado

inmobiliario de China ha tenido algunos problemas que todavía no se han resuelto. Mientras los precios de la vivienda nueva se incrementaban, también lo hacía la importancia del sector inmobiliario en la economía nacional (La Caixa, 2014). En diciembre de 2015, en Beijing el precio del metro cuadrado de vivienda era de 29.418 RMB, en Shanghai de 27.024 RMB, Shenzhen 25.942 RMB, Wenzhou 20.755 RMB, Hangzhou 20.753 RMB, Guangzhou 19.265 RMB (Fangtianxia, 2015). De 2000 a 2014 el precio medio por metro cuadrado de vivienda de las ciudades grandes y principales se ha multiplicado casi por veinte. En las ciudades de primer nivel de China, el coste de comprar una vivienda es once o doce veces superior al nivel salarial (véase Tabla 3).

En octubre de 2010, en ciudades como Beijing, Shanghai, Shenzhen, Nanjing, Hangzhou, Xiamen, Ningbo, Fuzhou, etc., se estipularon regulaciones para limitar la compra de vivienda, dado que se había convertido en un bien con fines no tan solo residenciales, sino también especulativos. Según estas regulaciones y normas, si se posee el *hukou* (empadronamiento) en esas ciudades, se puede comprar hasta dos viviendas, pero no más; y aquellos que están empadronados en otro lugar, solamente pueden comprar una. En el primer caso, después de comprar la primera vivienda, se debe esperar durante un periodo de dos años antes de adquirir la segunda. Además, se prohíbe totalmente la compra de viviendas por parte de empresas.

Tabla 3. Precio medio del metro cuadrado de vivienda. Años 2000-2014 (en RMB)

Año	Vivienda normal	Vivienda económica	Casa o vivienda de alto standing (lujosa)	Oficina	Local (uso comercial)	Otro tipo
2000	2.112,00	1.948,00	4.288,00	4.751,00	3.260,38	1.864,37
2001	2.170,00	2.017,00	4.348,00	4.588,00	3.273,53	2.033,08
2002	2.250,00	2.092,00	4.154,00	4.336,00	3.488,57	1.918,83

2003	2.359,00	2.197,00	4.145,00	4.196,00	3.675,14	2.240,74
2004	2.778,00	2.608,00	5.576,00	5.744,00	3.884,00	2.235,00
2005	3.167,66	2.936,96	5.833,95	6.922,52	5.021,75	2.829,35
2006	3.366,79	3.119,25	6.584,93	8.052,78	5.246,62	3.131,31
2007	3.863,90	3.645,18	7.471,25	8.667,02	5.773,83	3.351,44
2008	3.800,00	3.576,00	7.801,00	8.378,00	5.886,00	3.219,00
2009	4.681,00	4.459,00	9.662,00	10.608,00	6.871,00	3.671,00
2010	5.032,00	4.725,00	10.934,00	11.406,00	7.747,00	4.099,00
2011	5.357,10	4.993,17	10.993,92	12.327,28	8.488,21	4.182,11
2012	5.790,99	5.429,93	11.469,19	12.306,41	9.020,91	4.305,73
2013	6.237,00	5.850,00	12.591,00	12.997,00	9.777,00	4.907,00
2014	6.324,00	5.933,00	12.965,00	11.826,00	9.817,00	5.177,00

Fuente: Instituto Nacional de Estadística de China

En el caso de Beijing, durante los primeros cinco meses, los efectos de esta ley no fueron los esperados ya que su objetivo era controlar el precio de la vivienda y, sin embargo, continuó subiendo. Poco después de que entrara en vigor la norma, se produjo la reserva de 2.234 viviendas para no perder la oportunidad de compra. Las consecuencias inesperadas fueron el aumento en las compraventas utilizando estrategias como el divorcio pactado, el padrón falso y otras identificaciones falsas todas con la finalidad de poder comprar más cantidad de viviendas de las permitidas por la ley. Finalmente, el 19 de noviembre de 2011, se publicó una investigación de Instituto Nacional de Estadística de China, que indicaba que las expectativas al aprobar la ley de limitación de compra de vivienda se habían alcanzado después de un año de entrar en vigor. Es decir, bajaron los precios de las viviendas en varias ciudades de primer nivel.

Otra de las consecuencias fue la aparición de la tendencia entre la clase media alta y los ricos de comprar viviendas en el extranjero. Su decisión está relacionada en parte con la ley de limitación de compra de vivienda en el país, pues el gobierno chino no tiene autoridad para controlar las adquisiciones que se efectúan fuera de los límites del país.

En China, la diferencia de riqueza entre ricos y pobres es cada vez mayor. Las personas ricas tienen poder adquisitivo para comprar más viviendas como inversión y este hecho provoca que el precio de las viviendas aumente. Por otra parte, las personas con menos recursos económicos tienen muchas dificultades para acceder a la propiedad debido al rápido aumento de los precios que resultan inalcanzables para una gran parte de la población.

De acuerdo a un estudio a partir de datos de 1992 a 2004, los elementos que afectaban a la estabilidad financiera del mercado inmobiliario de China eran: riesgo de crédito de propiedad inmobiliaria, las garantías del gobierno, la asignación de préstamos a corto plazo con depósitos a largo plazo (Zhang y Sun, 2006).

Ye, Wu y Wu (2006) afirmaban que para mejorar el sistema de la vivienda en China era necesario realizar más reformas, incluyendo el fortalecimiento del derecho a la propiedad, de los mercados financieros, la reforma del sistema de salarios, el sistema de registro de hogares, y la estandarización de la gestión del mercado. La supresión de la especulación inmobiliaria no puede llevarse a cabo drásticamente, pero es el primer paso para promover el rápido desarrollo de la economía (Liu, Luo y Xie, 2013).

En China existe un sistema de gestión de uso del suelo con variaciones según su localización -rural o urbana-: la tierra rural es propiedad de los colectivos rurales, y el

suelo urbano propiedad del Estado. Los hogares rurales tenían permitida la utilización del suelo para la construcción de viviendas, principalmente para el propio disfrute y ocupación (Huang y Tao, 2014). Sin embargo, los gobiernos locales tienen derecho a decidir sobre el uso del suelo, por lo tanto, pueden vender la tierra sobre la base de ciertos criterios. Algunos de los criterios que aparecen habitualmente en la legislación son: el usufructo del suelo por un periodo de 40, 50 y 70 años; la superficie de suelo de construcción está en relación directa con el tamaño de familia; el suelo con fines comerciales debe ser obtenido a través de licitación, anuncio o subasta.

Respecto a los términos del usufructo, el permiso puede variar según el objetivo de la construcción en el terreno:

1. Para vivienda residencial estándar el permiso es de 70 años.
2. Para uso industrial, educativo, cultural, tecnológico, deportivo, sanitario el permiso es de 50 años.
3. Para uso comercial, turístico, de ocio y entretenimiento, tipo chalé el permiso es de 40 años.

Los términos de uso del suelo varían según su localización, dependiendo de si se encuentra en área rural o urbana. De hecho, cualquier operación obliga a tener un permiso de uso, denominado Certificado de Uso del Suelo de Propiedad Estatal de la República Popular China.

Respecto al uso del suelo en zona urbana, queda regulado por la escritura cuyo documento de formalización incluye los datos del/los propietario/s, ubicación de la vivienda, momento de compra, tipo y uso de vivienda, estado de vivienda y suelo.

En cuanto al Certificado de Uso del Suelo, en los últimos años se han producido

algunos cambios para mejorar el proceso de obtención y gestión del mismo. Por ejemplo, al fusionarse la escritura y el registro, aparece en el segundo los llamados códigos de vivienda. El código de vivienda es individual y único para cada domicilio y gracias a él, se puede acceder a datos relacionados con él a través del sistema de registro de vivienda. Este registro no tiene forma de documento, sino de libro. Dependiendo de si el propietario tiene dos viviendas en la misma ciudad, o no, poseerá un único libro o dos. Toda información de alguna modificación en la vivienda se refleja en ese registro.

No obstante, a pesar de que el gobierno impulsa la unificación entre la escritura y el Registro de la Propiedad Inmobiliaria, aún hay ciudadanos que poseen los documentos por separado, como antes. Estos aún se conservan porque siguen siendo válidos.

En el caso del uso de suelo en área rural, la única zona donde se permite la construcción, hay que realizar cuatro pasos para la obtención del permiso:

1. Solicitud de inscripción de suelo.
2. Investigación de la situación del uso de suelo.
3. Inspección de la propiedad de suelo.
4. Expedición del certificado.

Cada uno de los pasos incluye varios requisitos y cada provincia ha desarrollado su propia normativa específica. Al mismo tiempo que se llevan a cabo estas reformas, China está experimentando un proceso de urbanización sin precedentes debido fundamentalmente al éxodo rural (Huang y Tao, 2014). El desarrollo urbano requiere que una gran cantidad de trabajadores se traslade a las ciudades: a mayor número de trabajadores en las ciudades, mayor número de viviendas son necesarias para su alojamiento.

Actualmente, el Certificado de Uso de Suelo solamente es necesario para el suelo rural. Pero hasta el 1 de marzo de 2015 era necesario también en las zonas urbanas. A partir de esa fecha, en 15 ciudades se empezaron a fusionar la escritura de la vivienda y el permiso de uso de suelo en un solo registro, conocido como Registro de Propiedad Inmobiliaria. Posteriormente, esta reforma se extendió a otras ciudades.

En China también existen las Viviendas de Protección Oficial (VPO, en España también conocida como Vivienda de Protección Pública o Vivienda Protegida), que tiene la misma función que en España. Se trata de un tipo de vivienda de precio limitado y, casi siempre, parcialmente subvencionada por la administración pública. En chino se denomina *Zhengfu baozhang zhufang* (政府保障住房, literalmente, “el gobierno asegura las condiciones de la vivienda”). Tal y como su nombre indica, el precio de una vivienda de protección oficial es más bajo que el de una vivienda normal con las mismas características.

A modo de comparación, la vivienda de protección oficial ha tenido una función similar a la de los enclaves étnicos en las ciudades estadounidenses donde se facilitaba vivienda asequible y apoyo social a los nuevos migrantes (Ma y Xiang, 1998). En China, la Administración Pública ejerce su potestad en tres niveles distintos (Ye, Wu y Wu, 2006):

- 1) El gobierno central está a cargo de la elaboración de leyes y políticas a nivel nacional.
- 2) Los gobiernos provinciales son los encargados de supervisar y evaluar la aplicación de estas leyes y políticas en los gobiernos a nivel local.
- 3) Los gobiernos locales ejecutan las leyes y administran el suelo, llevando a cabo la planificación, el desarrollo, la reserva del suelo, la venta de suelo urbanizable y el registro de las viviendas.

La administración pública considera tres niveles diferentes para acceder a las viviendas de protección oficial, relacionados con el poder adquisitivo de las familias y el uso al que serán las destinadas viviendas.

- El primer nivel de ayuda dictamina que las personas que estén dentro de este grupo están exentas de pagar los gastos administrativos, los impuestos por la compra de la primera vivienda -el impuesto de la compra y el impuesto de construcción de infraestructura urbana-. Un inconveniente es que está condicionado a tener el permiso de uso del suelo y limitado a 50 años, 20 años menos que el estándar, que son 70 años. También está prohibido vender la vivienda antes de que hayan pasado cinco años. Y la superficie no puede exceder los 60 metros cuadrados.
- El segundo nivel de ayuda permite alquilar las viviendas muy por debajo del precio del mercado. En general, la superficie de este tipo de vivienda no supera los 50 metros cuadrados.
- El tercer nivel de ayuda permite acceder a una subvención del Estado para alquilar vivienda, debido a que estas familias no tienen disponibilidad económica suficiente para pagar el alquiler de una vivienda.

1.1.3. Un microcosmos del mercado inmobiliario: la inversión en vivienda en la ciudad Wenzhou (温州市)

La provincia de Zhejiang (浙江省) y, en especial la ciudad de segunda línea Wenzhou, representa un microcosmos de la situación del sector inmobiliario de China. La mayoría de características que definen a la ciudad de Wenzhou son semejantes a las de otros lugares y hechos ocurridos en todo el país: el precio de la vivienda ha sufrido un aumento considerable. La causa principal de dicha alza se debe a la implantación

de medidas políticas del control de la vivienda.

Otros factores a tener en cuenta en relación a la vivienda son: 1) una parte considerable de la población de la zona tiene experiencia en negocios y un poder adquisitivo alto, lo cual facilita el acceso a oportunidades para invertir en vivienda; 2) el precio de la vivienda, a pesar de ser una ciudad de segunda línea, es muy alto. Este es un rasgo peculiar, ya que normalmente las ciudades de segunda línea no tienen el precio medio de las viviendas tan elevado. Wenzhou a nivel de precio de la vivienda es equivalente a ciudades de primera línea o capitales.

Otra peculiaridad es que además de los importantes flujos de migración interna desde la zona a otros lugares de China, muchos migrantes chinos residentes en países europeos provienen también de esta región y de zonas vecinas como Qingtian (青田县) y Lishui (丽水市), todas ellas *qiaoxiang* (侨乡).²⁰ Especialmente, la mayoría de los residentes chinos en España provienen de la provincia de Zhejiang y en concreto de Qingtian y de Wenzhou. No obstante, no todos los migrantes en Europa disponen de un gran capital. En este apartado se analizará en concreto el comportamiento de una parte de la población de Wenzhou que no ha emigrado al extranjero, pues a los migrantes en España se les dedicará los capítulos 5 y 6.

Los inversores de la provincia de Zhejiang suelen comprar vivienda en zonas o ciudades de rango superior al que se encuentran: de rural a urbano. Por ejemplo, los habitantes de Qingtian a veces compran vivienda en localidades de rango superior, como la ciudad Lishui, la ciudad Wenzhou, la capital provincial Hangzhou (杭州市) y Shanghai (上海市). Estas adquisiciones se realizan tanto para vivir en las residencias que han comprado o como una inversión de la que se espera conseguir rentabilidad en un futuro, por ejemplo, alquilándola. En Wenzhou hay varios inversores en el

²⁰ Término utilizado para describir una zona con una elevada tasa de migración internacional. *Qiao* significa “residir fuera temporalmente” y *xiang* “casa natal” o “lugar de origen”, en el sentido de “patria chica”.

mercado inmobiliario que tienen un considerable poder económico y son conocidos por todo el país por su habilidad negociadora.

La primera década del siglo XXI, del año 2000 al 2010, es popularmente denominada “década dorada” (huangjin shinian, 黄金十年) para el sector inmobiliario de la ciudad: el precio medio del metro cuadrado de las viviendas era de entre 2.000 y 3.000 RMB el año 2000 para aumentar hasta 30.000 RMB en el año 2010.

Un ejemplo de esta subida de precio y de los beneficios para los promotores de construcción de viviendas es una zona residencial localizada en el distrito Lucheng (鹿城区) de Wenzhou: el promotor Chen en 2009, cuando su empresa compró el suelo de esta zona residencial pagó 9.000 RMB por metro cuadrado. Posteriormente, con los gastos de la edificación, subió a 15.000 RMB. No obstante, cuando llegó el momento de vender las viviendas ya construidas el precio por metro cuadrado llegó a ser de entre 30.000 y 35.000 RMB. De esta forma, Chen afirmaba que los inversores recibieron beneficios pues el precio de venta más que se duplicó después de la inversión (Pengpai, 2015).

Durante esta década, los compradores tenían ciertas preferencias en el momento de comprar vivienda:

1. Superficie: las viviendas debían ser amplias, de entre 200 y 300 metros cuadrados.
2. Planta: los inmuebles más demandados eran los que se situaban en las plantas más altas.
3. Precio: los inversores preferían un domicilio que tuviera un precio alto.

Se dio algún caso de la compra de más de 10 inmuebles por parte de un solo comprador durante el año 2009. Los inversores, al adquirir varias viviendas que cumplieran las anteriores características tenían la expectativa de obtener más

beneficios. Invertían una gran cantidad de dinero para, posteriormente, recuperarlo con intereses al vender los inmuebles, ya que cada año el aumento del precio del metro cuadrado de vivienda construida no dejaba de crecer (Pengpai, 2015).

De este modo, durante la “década dorada”, la ciudad de Wenzhou, siendo de tercera línea, superó el precio de los inmuebles de ciudades de primera y segunda línea. Esta subida de precio indiscriminada tuvo su origen en la experiencia de los inversores en cuestiones de negocios y también fue posible por la ausencia de medidas políticas de control de compra de vivienda.

Este fenómeno de inversión en vivienda para obtener beneficios económicos se denomina *chaofang* (炒房). Es una inversión especulativa para obtener dinero rápido a través de la compraventa de inmuebles: la vivienda no se adquiere para vivir ni para ser alquilada y, normalmente, se compra a un precio relativamente bajo. La propiedad pasa a formar parte de un conjunto de propiedades mediante las cuales los dueños obtienen ingresos de capital.

Para comprar el inmueble de forma rápida, los compradores recurren a préstamos con términos de devolución cortos y al contado de una sola vez. Este tipo de préstamo, normalmente, tiene tasas de interés más bajas que los préstamos a largo plazo. Por esta razón, los inversores aprovechan estas condiciones para realizar el pago inicial de las viviendas. También se recurre a préstamos realizados por empresas de créditos. En este caso, el préstamo también se realiza con un plazo corto de devolución. Finalmente, también se accede a préstamos privados, realizados por personas de confianza. Por lo tanto, los compradores tienen tres formas de obtención de capital para comprar la vivienda, aunque siempre la venderán por un precio más alto que la cantidad de dinero que han pagado.

En el momento del pago inicial, los compradores ven su vivienda sobre plano, ya que son de nueva obra. Además, solo firman un contrato de compraventa temporal y no oficial, ya que no interesa certificar de forma definitiva esta compra en el Registro Catastral. De esta forma, se evitan pagar tasas e impuestos altos. El registro de la vivienda se realiza en el momento en que dichos compradores venden el inmueble a otro individuo, quien sí que realizará dicho trámite.

Este fenómeno se desarrolló durante la década mencionada en Wenzhou, donde el *chaofang* llegó a su final el año 2010, debido a la puesta en marcha de nuevas normativas por parte del gobierno. Entre abril y agosto de 2010 el Consejo de Estado de China aprobó una serie de medidas para el control de la subida del precio de la vivienda.

Entre las medidas, cuyo objetivo era frenar la especulación en el sector inmobiliario está la “Notificación Relativa al Constante y Sano Desarrollo del Mercado Inmobiliario (国务院关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知)”,²¹ que afectaba a la adquisición de viviendas. Se prohibió a los bancos que realizaran préstamos para abonar el pago inicial que fuera menor del 40% del precio total del inmueble, es decir, los compradores tenían que pagar por adelantado un mínimo del 40% de la vivienda. No obstante, esta medida no fue eficaz para su objetivo y los precios de las viviendas siguieron subiendo (Wang Xinyuan, 2016).

Posteriormente, el 26 de enero del 2011, el Consejo de Estado aprobó las “Ocho Cláusulas para el Control del Mercado Inmobiliario (新国八条)” para la compra de una segunda vivienda por parte de las familias. Las cláusulas exigían que, para poder contratar una hipoteca bancaria, se debía de hacer un pago inicial por la compra de la vivienda de un mínimo del 60% del importe total. Además, al contratar esa misma

²¹ “Consejo de Estado 【2010】 No. 10”, 2010.

hipoteca, la tasa de interés debía ser 1,1 veces más en base a la cantidad de dinero de una tasa de interés normal.

En la provincia de Zhejiang existe desde hace mucho tiempo el préstamo entre conocidos (denominado *minjian jiedai*, 民间借贷) para diversos asuntos, como por ejemplo, comprar vivienda. Este tipo de préstamo entre conocidos también lo llevan a cabo los migrantes chinos de la zona que residen en España para el mismo motivo como se analizará posteriormente en la tesis.

A partir de 2011, este sistema de ayuda mutua dejó de utilizarse por varios motivos: el aumento del precio de las materias primas y de la mano de obra y una inestabilidad en el mercado internacional de las medianas y pequeñas empresas provocó la bajada de beneficios de las empresas locales, afectando a la disponibilidad de capital. Las empresas dejaron de prestar dinero a particulares para invertir en vivienda y de avalar a las personas en el momento de la compra. Esto causó una disrupción en los préstamos entre conocidos, particulares y empresas, e incluso obligó a personas que ya habían adquirido vivienda a venderla para devolver los préstamos. A causa de esto, el mercado inmobiliario experimentó un gran aumento del número de viviendas ofertadas.

Estos problemas junto con la implantación de las cláusulas para el control del precio de la vivienda, obstaculizaron la compra de vivienda, en un momento en que había mucha oferta. Las anteriores dificultades tuvieron como consecuencia que el precio de las viviendas bajara considerablemente, por lo que los bienes inmuebles dejaron de cumplir las expectativas de rentabilidad de los inversores. Además, los particulares también dejaron de interesarse por adquirir viviendas en Wenzhou y pasaron a buscar nuevas inversiones inmobiliarias en ciudades como Hangzhou, capital de la provincia de Zhejiang.

De este modo, los inversores de Wenzhou pasaron a comprar viviendas en todo el país. El grupo de inversores de Wenzhou es conocido como los mayores compradores de inmuebles de China, cuyo objetivo es obtener beneficios económicos, pues todos ellos ya disponen de residencia habitual. Sus grandes inversiones se corresponden al deseo de no dejar el dinero en el banco e invertirlo en negocios rentables. Dichos compradores poseen múltiples viviendas en distintas zonas de China, como el caso siguiente:

“Antiguamente, los de Wenzhou tenían una media de 1,2 propiedades en Shanghai. Yo he llegado a tener 30 viviendas en esta zona, la gran mayoría de las cuales las he vendido, ya que me parece muy arriesgado las posibles consecuencias por poseer tantos inmuebles” (Pengpai, 2015).

Aunque hay que tener en cuenta que, en relación con los riesgos que se mencionan anteriormente, hay otras ciudades donde se aprobaron normativas para controlar el precio de la vivienda. Además, también hay que destacar que el fenómeno de compra de vivienda con fines de lucro, es decir, como una inversión, no solo se ha dado en la ciudad de Wenzhou, también fue habitual en Shanghai, Beijing, Wuhan, Guangzhou, Chengdu, etc.

En definitiva, la inversión en vivienda tiene tres características principales:

1. Jerarquía de inversión en vivienda: se busca la inversión en viviendas situadas en un municipio de mayor nivel que donde se reside habitualmente: de nivel comarcal a nivel de distrito, de distrito a nivel de prefectura, de prefectura a capital de provincia²²

²² Según la organización territorial de la República Popular China, el país se organiza en 5 niveles: provincial (省级行政区 Shengji xingzhengqu), prefectural (地级行政区 Diji xingzhengqu), distrital (县级行政区 Xianji xingzhengqu), comarcal (乡级行政区 Xiangji xingzhengqu) y municipal (村级自治组织 Cunji zizhi zuzhi). En concreto, este texto se refiere al movimiento de inversión en el último eslabón jerárquico, la inversión en

y de capital de provincia al extranjero.

Esta jerarquía se debe a la situación y disponibilidad económica junto al origen del inversor. Es decir, hay menos personas que residen en un nivel comarcal con recursos económicos suficientes para invertir a nivel provincial o en el extranjero frente a residentes de capitales de provincia. Por lo tanto, la compra de vivienda pasa por los diversos niveles administrativos hasta llegar a comprar vivienda en el extranjero. La decisión de invertir en vivienda en un nivel superior de ciudades de acuerdo a su rango es para obtener beneficios económicos y, con el tiempo, que la familia tenga la posibilidad de trasladarse a la nueva vivienda y vivir en un medio con un nivel de vida más alto.

Los emprendedores que han invertido en vivienda en España proceden de capitales de provincia y grandes ciudades como Beijing, Shanghai, Guangzhou, Wuhan, Hangzhou, o de ciudades como Wenzhou, Huaihua, de nivel prefectural.

2. Estilo de inversión: la población china tiende a ahorrar para invertir en la compra de su propio hogar, lo cual les proporciona seguridad y estabilidad. Además, en el momento en que los ahorros son una cantidad considerable, se decantan a invertirlo en bienes como la vivienda. Invertir los ahorros en vivienda, también tiene el objetivo de mejorar su nivel de vida o, en el caso de comprar una segunda vivienda, de conseguir beneficios económicos.

3. Etapas de mayor compra: la inversión en vivienda tiene picos de auge en un cierto momento y lugar. Es decir, hay momentos en que de forma masiva, el número de compras de viviendas aumenta en ciertos lugares con un mismo nivel económico y de

municipios o pueblos (镇 zhen), en comarcas (县 xian) y en ciudades prefecturales (地级市 dijishi), y en capitales de provincia(省会城市 shenghui chengshi) (División Administrativa y Ciudades, 2006).

vida. Los momentos de inversión masiva en vivienda en un lugar concreto experimentan una posterior caída de las ventas debido a la no disponibilidad de viviendas y a un mayor control por parte del gobierno.

1.2. Situación general de la vivienda de España

España tenía un parque de 25.837.108 viviendas a finales del año 2010, según datos del Ministerio de Fomento, correspondiendo 17.762.862 a viviendas principales, mientras que el resto, 8.074.246 eran viviendas secundarias. Teniendo en cuenta que hay 16,9 millones de familias en España, existe una proporción de una vivienda principal por familia. Y, si se tiene en cuenta la cifra global, el promedio es de 1,55 viviendas por familia en España, una de las tasas más altas del mundo, aunque hay que tener en cuenta que una parte de estas viviendas es propiedad de no residentes. Según datos del Banco de España, el 86% de las viviendas en España tienen régimen de propiedad, y sólo un 14% están en régimen de alquiler o cesión.

Tabla 4. Evolución histórica del parque de viviendas de España

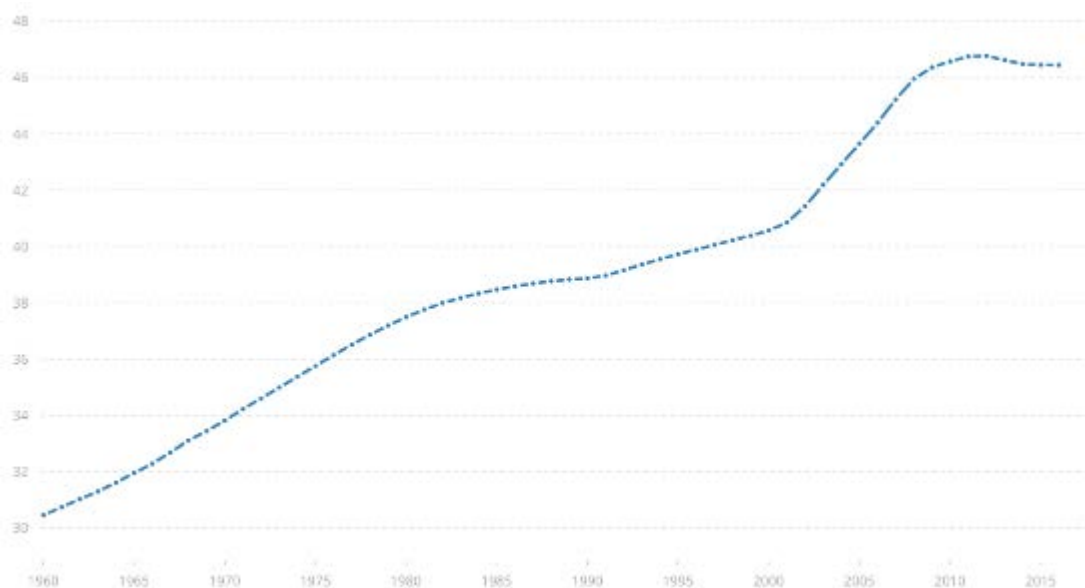
Año	Total viviendas	Incremento medio / año
1950	6.687.200	-
1960	7.726.400	103.920
1970	10.658.882	293.248
1981	14.726.134	369.750
1991	17.206.363	248.022
2001	21.033.759	382.740
2002	21.487.307	453.548
2003	21.926.409	439.102
2004	22.417.950	491.541
2005	22.927.382	509.432
2006	23.493.772	566.390
2007	24.034.968	541.196
2008	24.569.715	534.747

2009	24.908.126	338.411
2010	25.105.251	197.125
2011	25.249.053	143.802
2012	25.382.415	133.362
2013	25.441.306	58.891
2014	25.492.335	51.029

Fuente: Banco de España. Estimación del Parque de Viviendas, Ministerio de Fomento

Según los datos de Instituto Nacional de Estadística de España (INE), en 2016 la población total española era de 46,5 millones de habitantes. En cuanto a la población extranjera, es destacable la obtención de la nacionalidad española y el abandono del país, hechos que causan una disminución de población extranjera en todas las comunidades excepto Madrid, Cataluña y Baleares con respecto al año anterior.

Gráfico 3. Evolución de la población de España (en millones)



Fuente: Banco Mundial

Según Jurado (2016), los extranjeros han dejado de venir a España en la misma medida que antes y tienen a otros países como destinos preferentes. El aumento de casi cinco millones de personas entre 1996 y 2006 fue debido fundamentalmente a la

inmigración de personas extranjeras (4 millones aproximadamente), pero en la siguiente década 2006-2016 sólo ha aumentado en aproximadamente 1,8 millones de personas –y el volumen total de extranjeros creció sólo en medio millón, de 4,1 a 4,6 millones-. Los efectos de la crisis económica han detenido el elevado volumen del flujo previo de entrada de nuevos inmigrantes procedentes del extranjero. Además, también se constata el flujo de migrantes residentes en España que han decidido marcharse. Sin embargo, las estadísticas muestran que continúa creciendo la cantidad de españoles, hecho que se atribuye, entre otros motivos a la nacionalización de inmigrantes.

El precio de vivienda varía según las características de la vivienda: tamaño, calidad y ubicación, etc. Factores como el crecimiento de la población, equilibrio o descenso, flujos migratorios, etc., son relevantes y afectan al precio de la vivienda. Los elevados precios inmobiliarios dificultan a los migrantes el acceso a corto plazo a la vivienda en propiedad en España.

El precio de la vivienda en España ha mantenido históricamente cierta estabilidad en relación con los ingresos familiares o renta disponible excepto en los periodos de las denominadas burbujas inmobiliarias o crisis inmobiliarias. En dos crisis, la de 1986 a 1992 y la de 1997 a 2002, el aspecto más destacable fue el aumento del precio, mientras que el volumen de construcciones no sufrió una alteración tan marcada. El gran desequilibrio entre la oferta y la demanda de vivienda hizo que se rompiera la burbuja inmobiliaria. El resultado fue que muchas viviendas de nueva construcción se quedaron vacías, o a medio construir -efecto cadena que incluye la falta de demanda y la bajada de promotores.

El precio de vivienda nueva en España ha crecido de media un 629% durante 26 años (1987-2013), según los datos de la Sociedad de Tasación de España. El incremento

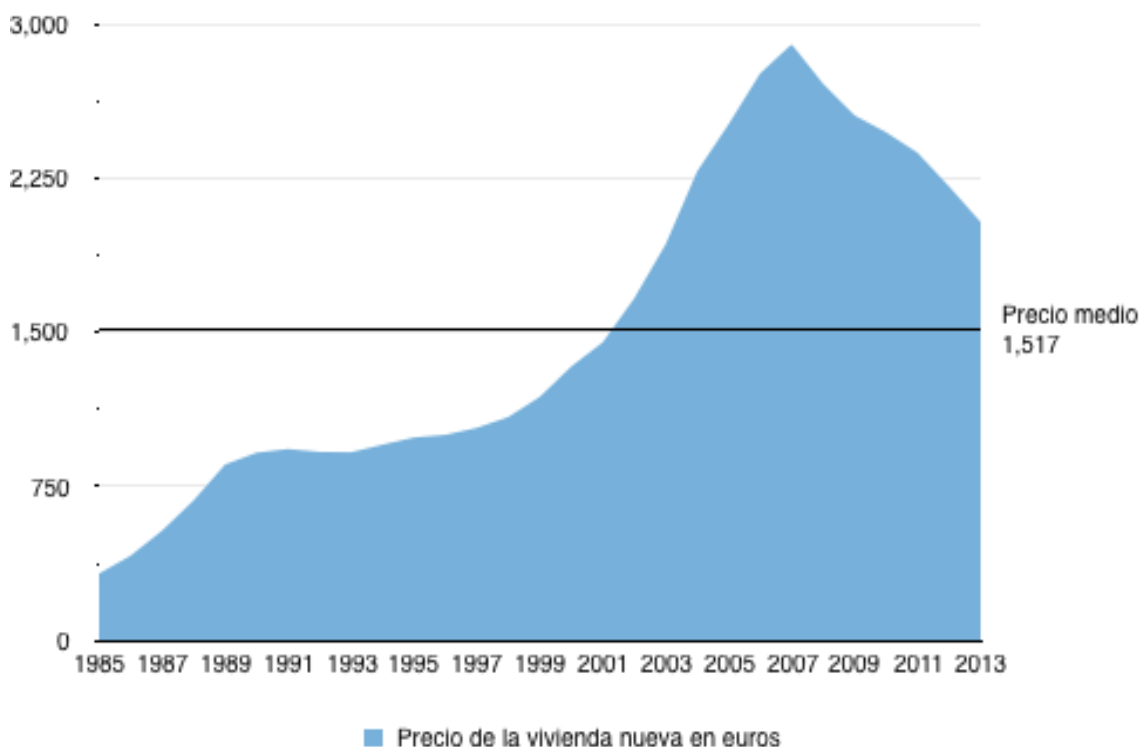
fue casi cuatro veces superior al de la inflación, que durante aproximadamente el mismo periodo subió un 167%. Todo esto a pesar de la corrección de los últimos años, ya que, en 2007, antes de la crisis inmobiliaria, el aumento del precio desde 1985 llegó a ser del 791%.

Tabla 5. Precio de la vivienda nueva por metro cuadrado. Años 1986-2013

Año	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Precio	413	535	682	857	915	933	919
Incremento anual (%)		29,5	27,5	25,7	6,7	2,0	-1,5
Año	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Precio	917	954	989	1.002	1.036	1.089	1.187
Incremento anual (%)	-0,2	4,0	3,7	1,3	3,4	5,1	9,0
Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Precio	1.335	1.453	1.667	1.931	2.286	2.516	2.763
Incremento anual (%)	12,5	8,8	14,7	15,8	18,4	10,1	9,8
Año	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Precio	2.905	2.712	2.558	2.476	2.376	2.212	2.039
Incremento anual (%)	5,1	-6,6	-5,7	-3,2	-4,0	-6,9	-7,8

Fuente: Sociedad de Tasación de España

Gráfico 4. Precio de la vivienda nueva en euros por metro cuadrado



Fuente: Sociedad de Tasación de España

En cuanto a los precios de venta de la vivienda en España, alcanzaron su máximo en el primer trimestre de 2008 y para el primer trimestre de 2014 llegó a su precio más bajo, recortándose durante el periodo en un 30%.²³

Con respecto al precio del alquiler en España, mensualmente se pagaba entre 250 euros y 549 euros (Leal y Alguacil, 2012), y la evolución del precio medio cambió sensiblemente respecto a 2013. A finales de 2014 se produjo una desaceleración de la caída del precio de la vivienda en alquiler (-1,9%), y un incremento en siete comunidades autónomas que ha continuado desde entonces.

En 2008 los principales indicadores macroeconómicos tuvieron una evolución adversa.

²³ “Diez gráficos para entender cómo ha cambiado el sector inmobiliario desde el boom”. *Idealista*, 4 de agosto de 2017” <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2017/08/04/747520-10-graficos-para-entender-como-ha-cambiado-el-sector-inmobiliario-desde-el-boom>.

Los efectos se prolongaron durante más de cinco años hasta la actualidad, no sólo en el plano económico sino también en el panorama de crisis política y social. Esta crisis se enmarca dentro de la crisis económica mundial de 2008 que afectó a la mayor parte de países del mundo, en especial a los países desarrollados.

En resumen, la principal causa de la crisis en España, que estaba enmarcada en una crisis financiera y económica mundial, fue la combinación de los cambios negativos en el sector de la construcción y el estallido de la burbuja inmobiliaria. Las consecuencias de ello, como el encarecimiento del precio de la vivienda y la mayor tasa de desempleo acabaron en una incapacidad de pago de los créditos hipotecarios. Debido a la crisis y a la bajada de rápida de los precios de la vivienda al vender los inmuebles hipotecados el valor de los mismos era mucho más bajo que en el momento de la solicitud de los créditos. La consecuencia final fue el aumento del número de desahucios ante la falta de pagos de las hipotecas durante el periodo crisis.

Para equilibrar la situación el gobierno español decidió poner en marcha una serie de medidas con el objetivo de moderar el crecimiento del sector de la vivienda en el país, caracterizado por un gran desequilibrio. Entre las medidas se creó una fiscalía dedicada al medio ambiente y al urbanismo. Además, se aprobó una nueva Ley de Suelo (de 2007 que se reformó en 2015).

También se fortaleció la vivienda protegida mediante un cambio de orientación de las políticas de vivienda, que incluía también el fomento del alquiler y de la rehabilitación de antiguos domicilios. De esta forma, se consiguió frenar levemente la excesiva construcción de nuevas viviendas cuya venta tenía un carácter fundamentalmente especulativo.

En el año 2010 continuó el fomento de políticas de regeneración o remodelación de

residencias para tratar de alcanzar un nivel equilibrado de competitividad económica y eco-eficiencia para la cohesión social y el civismo en un contexto de crisis.

Sin embargo, la situación de crisis aún está presente. Entre 2011 y 2012, los precios subieron un 3,5%. Esta subida combinada con medidas de austeridad y un alto desempleo -desde el comienzo de la crisis, hasta el año 2011, el sector de la construcción perdió más de 1,1 millones de trabajadores, el 56 % del total de la población activa en paro de España- (Doménech, 2011) impactó negativamente en el nivel de vida de los españoles (Mella, 2013). Al mismo tiempo, los salarios medios decrecieron, y el poder adquisitivo medio se redujo notablemente. El movimiento social más importante de la época fue el denominado Movimiento 15-M.²⁴ Este movimiento fue protagonizado, entre otros, por las plataformas anti-desahucios que se unieron y adquirieron visibilidad en su lucha contra los desahucios llevados a cabo por los bancos contra personas, que, por sus condiciones de precariedad económica, no podían pagar el crédito hipotecario por el que endeudaron.

La crisis no sólo ha provocado desempleo y una disminución de los ingresos, sino también problemas de vivienda a muchas personas. Los afectados deben devolver los créditos hipotecarios que solicitaron, y para hacer frente a ello tienen que vender sus propias casas, o finalmente acaban siendo embargadas por los bancos. Mientras, a pesar de que hay viviendas desocupadas en España, sigue el desequilibrio de oferta y demanda de vivienda, que cada vez es más grave.

La ratio inversión residencial-PIB es un indicador que justifica la racionalidad de invertir en la economía nacional (García Montalvo, 2013). La moderada tasa de

²⁴ El Movimiento 15-M, también llamado movimiento de los indignados, fue un movimiento ciudadano formado a raíz de la manifestación del 15 de mayo de 2011 (convocada por diversos colectivos), donde después de que 40 personas decidieran acampar en la Puerta del Sol de Madrid de forma espontánea, se produjeron una serie de protestas pacíficas en toda España, con la intención de promover una democracia más participativa alejada del bipartidismo PSOE-PP y del dominio del poder económico representado por los bancos y corporaciones, así como una "auténtica división de poderes" y otras medidas con la intención de mejorar el sistema democrático.

crecimiento de la inversión inmobiliaria puede estimular el crecimiento económico. Desde un punto de vista macroeconómico, durante el año 2014, la economía de España comenzó la recuperación progresiva saliendo de la segunda recesión desde el inicio de la crisis (European Mortgage Federation, 2014). En 2011, ya se había producido un aumento gradual del peso de la vivienda de alquiler sobre el stock total, de 9,5% en 2009 hasta el 14,9% en 2011.

A pesar de que se produjo una cierta estabilización entre la oferta y la demanda, la construcción en el sector de la vivienda no se estancó al comienzo de la crisis y continuó aumentando hasta situarse en torno a las 700.000 viviendas a finales del 2009. El nuevo equilibrio en el sector causó un efecto positivo, sin embargo, debido a los ajustes llevados a cabo aún subsisten graves secuelas. Ejemplos de estas son el aumento del desempleo en la construcción, el deterioro de los activos bancarios relacionados con las hipotecas, etc.

La construcción de viviendas es un importante motor de la economía en España. La cantidad de capital invertido y el gran número de proveedores que requiere crea un gran número de puestos de trabajo directo, que a su vez provoca un gran consumo, por lo que se transforma en la creación de empleo indirecto.

García Montalvo (2013) afirmaba que el precio de la vivienda en España debía ajustarse todavía un 35,4% durante los años siguientes a 2013. Su argumento a partir del índice PER (ratio del precio de compra y renta disponible que debe estar sobre los 4 años), era que durante el primer trimestre de 2013 todavía estaba en 6,2 años y los precios debían bajar un 35,4% más para recuperar los niveles de PER de largo plazo. Esta bajada habría que sumarla a la efectuada desde 2007, e implicaría una caída total entre el pico máximo de dicho año 2007 y el valle de un 53,3%.

La ratio precio-ingreso es una aproximación a la capacidad de las familias para financiar la compra de activos inmobiliarios. Cuanto mayor sea la ratio, mayor será la probabilidad de que haya una burbuja inmobiliaria causada por la demanda especulativa. Según los datos del Banco de España el precio medio de una vivienda libre de 93,75 metros cuadrados construidos hay que dividirlo por la renta bruta estimada del hogar mediano para obtener la ratio. Durante los años de la formación de la burbuja, el precio de la vivienda se incrementó a un ritmo más elevado que la renta.

Con respecto a los inmigrantes, la mayoría de los procedentes de países extracomunitarios viven en régimen de alquiler, con frecuencia bajo la forma de subarriendo, mientras en torno al 90% de los autóctonos ha accedido a vivienda en propiedad y una parte considerable, a segundas viviendas y a viviendas como forma de inversión (Pereda, Actis y de Prada, 2005). Leal y Alguacil (2012) también afirmaban que el régimen de tenencia de los extranjeros en España es predominantemente de alquiler, aunque su distribución varía en relación con el país de origen y esa situación contrasta con la de la población española para quienes la tenencia en alquiler es bastante minoritaria. Este hecho se debe a todos los factores que influyen en el precio de la vivienda en España que más adelante se analizarán.

Además, la condición de extranjero en ocasiones dificulta el acceso a la vivienda, independientemente de la forma de tenencia ya que la facilidad de acceso a una vivienda, en propiedad o alquiler, es más complicada que para un ciudadano que no sea español. Las dificultades concretas que tienen que afrontar los extranjeros a la hora de alquilar o comprar un domicilio se analizarán en los siguientes capítulos.

Capítulo 2. Inmigración y vivienda en España

Una de las características más relevantes de los extranjeros es la movilidad geográfica, que se diferencia considerablemente de la de los autóctonos, sobre todo en las primeras etapas de su asentamiento en su destino. Sin embargo, existe la teoría de que estos, con el paso del tiempo y la estancia en el nuevo lugar de residencia, acabarán asimilándose geográficamente a la población autóctona (Massey y Denton, 1985; Alba y Nee, 1997). Aunque hay algunos estudiosos que se resisten a aceptar esta total asimilación, destacando la persistencia de peculiaridades en cada grupo de inmigrantes, creando así lo que se conoce como asimilación *espacial segmentada* (South, Crowder y Chavez, 2005; Ellis y Goodwin-White, 2006; Goodwin-White, 2007).

Las causas de esta movilidad constante de los extranjeros, normalmente, se relacionan con aspectos demográficos y sociales: se conjugan dos factores como la juventud y el encontrarse en una etapa en la que están muy poco tiempo en la primera residencia en el país de destino (Bartel, 1989; Bartel y Koch, 1991; Nogle, 1994; Recaño, 2003; Recaño y de Miguel, 2012; Reher y Silvestre, 2009).

Una de las consecuencias de esta movilidad en las etapas iniciales es los cambios de la concentración de la inmigración a nivel regional (Bélanger y Rogers, 1992; Recaño, 2003; Recaño y Domingo, 2005; Gil-Alonso et al., 2012). Sin embargo, se debe puntualizar que siempre hay determinadas nacionalidades y determinadas regiones donde este fenómeno se manifiesta con más intensidad (Newbold, 1996; Domingo y Recaño, 2006; Quintero-Lesmes, 2015). Hay una diferencia clara entre los flujos migratorios internacionales y los internos en relación a la concentración residencial. En los primeros, la mayor presencia de migración se encuentra en zonas de concentración media de inmigrantes; mientras, en los segundos ocurre al contrario,

localizando mayor presencia de migración en zonas de alta concentración. Sin embargo, en ambos casos se confirma que, en cuanto a mayor concentración, mayor nivel de flujo migratorio (Thiers, Bayona y Pujadas, 2015).

Los altos niveles de movilidad interna de los migrantes extranjeros, sobre todo en los primeros momentos de su llegada al destino, en comparación con el conjunto de la población lo constatan diversos estudios sobre la migración interna o movilidad residencial de los extranjeros (Bélanger, 1993; Newbold, 1996; Rogers y Henning, 1999; Zorlu y Latten, 2009). Además, el hecho que se señala como principal causa de dicha movilidad son la poca estabilidad tanto laboral como residencial, asociada directamente a las características sociodemográficas de los inmigrantes (Recaño y De Miguel, 2012). Una de estas características es, por ejemplo, la mayor propensión al movimiento interno por parte de los jóvenes (Thiers, Bayona y Pujadas, 2015).

Mediante la observación de los movimientos de migración interna, especialmente de los jóvenes, se comprende su expectativa de encontrar un lugar adecuado para llevar a cabo su proceso de integración social. Al mismo tiempo, sus movimientos no solo están relacionados con aspectos económicos o laborales, sino también con la concentración y la segregación (Sabater, Bayona y Domingo, 2012). Además, estas investigaciones también aportan datos sobre las redes e itinerarios migratorios internos y sobre los stocks de población de diversos orígenes en diferentes lugares del país (Finney y Simpson, 2009). Esto ocurre tanto en las zonas urbanas (Gil-Alonso, Bayona-i-Carrasco y Pujadas, 2014) como las rurales (Bayona y Gil-Alonso, 2014).

En cuanto al término *movilidad residencial*, este se puede emplear en dos sentidos: en un sentido amplio, incluyendo todo tipo de desplazamiento que contenga un cambio de residencia o en un sentido más concreto, cuando los desplazamientos y cambios de residencia son dentro de un mismo núcleo urbano. Para Rossi (1995) la movilidad

residencial hace referencia a un cambio de vivienda dentro de los barrios o de zona residencial. La movilidad residencial solo define las migraciones de corta distancia. Hay distintas movilidades residenciales, la local, normalmente causada por transiciones de la forma de vida; y la del mercado de trabajo, cuyas causas son socioeconómicas (Tolbert, Blanchard y Irwin, 2009: 24). Anteriormente, tanto los movimientos de larga como de corta distancia recibían el nombre de migraciones (Niedomysl, 2011; Niedomysl y Fransson, 2014).

Sin embargo, tal y como se utiliza en esta tesis, en otras investigaciones, el término de movilidad residencial se emplea de forma general, incluyendo tanto movilidad intraurbana como las migraciones.

La movilidad residencial de los inmigrantes depende, principalmente, de su nivel de disponibilidad económica y del tiempo de residencia en el país de destino. Sin embargo, estos no son los únicos condicionantes, sino que existen otros factores sociales, como la discriminación o la negación de alquilarles o venderles una vivienda digna. Los extranjeros en ocasiones están expuestos y supeditados a las condiciones que el arrendador o vendedor de la vivienda les requiera y a veces incluyen prácticas discriminatorias.

En los últimos 10 años, todas las formas de movilidad han aumentado. Ha aumentado tanto la entrada como la salida en las áreas metropolitanas e intermetropolitanas. Por ejemplo, en las ciudades de Madrid (Pozo y García, 2009) y Barcelona (Bayona y López-Gay, 2011; Bayona y Gil-Alonso, 2012) la movilidad interna tiene un papel importante: los inmigrantes son protagonistas de los procesos de desconcentración de población hacia las afueras. Otras ciudades donde también ocurre este fenómeno son Valencia y Sevilla, donde ha habido un crecimiento poblacional de origen extranjero considerable. Aunque se debe señalar que la movilidad interna más frecuente es entre

distintas urbes (Palomares, Feria y Susino, 2017). De esta forma, se ha creado un submercado²⁵ de la vivienda dirigido a inmigrantes (Gutiérrez y Checa, 2003).

2.1. La presencia extranjera: evolución, características y distribución

La migración interna es un fenómeno que provoca la redistribución de la población y, por lo tanto, un impacto demográfico y social en la región de destino de los migrantes. El impacto de la llegada de extranjeros a un nuevo lugar afecta también a dinámicas de crecimiento. Los efectos sobre el crecimiento poblacional de las migraciones dependen tanto del perfil de los migrantes como de la gestión de la migración en destino. En el caso de los extranjeros, la re-emigración se produce si una vez en un destino se traslada a otro, o a otros sucesivamente dentro del mismo país, normalmente en la búsqueda de mejoras laborales y residenciales. En tiempos de crisis económica y aumento del desempleo, los migrantes extracomunitarios experimentan un mayor impacto de la crisis que la población nativa en general (Vidal-Coso y Gil-Alonso, 2013) que afecta a su trayectoria migratoria. Estos cambios se ejemplifican en nuevas formas de migración en busca de trabajo o en permanecer más tiempo en un mismo lugar con la consiguiente disminución del nivel de movilidad por dificultades económicas. Esto último, ha hecho que en tiempos de crisis la movilidad interna general disminuya progresivamente.

A pesar de que los niveles de movilidad interna se han manteniendo, el período de 2008 a 2011 fue el de menor movilidad. Hasta 2011 no se presentó un nuevo pico de movilidad interna, con 1.650.298 de desplazamientos en España (Gil-Alonso; Bayona-i-Carrasco y Pujadas, 2013).

Sin embargo, con respecto a los flujos migratorios internacionales, estos suelen estar

²⁵ Dentro del mercado inmobiliario se crean mercados de menor tamaño dirigidos hacia un público concreto con necesidades en común, ya sea por nacionalidad de origen, clase socioeconómica, etc.

más relacionados con el desarrollo económico, político y social del país de origen y la posibilidad de circular por parte del individuo que con la situación económica del país de destino (Papademetriou y Terrazas, 2009).

Los países del Sur de Europa se caracterizan por tener un mercado de trabajo muy dual, con sectores de alta productividad y otros de baja productividad (Fielding, 2010). Los países con este tipo de mercado laboral han sido receptores de grandes flujos de migrantes antes de la crisis por ofrecer un nuevo modelo inmigratorio el cual demanda una gran cantidad de mano de obra en trabajos no cualificados, que se caracterizan por condiciones laborales malas y salarios más bajos (King, Fielding y Black, 1997).

Evolución

España ha sido desde finales del siglo xx un destino nuevo para los flujos de migración internacional. En los años setenta del siglo pasado llegaron a España intelectuales de Latinoamérica huyendo de dictaduras. Posteriormente comenzaron a venir desde diferentes partes del mundo, como África y Asia y especialmente de nuevo de Latinoamérica, así como de países europeos como Rumanía. La nueva migración ha cambiado el paisaje demográfico de España (Bosque, 2012).

En cuanto a la movilidad interna de los extranjeros que entraron en España, el año 2007 realizaron el 32,32% del total de los cambios residenciales entre municipios. En 2007, más de medio millón de extranjeros residentes cambiaron de ciudad, 290.000 fueron a una ciudad de la misma provincia y 250.000 a una ciudad de otra provincia. A partir de la crisis, estos movimientos de los extranjeros se redujeron, no superando los 440.000.

En 2010 y 2011, tanto la movilidad interna como la internacional de los inmigrantes

descendió significativamente, disminuyendo la primera hasta el 10,7% y la segunda en 37.056 personas en cifras absolutas (INE, 2011). Aparentemente, de acuerdo a los datos anteriores existe una relación directamente proporcional entre la entrada de inmigrantes desde el exterior y la movilidad de los mismos en el interior del país (Recaño, 2009).

También según el censo de 2011, el lugar de nacimiento y la duración de residencia son factores importantes en lo que a movilidad se refiere. Los inmigrantes que han llegado después del año 2006, tienen una mayor movilidad entre provincias que los que llegaron antes. En los grupos que no son originarios de la Unión Europea el efecto del tiempo de residencia es importante, sobre todo en los asiáticos y subsaharianos, los cuales mantienen una movilidad elevada respecto a los españoles.

El intento por parte de los inmigrantes de adaptarse social, laboral y espacialmente en el nuevo país, buscando por toda la geografía un lugar donde vivir en mejores condiciones, han compensado, en cierto modo, el bajo nivel de movimientos de larga distancia de los autóctonos, equilibrando el mercado de trabajo en las localidades y distintas regiones. Aunque esta movilidad interna se ha ido reduciendo considerablemente a lo largo del tiempo, ya que los extranjeros han ido regulando su estabilidad residencial. Esto corrobora el que la asimilación espacial de los inmigrantes es un proceso segmentado.

Mientras, en esos mismos años, los europeos se presentan de forma totalmente contraria, siendo los que tienen un mayor grado de asimilación a los comportamientos residenciales y de movilidad de los autóctonos, especialmente cuando se trata de movilidad de media y larga distancia.

Por lo tanto, la nacionalidad del inmigrante, tal y como se ha mencionado, es un

factor que condiciona el tipo o grado de movilidad interna del mismo. En general, los inmigrantes tienen un papel fundamental en los desplazamientos internos en España, especialmente en la movilidad de media y larga distancia. Sin embargo, su asimilación geográfica suele darse de forma segmentada.

En resumen, se podría destacar que el porcentaje de inmigración se mantiene en cotas altas desde el año 2000 hasta el 2010/2011; y que durante esta etapa de crecimiento de los extranjeros, estos se multiplicaron por cuatro. Aunque, desde 2010 a 2014 la población extranjera disminuyó en aproximadamente 700.000 personas.

En definitiva, en el año 2014, los extranjeros representaban el 10,7% de la población total residente en España (46,7 millones) habiendo subido desde el 2,5% de la población total en el año 2000.

Tabla 6. Origen de la población extranjera en España. Año 2017

Área de origen	Población	% total extranjeros
Unión Europea	2.415.411	48,96%
AELC *	31.220	0,63%
Resto de Europa	158.898	3,22%
África	1.023.621	20,75%
América del Norte	37.941	0,77%
América Central y del Sur	877.051	17,78%
Asia	385.889	7,82%
Oceanía	2.055	0,04%
No consta	1.145	0,02%

Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Respecto al origen de los extranjeros residentes en España, casi la mitad de todos ellos provienen de la Unión Europea y les siguen después los procedentes del Norte de África y de Latinoamérica. A gran distancia se encuentran los extranjeros de países europeos no comunitarios, Asia, América del Norte y Oceanía.

A los finales del año 2017, a pesar del descenso general de los extranjeros en España, los dos principales países de origen son Rumanía (1.030.054) y Marruecos (773.478), seguidos por Reino Unido (314.053), Italia (275.556) y China (211.298).

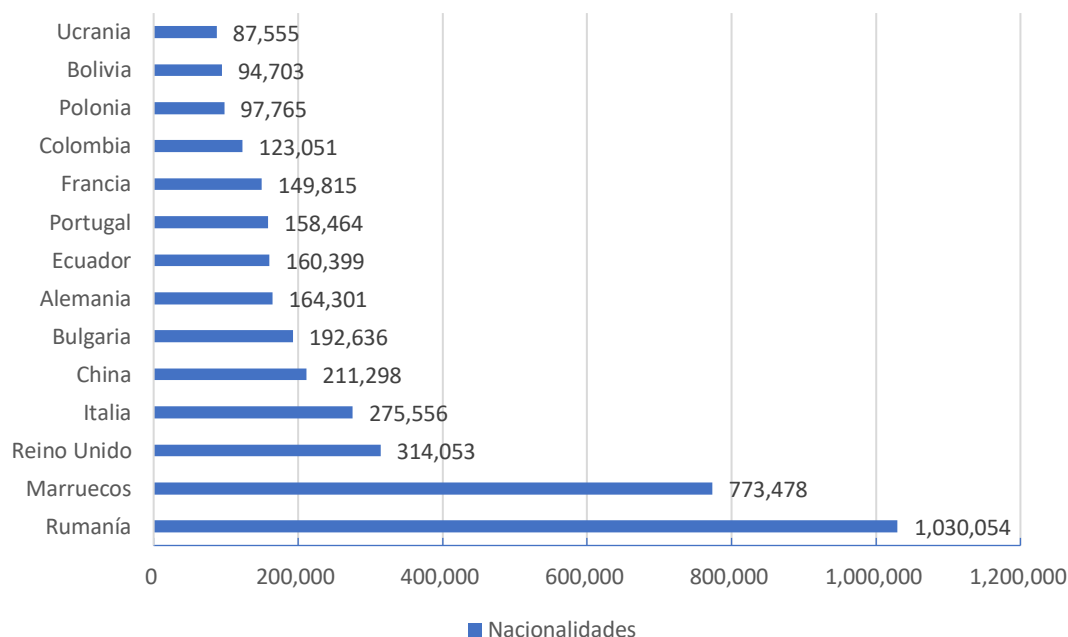
Tabla 7. Evolución de la población extranjera en España. Años 1981-2017

Año	Extranjeros censados	% total
1981	198.042	0,52%
1986	241.971	0,63%
1991	360.655	0,91%
1996	542.314	1,37%
1998	637.085	1,60%
2000	923.879	2,28%
2001	1.370.657	3,33%
2002	1.977.946	4,73%
2003	2.664.168	6,24%
2004	3.034.326	7,02%
2005	3.730.610	8,46%
2006	4.144.166	9,27%
2007	4.519.554	10,0%
2008	5.220.600	11,3%
2009	5.598.691	12,0%
2010	5.747.734	12,2%
2011	5.730.667	12,2%
2012	5.711.040	12,1%
2013	5.546.238	11,7%
2014	5.023.487	10,7%
2015	4.729.644	10,1%

	2016	4.618.581	9,9%	
Fuente:	2017	4.572.807	9,8%	Ministerio

de Trabajo y Asuntos Sociales e Instituto Nacional de Estadística

Gráfico 5. Extranjeros con permiso de residencia en vigor. Principales nacionalidades. A 31/12/2017



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

El número de extranjeros con certificado de registro o tarjeta de residencia en vigor a 31 de diciembre de 2017 es de 5.237.710. Los cuatros colectivos de extranjeros residentes más numerosos acumulan el 45,8% del total de extranjeros. Destacan los nacionales de Rumanía y Marruecos con 1.005.564 y 756.796 residentes respectivamente. Les siguen los nacionales de Reino Unido (299.092) e Italia (252.831). Entre las 15 nacionalidades más numerosas, ocho pertenecen a países de la Unión Europea y tres a países latinoamericanos.

Depende del tipo de migración y del origen o destino, los patrones sociodemográficos de los inmigrantes pueden variar. La migración interna de los extranjeros ocurre, normalmente, en una segunda o posterior etapa después de la llegada a España,

cuando ya se han adaptado al mercado laboral y residencial.

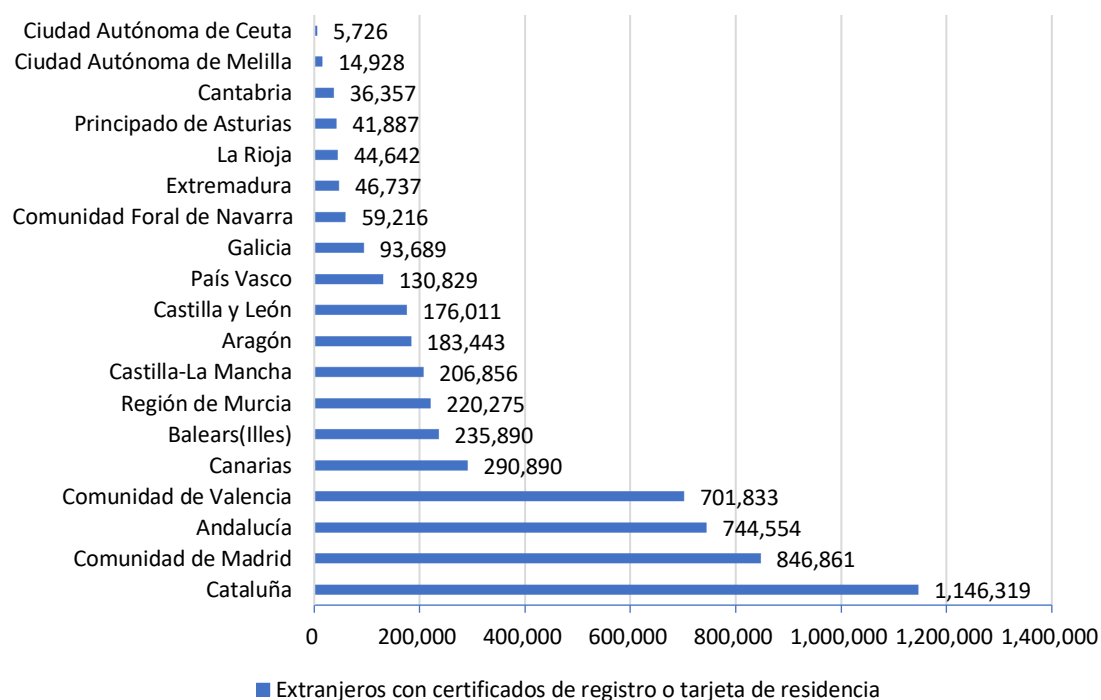
El tener en cuenta los procesos de movilidad interna ayudan a entender el proceso de integración por el que tienen que pasar los inmigrantes al llegar a un nuevo país, desarrollando unas pautas residenciales determinadas, las cuales pueden relacionarse con la concentración y la segregación residencial (Sabater, Bayona y Domingo, 2012).

Barcelona y Madrid son las ciudades en las que ha habido una mayor movilidad interna de los extranjeros, los cuales se han ido moviendo hacia la periferia. Así lo confirman los estudios de Bayona y López-Gay (2011) o de Bayona y Gil-Alonso (2012) para la Región Metropolitana de Barcelona, o de Pozo y García (2009) para la Comunidad de Madrid.

El movimiento interno también depende del origen del inmigrante: por ejemplo, los asiáticos son los que cambian más de residencia en España, seguidos de los africanos. El ámbito de los desplazamientos migratorios más afectado por la crisis es el de los desplazamientos de larga distancia. Mientras, los desplazamientos entre distintas provincias son los que más se mantienen, ya que ciertas provincias, las más importantes del país, suelen actuar como punto de llegada del inmigrante desde su país de origen, para luego irse hacia otras zonas. Por lo tanto, los patrones espaciales también varían por acción de la crisis económica.

Distribución

Gráfico 6. Extranjeros con permiso de residencia en vigor por Comunidades Autónomas. A 31/12/2017



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

La distribución de extranjeros residentes por comunidad autónoma distingue a Cataluña, Comunidad de Madrid, Andalucía y Comunidad Valenciana como las cuatro que agrupan mayor número de extranjeros. Conjuntamente, cuentan con el 65,8% del total de los extranjeros en España a 31 de diciembre de 2017.

A 31 de diciembre de 2017, la media de edad de los inmigrantes procedentes de distintas nacionalidades se sitúa, de forma general, dentro de la edad comprendida como población activa, es decir, entre 16 y 64 años. No obstante, cada nacionalidad tiene su propia edad media: por ejemplo, los argentinos (41,6 años) y marroquíes (30,9 años), se diferencian por más de 10 años.

Con respecto a los menores de 16 años, hay 391.337, que suponen el 18,7% del total de los extranjeros. Las nacionalidades con mayor porcentaje de menores de edad respecto a su total son la marroquí con un 25,8%, y la china, con un 24,9%. En volumen total de este segmento de edad, los primeros son 185.857 y los segundos 48.857.

En general, en las ciudades del Sur de Europa, incluidas las de España, los inmigrantes que proceden de países desarrollados no siguen un patrón espacial de concentración, diferenciándose de otros grupos como los asiáticos, africanos y latinoamericanos, los cuales no disponen de un abanico tan amplio de viviendas a su disposición y, por lo tanto, suelen concentrarse de forma más homogénea en ciertas zonas (Malheiros, 2002).

Respecto al sexo de las nacionalidades extracomunitarias en Régimen General, el promedio es un 45,4% de mujeres con respecto al total. No obstante, en algunos casos las mujeres superan a los hombres de forma muy significativa como Paraguay con el 72,5% de mujeres, o al revés, están muy masculinizadas como los procedentes de Senegal donde las mujeres solo son el 23%.

2.1.1. Una nueva medida política migratoria en España con efectos residenciales: Ley 14/2013

La disposición Final Undécima de la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización establece que debe entenderse por “movilidad internacional” los movimientos por razones de interés económico, facilitando, si es por este tipo de motivo, la entrada y residencia de ciertas clases de inmigrantes en España.

Las personas que son (i) inversores, (ii) emprendedores, (iii) trabajadores que efectúen movimientos intra-empresariales, (iv) investigadores y (v) profesionales de

alta calificación, así como su núcleo familiar, a través de un procedimiento ágil y rápido ante una única autoridad, se facilita sus entradas.

A fecha del 30 de junio de 2015, con el motivo de la Sección 2º del Título V de la Ley 14/2013 de apoyos los emprendedores y su internacionalización, apareció el nuevo modelo de movilidad internacional. El número de extranjeros con autorización de residencia en vigor a 31 de diciembre de 2016 concedida por la aplicación de la Ley se sitúa en 16.102 residentes. El 44,6% corresponde a familiares y el 55,4% a extranjeros residentes por razones de interés económico, lo que supone 8.915 extranjeros en esta situación.

Estos extranjeros con autorización de residencia se dividen en profesionales altamente cualificados (4.438), inversores (1.814), trabajadores que efectúan traslados intra-empresariales (1.468), investigadores (1.001) y emprendedores (194). La variación con respecto a diciembre de 2015 es de un incremento del 72,2%, esto supone un aumento de 6.751 extranjeros más en esta situación.

A fecha 31 de diciembre de 2017, los países que más extranjeros con autorización de residencia por la Ley de Apoyo de Emprendedores aportan son China (1.848), Rusia (1.172) y Estados Unidos (958). Estado Unidos destaca como el país de nacionalidad con mayor número de extranjeros con autorización de residencia por traslado intra-empresariales (323). Por otro lado, entre los inversores destacan los nacionales de China y Rusia, con 997 y 797 respectivamente. (Observatorio Permanente de Inmigración, 2017).

2.2. Adquisición de la vivienda

Los inmigrantes en España se caracterizan por estar en una situación en la que, mayoritariamente, prevalece la vivienda de alquiler, frente al resto de la población.

Esto se debe a la incertidumbre sobre su futuro laboral y al no poseer suficientes recursos para comprar una vivienda (Onrubia, 2010).

Los cambios de residencia de los inmigrantes son habituales. De acuerdo al ENI-2007 (2008) el 71% de los inmigrantes en España habían cambiado de vivienda alguna vez frente al 29% que no había experimentado un cambio de residencia. Dentro de los que cambiaron de residencia, un 49% lo hizo durante el primer año de estancia en España. En incluso el 31% cambió varias veces en tan solo un año.

De acuerdo a los resultados de la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI-2007) del Instituto Nacional de Estadística en España existía un total de 2.158.695 viviendas en las que residían inmigrantes. Esta encuesta también mostraba diferentes tipos de vivienda (Onrubia, 2010):

- Un 27,3% de viviendas ocupadas por inmigrantes era de tipo unifamiliar (598.845).
- Un 72,2% de pisos o apartamentos (1.557.682).
- Un 0,5% de otro tipo (11.168).

El mismo estudio revelaba que el 38,2% de viviendas se encontraba en régimen de propiedad, siendo un 51,5% unifamiliares y un 33,3% pisos y apartamentos. En cuanto al arrendamiento era el 40,3% del total, de las cuales el 15,1% son unifamiliares y el 84,4% pisos y apartamentos. Existe una escasa presencia del alquiler de vivienda de protección pública (Onrubia, 2010).

Los migrantes se caracterizan por su adaptación al mercado de trabajo en una gran diversidad de actividades económicas, así como por su elevado grado de movilidad, flexibilidad y redes sociales (Pereda, Actis y Prada, 2005). En la primera etapa de su

estancia prevalece el alojamiento emergencia -donde viven con algunos de sus familiares, o conocidos, que ya estaban en España anteriormente-, al que le sigue el de transición, para posteriormente, pasar a residir en un domicilio estable. Esta clasificación del tipo de residencia se utilizará en esta tesis para analizar las trayectorias residenciales de los migrantes chinos.

De acuerdo a la ENI 2007 el 69% de los migrantes que llegaron a España hacía más de veinte años poseían vivienda en propiedad, frente a los llegados durante los últimos cinco años con tan solo el 14%. En su conjunto el 64% de los migrantes vivía en régimen de alquiler o cesión. En general los jóvenes residían en viviendas básicas, muy asequibles, mientras que los núcleos familiares buscaban otro tipo de comodidades. La emancipación de los jóvenes se producía mucho antes en comparación con la población autóctona española, pues a los 20-29 años ya habían abandonado el hogar familiar. El acceso a la propiedad aumentaba con la edad, pero como se analizará más adelante esta opción no es siempre ha sido posible (Onrubia, 2010).

La situación económica de cada persona es crucial para el acceso a la vivienda. A ello hay que añadir otra serie de factores extra –que serán comentados posteriormente– que afectan al acceso a la vivienda, especialmente cuando se alquila, como la desconfianza de los propietarios hacia los migrantes.

En las viviendas de emergencia y de transición alquiladas por migrantes es habitual el hacinamiento, lo cual limita el uso y disfrute de la vivienda por parte de todos los que allí residen. El hacinamiento es consecuencia de la falta de recursos económicos para afrontar el coste de una vivienda con mejores condiciones que resulta más cara. Durante la primera fase de la trayectoria migratoria es habitual destinar lo mínimo imprescindible al alojamiento, pues los ingresos obtenidos mediante el trabajo se

dedican a otros fines (Onrubia, 2010).

El hacinamiento en ocasiones supone repartir las distintas zonas de la casa entre varios huéspedes y establecer horarios de uso de las comunes. Un ejemplo son pisos con habitaciones donde hay literas y cada litera es utilizada para dormir por distintas personas en distintos horarios –fenómeno conocido popularmente como “cama caliente” y “piso patera”-. Otro caso es el de residir y dormir en el mismo lugar donde se trabaja. Estas situaciones reducen el coste de la vivienda al mínimo.

Hay propietarios de viviendas y personas que alquilan viviendas a su nombre que a su vez realquilan habitaciones de la misma a huéspedes. Reservan para ellos zonas como el salón, mientras que los huéspedes, en forma de subarriendo, únicamente tienen derecho a utilizar la cocina y el baño. En ocasiones, el salón se convierte también en un dormitorio improvisado. Algunos ejemplos de organización doméstica en este tipo de vivienda compartida son los siguientes: distribuir los horarios de los espacios comunes según los horarios de trabajo; tener un espacio en la nevera para uso individual; cada uno tiene que limpiar lo que ensucia en la cocina o en el baño; hacer la limpieza a fondo entre todos; etc. A pesar de esta organización, en ocasiones, sobre todo cuando los inquilinos pasan el día en casa, hay problemas como robos, faltas de respeto, impagos, etc.

Según el Colectivo IOE (2005), las anteriores características del subarriendo coinciden con la etapa en la que los migrantes residen en alojamientos de emergencia y transición. En el momento de la llegada a España, el subarriendo, junto con la acogida gratuita en casas ajenas, son las dos estrategias más habituales. El subarriendo afecta al 35% en los migrantes residentes un mínimo de cinco años y supone el 33% para los que llevaban en España entre tres y cinco años. Por su parte, la acogida gratuita era del 38% en los que llevaban menos de dos años (Leal y

Alguacil, 2012).

De entre los inmigrantes que viven en régimen de alojamiento de transición, los que tienen una expectativa más clara de cambiar de tipo de residencia son los que residen en subarriendo (53% de ellos lo esperan) y los que viven de alquiler independiente (un 43%). Sin embargo, el hecho de vivir en un cierto tipo de alojamiento no es el único factor que influye en la expectativa de cambiar de casa, hay otros como el tiempo de estancia en España, el nivel de renta del hogar, la cualificación laboral, el nivel de estudios y el estatuto legal.

Todos estos factores están estrechamente relacionados, ya que cuanto más tiempo se lleva en España, más posibilidad hay de mejorar en todos los aspectos mencionados. Además, el hecho de llevar cierto tiempo en el país, facilita que los migrantes conozcan más las distintas formas de acceso a viviendas estables (Pereda, Actis y Prada, 2005; Leal y Alguacil, 2012).

Muchos extranjeros residentes en España desean y tienen planes para realizar la reagrupación familiar con sus parientes que aún están en su país de origen (hijos/as, esposos/as, padres, principalmente). De acuerdo con Pereda, Actis y Prada (2005) estos planes los declaran y están en condiciones de llevarlos a cabo el 43% de los migrantes que tienen la documentación en regla. No obstante, un 39% también quiere realizar la reagrupación algún día. El deseo por parte de los inmigrantes de que toda su familia acabe reagrupándose en España, supone una mayor demanda de viviendas.

La ubicación de las viviendas de los migrantes en barrios con una concentración de población procedente de un mismo origen es un fenómeno que se ha desarrollado en algunas ciudades, pero no supone que todos los migrantes estén concentrados pues la dispersión coexiste con la concentración. Estos barrios desarrollan una estructura

socioeconómica propia –establecimiento de servicios para satisfacer sus propias necesidades- con una elevada densidad de relaciones con co-étnicos. Suelen ser lugares donde se encuentran diversas posibilidades de alojamiento destinadas a ellos.

A partir de los datos disponibles desde 2006 se observa que la proporción de compra de viviendas por parte de extranjeros en España disminuyó notablemente al comienzo de la crisis económica de 2007 pasando del 9% en 2006 al 4,2% en 2009, para comenzar a recuperarse en 2011 hasta alcanzar en 2014 la proporción del 13% del total de las compras de viviendas que se ha mantenido estable desde entonces –al menos hasta 2017 (Estadística Registral Inmobiliaria).

Tabla 8. Evolución de compra de vivienda por extranjeros en España. Años 2006-2017

Año	Total	Extranjeros	%
2006	265.912	23.842	8,97
2007	697.012	57.768	8,29
2008	519.219	30.350	5,85
2009	388.947	16.480	4,24
2010	417.203	18.561	4,45
2011	346.537	20.935	6,04
2012	330.750	24.838	8,12
2013	329.146	36.700	11,15
2014	318.928	41.492	13,01
2015	354.726	46.730	13,18
2016	403.736	53.495	13,25
2017	464.223	60.860	13,11

Fuente: Estadística Registral Inmobiliaria

La mayor parte de los extranjeros de todas las nacionalidades compran vivienda de segunda mano en una proporción que supera al 80% del promedio de las compras. Las nacionalidades que sobresalen en la compra de vivienda nueva son la noruega, belga,

holandesa y sueca. En cuanto al tamaño de la superficie de la vivienda los daneses, holandeses, suizos, noruegos y británicos son quienes porcentualmente compran más vivienda que superan los 100 metros cuadrados, mientras que italianos, franceses y suecos son los que más compran entre los 40 y 60 metros cuadrados (López, 2017).

2.3. El acceso a la vivienda

En el análisis de la relación entre inmigración y vivienda en España se tienen que tener en cuenta tres factores: 1) el problema social general que dificulta el acceso a una vivienda a todo residente de España; 2) los problemas que se les presentan especialmente a los inmigrantes; y 3) el alto grado de demanda de vivienda por parte de los inmigrantes. Este último factor es una de las variables que influyeron en el aumento del precio de la vivienda durante 1997-2007, cuando alcanzó un precio record. El barómetro de la opinión pública del Centro de Investigación Sociológicas en septiembre de 2007 puso de manifiesto que el 37,7% de los entrevistados declaraba que su principal preocupación era el precio de la vivienda (González Sanz, 2016).

Existen bastantes dificultades a la hora de acceder a una vivienda. El trabajo dirigido por Muñoz-Herrera (2004, 2007) en la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha mostraba que el acceso a la vivienda era una de las dificultades primordiales a las que los inmigrantes debían hacer frente cuando llegaban a España, seguida de la obtención de un permiso de trabajo. Esta investigación concluía que, aunque los precios de los alquileres sufrieron un aumento más que considerable, las condiciones de hacinamiento y el estado de las viviendas se vieron afectados, y la población inmigrante tuvo que esforzarse mucho para hacer frente a la subida de precios (Onrubia, 2010).

La relación entre vivienda e inmigración en España fue abordada por el trabajo

pionero de Pereda, Actis y de Prada (2005). Los autores analizaron las características de la vivienda, el acceso a la vivienda actual, la movilidad residencial, el uso y disfrute de la vivienda y la relación con los vecinos. La evolución de los precios de venta y alquiler y la política sobre la vivienda se entrelazan con la situación de los extranjeros en España y ayuda a entender la relación de los inmigrantes con la vivienda, su acceso y disfrute. No obstante, en la muestra de la población migrante analizada en su investigación hay muy pocos casos asiáticos y chinos.

“El tiempo de estancia en España por parte del inmigrante es un aspecto fundamental a la hora de estudiar el tipo de tenencia de los mismos. Según la ENI [Encuesta Nacional de Inmigrantes] de 2007, entre los inmigrantes que llevan más de 20 años en España, el 69% tienen una vivienda en propiedad. Mientras, entre los que llevan 5 años o menos, solo el 14% tienen una vivienda suya y el 64% viven en un alquiler o cesión. El paso del tiempo, por lo tanto, viene acompañado de una mayor estabilidad económica que permite al extranjero mudarse a domicilios de mayor calidad (...) en el Censo de Población y Viviendas de 2011, en general, el porcentaje de viviendas en propiedad ha descendido en los diez últimos años hasta el 78,9%, mientras que el de viviendas en alquiler ha aumentado hasta el 13,5%. (...) el 83,8% de los hogares con todos sus miembros de nacionalidad española viven en una vivienda en régimen de propiedad (50,2% totalmente pagada o por herencia o por donación y el 33,6% con pagos pendientes) mientras que en el caso de los hogares con algún miembro de nacionalidad extranjera el porcentaje de propietarios se sitúa en el 44,6%” (González, 2016).

Las características de la vivienda y de la movilidad residencial han sido investigadas por la Encuesta Nacional de Inmigrantes del año 2007 (ENI 2007): tipo de vivienda de los inmigrantes, régimen de uso de la vivienda y trayectoria residencial y de movilidad intermunicipal. Los datos muestran la distribución geográfica de los inmigrantes, si bien apenas hay detalles sobre los inmigrantes de origen asiático.

En cuanto a las instalaciones de la vivienda accesible para el inmigrante, en el 2007, la mayoría cubrían las necesidades básicas y, por lo tanto, estaban en buenas condiciones. Tal y como afirma la ENI:

“Tan solo un 0,3% no tiene agua corriente y un 0,2% carece de electricidad, mientras que un 99,4% tiene agua caliente, un 99,7% cocina y un 98,9% posee al menos un aseo independiente. El porcentaje de las viviendas con calefacción, 56,3%, es incluso superior al del total de viviendas españolas en el año 2001”.

En 2008 la revista *Trabajo Social Hoy* publicó un número monográfico sobre “Trabajo social y vivienda” donde diversos investigadores abordaban aspectos relacionados con la política de vivienda y políticas sociales de vivienda en España, así sobre el derecho a la vivienda, la intervención pública y el sistema de servicios sociales. Onrubia (2010) estudió la relación de los inmigrantes en España con sus patrones de alojamiento, analizando también las políticas públicas específicas de oferta de vivienda en España y en las comunidades autónomas y su relación con los inmigrantes. Leal y Alguacil (2012) abordan el comportamiento residencial de los inmigrantes en España y sus dificultades de acceso a la vivienda y el coste de la misma, con especial énfasis en la práctica del alquiler y en las situaciones de hacinamiento, además de estudiar el uso del espacio público y la movilidad residencial. Su trabajo se realiza a partir de la explotación de los datos de la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI) de 2007 y de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) de 2010.

La vivienda suele asociarse a la familia, la cual se identifica como una unidad social. La vivienda digna es un derecho que aparece reflejado en todos los estudios acerca del tema, pues es un derecho inalienable y reconocido a nivel nacional y en el marco de la Unión Europea (Checa y Arjona, 2011).

En la relación existente entre la inmigración y la vivienda en España cabe mencionar dos elementos básicos. Por un lado, existe un grave problema social que es consecuencia no sólo de la situación socioeconómica del país, sino de la situación propia de los extranjeros en sí. Muchos inmigrantes en España tienen una situación de

dificultad económica, sus salarios suelen ser bajos, tienen cargas familiares y a todo ello se suman prácticas abusivas a las que se ven sometidos en ocasiones. El acceso a la vivienda digna presenta a veces dificultades para los inmigrantes. Por otro lado, cabe destacar que son demandantes de vivienda, lo que ha influido también en la evolución al alza de los precios de la vivienda (Onrubia, 2010).

Onrubia (2010) analiza la composición de los hogares de los inmigrantes en España en 2006, señalando que había aproximadamente medio millón (497.345) de hogares de extranjeros con la siguiente distribución de régimen de tenencia de la vivienda:

- Un 40,4% residía en viviendas que eran de su propiedad. De ese porcentaje, 24,4% eran viviendas que ya habían sido pagadas, y un 1,8% adquiridas a título lucrativo.
- Un 58,3% residía en viviendas arrendadas.
- Un 3,1% en régimen de cesión gratuita.
- Un 2,7% bajo otro tipo de situaciones.

De manera genérica, en España el arrendamiento de viviendas suele ser mayoritario entre las familias compuestas por padres e hijos, donde prevalecen los hogares donde el miembro principal lleva en España entre 2 y 5 años o más. En cuanto a la vivienda en propiedad suele corresponder a familias nucleares (77%) que llevan en España más de 5 años, o entre 2 y 5 años (Onrubia, 2010).

En referencia a la vivienda de cesión gratuita suele ser el caso de mujeres que trabajan como empleadas del hogar en régimen interno. No obstante, también existen algunos casos en el campo de la construcción, hostelería y comercio donde la empresa proporciona el alojamiento a sus trabajadores (Onrubia, 2010).

2.3.1. Disponibilidad económica y sus consecuencias

“La vivienda es una de las necesidades básicas que cualquier ciudadano debe cubrir para poder vivir en sociedad” (ENI, 2007 pp.74; Cortés Alcalá, 1995). Por este motivo, el proceso de integración social tiene como uno de sus elementos esenciales a la vivienda (Segura y Contreras, 2000).

En el caso de los extranjeros, la inserción residencial es el primer paso para desarrollar sus proyectos migratorios en el nuevo país y sociedad. En el mismo sentido, la situación residencial al comienzo de la llegada de los extranjeros no es estable y varía a lo largo del ciclo migratorio, de acuerdo con ENI (2007). Las familias con menos recursos económicos siempre han vivido en lugares con peores condiciones de habitabilidad, en edificios más antiguos y deteriorados, en infraviviendas, mientras que las clases altas vivían en residencias en mejores condiciones (Mumford, 1966).

Las características de las viviendas donde se alojan los migrantes y su localización cambian con el paso del tiempo. Existe una relación entre el acceso a la vivienda y el desarrollo de estrategias migratorias. Entre las variables y factores a tener en cuenta en esta relación se encuentran la escasa oferta de viviendas en alquiler, la escasa disponibilidad de recursos económicos, inestabilidad vital y laboral, trabajos poco remunerados, etc. Estas circunstancias inciden en las dificultades para conseguir un lugar donde vivir.

En España se produjo un incremento de la demanda de las viviendas desde el año 2000 debido a la inmigración, pues la entrada de cuatro millones de personas durante la primera década del siglo XXI supone que todas necesitan alojamiento. No obstante, entre 1998 y 2002 los migrantes representaron el 35% de las viviendas construidas en el periodo, es decir, el aumento de la población extranjera en realidad no supuso un

déficit de vivienda, de hecho, la oferta triplicó a la demanda (Pereda, Actis y de Prada, 2004). Y esta misma evolución se observa en toda la década del 2000, pues a pesar del incremento de la población por migración y del aumento de la demanda de vivienda nueva y de segundas residencias por parte de la población local, el auge de la construcción dio lugar a un exceso de vivienda provocando una “burbuja inmobiliaria” y una crisis con el resultado de viviendas construidas que no se han vendido.

“Corría el año 2000 cuando el sector de la vivienda comienza a crecer desaforadamente. Los precios subían un 17% anual con una inflación muy reducida, lo que implicaba un elevado crecimiento en términos reales. Cada año se iniciaban una media de unas 600.000 casas, llegando al récord de 762.540 en 2006, más que las iniciadas por Alemania, Italia, Francia y Reino Unido juntas, según datos del Ministerio de Fomento” (López, 2015).

Por otro lado, es importante detallar que, la diferencia de precio de la cuantía mensual de las hipotecas para la compra de vivienda entre autóctonos e inmigrantes muestra que la de los segundos son proporcionalmente más altas que las de los primeros, aunque también existen diferencias según el lugar de origen (Leal y Alguacil, 2012: 139).

Tabla 9. Cuantía de pago mensual de vivienda (hipoteca). Año 2007

	Inmigrantes económicos	Extranjeros de países desarrollados	Total población residente en España
Menos de 249	12,2	20,0	16,2
De 250 a 399	14,5	19,4	25,5
De 400 a 549	23,1	20,8	23,0
De 550 a 699	16,7	13,9	14,3
De 700 a 849	15,3	11,2	8,7
De 850 a 999	7,7	4,9	4,9
De 1.000 a 1.149	4,8	5,2	3,3
Más de 1.550	5,7	4,4	4,1
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración personal a partir de Leal y Alguacil, 2012, p. 139

Según Registradores de España (2018) la hipoteca media de los extranjeros en 2017 era de 128.452 €, por encima de los 117.243 € del crédito hipotecario medio suscrito por nacionales, incrementándose un 1,5% con respecto a 2016. Las comunidades autónomas con mayores importes medios de hipoteca sobre vivienda de extranjeros eran Baleares (244.148 €), Comunidad de Madrid (155.070 €), Cataluña (143.143 €) y Andalucía (141.699 €).

Las nacionalidades con mayor peso porcentual en la contratación de hipotecas sobre vivienda con relación al total de hipotecas formalizadas por extranjeros han sido: rumanos (11,6%), británicos (9,3%), chinos (8,4%), italianos (5,8%), franceses (4,6%), marroquíes (4,2%) y alemanes (4%) (Registradores de España, 2018).

El tiempo de residencia en el país hace que las posibilidades los migrantes de acceder a una vivienda de forma estable aumente. Durante la primera etapa del asentamiento, los empleos precarios y la ausencia de redes familiares de apoyo influyen en tener menos opciones. Pero esta circunstancia cambia conforme el tiempo de estancia aumenta y sus condiciones económicas mejoran (Onrubia, 2010).

Acerca de las condiciones de la vivienda existen dos características que es necesario destacar: las carencias objetivas en el interior de la vivienda y las deficiencias en el entorno urbano. Las carencias en el interior se refieren a deficiencias de algunos servicios básicos. De acuerdo con la investigación del Colectivo IOE, a comienzos del Siglo XXI en España, el 2,1% de la población extranjera vivía en viviendas que carecían de aseo en el interior –el 4,6% de los procedentes de África-, frente al 1% de la población española. Otro ejemplo era la falta de calefacción. Solo un 23% de los domicilios españoles carecían de este servicio, mientras que para los extranjeros ocurría en un 63% de los casos -78% para los africanos (Pereda, Actis y de Prada,

2005).

En general la calidad de las viviendas ocupadas por migrantes suele cubrir las necesidades básicas. De acuerdo con los datos de ENI 2007 un 0,3% de las viviendas no poseía agua corriente, y un 0,2% carecía de electricidad, en contraposición a un 99,4% que disponía de agua caliente, un 99,7% contaba con cocina y un 98,9% al menos tenía un aseo que era independiente (Onrubia, 2010).

En relación a las dificultades derivadas del entorno como la falta de limpieza en las calles y el ruido, afecta a uno de cada tres españoles y a uno de cada cuatro extranjeros. Otros problemas son el vandalismo y la elevada incidencia de delincuencia en determinados barrios, la contaminación ambiental y por último problemas de comunicación y transporte (Pereda, Actis y de Prada, 2005). No obstante, a pesar de los problemas expuestos, y aunque depende de muchas variables como la capacidad económica, entre otras, la dinámica a largo plazo es que muchos de los inquilinos migrantes terminan por convertirse en propietarios con el paso del tiempo (Leal y Alguacil, 2012).

Los pisos en propiedad habitualmente se encuentran mejor equipados. Asimismo, las experiencias de la población inmigrante en sus países de origen influyen en una valoración positiva del espacio urbano de España (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

La oferta de alquileres es cada vez más escasa y cara y no sólo accede a ella la población inmigrante, sino también la autóctona. Esta situación posiciona al propietario de la vivienda para alquilar en una posición ventajosa de la que puede beneficiarse (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

2.3.2. Distribución geográfica y elección de vivienda

La concentración geográfica de los migrantes en una misma zona residencial depende de relaciones étnicas o regionales que desarrollan migraciones en cadena. Los migrantes pioneros, una vez establecidos en un determinado lugar donde existen oportunidades de trabajo, ayudan a familiares, amigos y vecinos a reunirse con ellos y muchos residirán en lugares cercanos a donde se establecieron los pioneros, e incluso realizarán trabajos similares a los primeros dada la información y los contactos que tienen para el acceso a los mismos (Algaba, 2003).

En relación con esto, el racismo es mayor en las zonas a donde suelen llegar directamente desde su país de origen, ya que la visibilidad de los inmigrantes es mucho mayor. Los inmigrantes que viven en la zona de “recién llegados” suelen ser clasificados como marginales. Estos suelen tener una movilidad muy elevada debido, principalmente, a su inestabilidad laboral (Algaba, 2003).

Leal y Alguacil (2012) señalan que la forma mayoritaria de tenencia de vivienda por parte de los inmigrantes en territorio español es el alquiler. Este hecho contrasta con la población autóctona española, que suele ser propietaria. Los españoles que viven de alquiler son porque, o bien no han decidido un futuro proyecto de hogar, o su situación laboral y socioeconómica no se lo permite. Siendo esta última la principal causa del aumento de españoles que viven en alquiler en momentos de crisis.

Se debe mencionar la morfología de la ciudad y en qué lugares se encuentran las viviendas de alquiler. Casi siempre la mayoría de viviendas de alquiler se localizan en las zonas centro de las ciudades -que suelen ser edificios más antiguos y en peores condiciones de habitabilidad- o en la periferia de las mismas. Esta morfología está cambiando en ciudades grandes como Madrid o Barcelona debido a procesos de

gentrificación²⁶ y al turismo: los barrios del centro se revalorizan y una parte de sus viviendas se utilizan para el sector del turismo y no para vivienda residencial.

Los inmigrantes se establecen en las ciudades y pueblos que les ofrecen oportunidades laborales. Dentro de los núcleos urbanos suelen ocupar el parque de viviendas en alquiler más deteriorado por ser el más barato. Esto está estrechamente ligado a las condiciones socioeconómicas de los mismos migrantes, ya que la mayoría de ellos tienen empleos precarios, salarios bajos y sin seguridad a medio-largo plazo.

En muchas ciudades el parque de viviendas en alquiler baratas está concentrado en las zonas del centro histórico, donde los edificios son más antiguos y están más deteriorados. Una vez se satura la zona por la demanda de alquiler en la misma, los precios también aumentan y la demanda de vivienda se traslada hacia la periferia. Es lo que Arbaci (2008) denomina *efecto donuts*: los barrios intermedios entre el centro y la periferia cuentan con menos hogares de migrantes, sobre todo los barrios obreros de los años sesenta que tenían un nivel de movilidad residencial bajo (Leal y Alguacil, 2012). Arbaci (2008), a partir de una investigación comparativa de ocho grandes ciudades del sur de Europa llegó a la conclusión de que los migrantes experimentan procesos de *diferenciación y segregación residencial*. Esta situación no implica que terminen por vivir en guetos diferenciados de la población nativa, pero sí que este comportamiento supone un “problema real de *exclusión social*” (Pereda, Actis y de Prada, 2004: 86).

Los migrantes alquilan viviendas en la periferia a propietarios españoles que las arriendan mientras ellos mismos adquieren otras en lugares diferentes. Los ingresos por el arriendo pueden ayudarles a hacer frente al pago de la hipoteca de las mismas,

²⁶ El término se refiere al proceso de transformación de un espacio urbano deteriorado —o en declive— a partir de la reconstrucción —o rehabilitación de los edificios que provoca un aumento del precio de los alquileres y venta en esta zonas.

si todavía no las han pagado, o de las nuevas que han comprado satisfaciendo su búsqueda de una vivienda con mejores condiciones. Esta situación se complementa a su vez con una segunda fase, en la que el propietario es también un extranjero que, tras residir en una vivienda localizada en la zona central, accede a una hipoteca de una vivienda en la periferia de las grandes ciudades. A veces, subarrienda una o varias habitaciones, lo cual a su vez le genera ingresos que contribuyen al pago de la vivienda (Leal y Alguacil, 2012).

2.3.3. Tipo de tenencia y problemática del acceso a la vivienda

En España, la solidaridad y la familia desempeñan un papel que facilita el acceso a la vivienda (Guadalupi, 2011). Esta circunstancia afecta tanto a las personas autóctonas como a los migrantes. La condición de extranjero, en general,²⁷ no es favorable para el acceso a la vivienda, ya sea en régimen de alquiler o de compra. La precariedad laboral con salarios bajos es habitual para muchos migrantes económicos, lo cual no facilita afrontar el coste de la vivienda necesaria para alojarse, pues representa un gasto considerable. Además, los migrantes también tienen más dificultades para conseguir créditos bancarios y para ser aceptados por los arrendatarios de las viviendas.

Las dificultades para el acceso a la vivienda proceden de situaciones personales de migrantes con bajo poder adquisitivo, restricciones a créditos e hipotecas, falta de avales, reticencias de los propietarios para alquilar a extranjeros de determinados orígenes, etc. En general esta situación provoca que la mayoría de los inmigrantes vivan en una situación de alquiler, muchos de ellos en subarriendo, mientras que casi

²⁷ No hay que olvidar la variable de clase social, pues la clase alta no suele tener problemas para acceder a las viviendas. Otras variables, en parte asociadas a la anterior, son el país de origen de los extranjeros, y la motivación de su llegada y establecimiento en España. Por ejemplo, muchos residentes extranjeros procedentes del norte de Europa –Reino Unido, Francia, Alemania, Suecia, Noruega, Holanda, etc.- adquieren en España una segunda residencia que utilizan para vivir en vacaciones o durante su jubilación. Es decir, la motivación de su llegada no es tanto laboral como estrictamente residencial y de ocio, y disponen de entrada de unos considerables recursos económicos.

el 90% de la población autóctona posee pisos en propiedad e incluso segundas residencias (Pereda, Actis y de Prada, 2004).

Otro elemento a tener en cuenta como problemática añadida es el acceso a la información del mercado inmobiliario, especialmente durante las primeras etapas de estancia en el país. A ello se suman diversos problemas derivados de esa situación de desconocimiento, como por ejemplo la barrera del idioma, la diferencia cultural o la falta de información con respecto a los derechos legales que poseen. Asimismo, la propia desconfianza que se genera entre los propietarios a la hora de alquilar una vivienda a una persona migrante es notable. Esto provoca que el alquiler a migrantes pueda suponer un sobreprecio o que incluso se rechace dicho alquiler (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

Existen una serie de abusos por parte de agencias inmobiliarias y propietarios individuales, los cuales aprovechan la situación administrativa de irregularidad de algunos inmigrantes para ofrecer viviendas en malas condiciones, dejando a cargo de los inquilinos la reparación de lo que sea necesario para su habitabilidad (Leal y Alguacil, 2012).

No obstante, muchos de estos problemas desaparecen cuando la opción es comprar. Si bien es cierto que el acceso a la compra de vivienda es complicado para los extranjeros, una parte de ellos acaba comprando vivienda. En este caso los vendedores no suelen dar tanta importancia al hecho de que sea un migrante quien oferte por la compra de su vivienda, porque lo que desean es venderla. Los abusos son, a su vez, más complicados de realizar debido a que se fija un precio de venta que debe respetarse dentro de lo que establece el mercado (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

Mención aparte merece la situación de los migrantes con contratos temporales o

ingresos bajos. Este grupo necesita contar con una red de relaciones que incluya contactos que ofrezcan la posibilidad de avales para realizar cualquier tipo de operación. No obstante, en la práctica la existencia de avalistas es bastante reducida en relación con la cantidad de personas que solicitan créditos hipotecarios (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

Leal y Alguacil (2012) comentan que a partir del año 2008 la crisis económica del país, incluida la crisis financiera y de deuda, provocó que los bancos dejaran de dar créditos hipotecarios a personas inmigrantes, debido a la posible dificultad para afrontar la devolución del préstamo. De hecho, sólo en casos excepcionales conseguían los préstamos, por ejemplo, cuando contaban con una elevada garantía de estabilidad laboral (Leal y Alguacil, 2012).

En general, el periodo de 2004-2008, momento en que el flujo inmigratorio fue más elevado, supuso un descenso del alquiler de vivienda. Asimismo, el acceso a la propiedad se encontraba prácticamente estancado, centrándose casi en exclusiva en el alquiler. Por otro lado, la evolución de la propiedad fue aumentando hasta el año 2009, momento en que las condiciones de los créditos bancarios afectaron a dicha dinámica (Leal y Alguacil, 2012).

En resumen, el acceso de los migrantes a la propiedad viene determinado por una mejora de sus condiciones de vida, que a su vez va unido a otra serie de factores, como la creación de una unidad familiar o su reunificación tras un periodo de separación. En realidad, estos factores son fundamentales a la hora de acceder a la propiedad, en especial influye la búsqueda de una estabilidad residencial al formar una familia (Leal y Alguacil, 2012). Aunque no todo viene determinado por este tipo de factores. Según un informe de la Sociedad de Tasaciones Inmobiliarias (Tinsa), el precio de la vivienda se desaceleró en las capitales de provincia en beneficio del resto

de municipios. Ello se debe a dos razones, a saber: el precio tan elevado de las viviendas nuevas en las capitales dificultó sobremanera el acceso a las mismas; y una elevada demanda de la inmigración extranjera en municipios con precios más baratos elevó los mismos en esos lugares (Pereda, Actis y de Prada, 2005)

2.3.4. Circunstancia jurídica de extranjería y sus consecuencias

Los temas de consulta jurídica más habituales en España se encuentran relacionados con situaciones conflictivas surgidas durante el proceso de compra o alquiler de viviendas, y muestran los problemas más habituales del acceso a la vivienda en España. De manera genérica existen dos aspectos principales: la dependencia del poder adquisitivo, por un lado; y una serie de condiciones que favorece la capacidad de negociación de los propietarios frente a los demandantes (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

A estas características genéricas, que afectan tanto a la población autóctona como a los inmigrantes, cabe añadir otros problemas que inciden en los inmigrantes de manera directa. Pereda, Actis y de Prada (2005) afirman que es evidente una posición de *mayor debilidad negociadora* por parte de los inmigrantes, debido en ocasiones a la irregularidad de su situación, falta de apoyo e información, carencia de avales o a su propia precariedad jurídica.

La cantidad de tiempo que cada inmigrante permanece en España implica diferencias en función de la misma ya que la problemática a la que se enfrenta el recién llegado difiere de la que afronta quien ya lleva un tiempo de residencia. En el caso del momento de la llegada lo más común es realizar un subarriendo y/o el hacinamiento, así como ciertas ocupaciones irregulares o incluso vivir en la calle. En una segunda etapa donde la regularización ya se ha producido o se está produciendo es más difícil

que un migrante sufra ciertas estafas aprovechándose de su situación personal en el país. El conocimiento, a su vez, de un sistema que abusa implica que también se genere cierta desconfianza (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

Por último, en la etapa de estabilización el migrante accede al alquiler o compra de una vivienda. Al acceder a nuevas viviendas la población de origen migrante se ve inmersa en una nueva red social, como puede ser la comunidad de vecinos, y tienen que hacer frente a nuevos retos y posibles conflictos. Asimismo, en esta nueva etapa también tiene que afrontar al pago de un alquiler o hipoteca (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

La nómina del trabajo es de suma importancia para quien pretenda hacer frente a una compra o alquiler. Para los migrantes en muchas ocasiones es difícil obtener una nómina de trabajo. Por ejemplo, en la Comunidad Valenciana, en el momento de realizar el estudio, era necesario tener permiso de trabajo y nómina para firmar un contrato de alquiler de una vivienda. Sin esos dos requisitos era imposible alquilar, y las agencias ni siquiera se molestaban en enseñar pisos (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

Cuando los inmigrantes pueden y optan por comprar una vivienda se produce una dinámica concreta: tienden a asentarse en viviendas antiguas o situadas en barrios periféricos. Asimismo, también se aprecia que en ocasiones acceden a viviendas de protección social, es decir, con precio por debajo de lo que marca el mercado inmobiliario del momento. Cabe mencionar que este derecho, hasta hace unos años, estaba limitado únicamente a la población española (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

2.4. La segregación, un obstáculo para la población migrante

Matínez Veiga (2000) señala que el espacio en la ciudad es una construcción social, no es aleatorio, según qué sociedad se construyen los espacios que esta habita. Por ende, espacio y sociedad, son inseparables, las relaciones sociales dentro de una sociedad concreta son centrales en la configuración del espacio. Se puede ver incluso en la construcción del espacio relaciones de poder, dominación y subordinación, o de solidaridad y cooperación. En este apartado abordaremos la relación de exclusión, en la medida en que puede afectar al colectivo inmigrante.

La configuración del espacio en modo de segregación conlleva dos factores para aquellos que habitan estos espacios excluidos: estigmatización y exclusión social (Martínez Veiga, 1999, 2000). Aunque la exclusión social sea una construcción social, esta viene dada e incluso impuesta por parámetros económicos a los que se ven abocados los extranjeros. Las viviendas más baratas son las más alejadas del centro de las urbes, las peor conectadas por el transporte público, y/o las que tienen peores condiciones de habitabilidad. Por lo tanto, el migrante, según parámetros de “clase” solo puede acceder a este tipo de vivienda.

En cuanto a los datos acerca de la propiedad de vivienda destacan las diferencias por el país de procedencia. En el año 2007 el 58,2% de los extranjeros que poseían una vivienda en propiedad procedían de países desarrollados (América del Norte y la Unión Europea) (Leal y Alguacil, 2012). Dos de cada tres residentes de la Unión Europea tenían vivienda en propiedad, siendo menos de un tercio los que vivían en régimen de alquiler. Por otro lado, los que proceden de Europa oriental, África y América Latina solían vivir de alquiler, y tan sólo una cuarta parte de ellos poseían vivienda en propiedad (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

Los inmigrantes también encuentran viviendas adaptadas a su economía en zonas no urbanas, por ejemplo, en cortijos. Además, también pueden encontrar a arrendatarios

con los que llegan a un acuerdo por el cual se les facilita vivienda a cambio de trabajo. La única forma de conseguir vivienda por parte de los inmigrantes que no llevan a cabo es el autoconstrucción.

Aparte de la importancia del lugar de residencia y el mercado inmobiliario del mismo, las personas tienen otras condiciones o pautas de comportamiento a la hora de elegir su lugar de residencia. La nacionalidad o la cultura juegan un papel importante, y no sólo depende de las condiciones del acceso a viviendas más baratas en un barrio determinado, su localización o su acceso a los medios de transporte. A partir de los pioneros de un determinado origen llegan otros del mismo origen con el paso del tiempo, formando una especie de grupo con normas y características culturales similares (Pereda, Actis y de Prada, 2005). La formación grupos de población de un mismo origen y su concentración residencial afecta de manera directa a la dinámica del barrio, pues tanto la actividad económica como los comercios perciben ese cambio y se adaptan a él. El resultado de esta situación es una reconfiguración del entorno que se adapta a una nueva comunidad que puede continuar su adaptación a la sociedad española o convertirse en un gueto (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

Por norma general en todas las grandes ciudades europeas existe cierto grado de segregación residencial que afecta a los inmigrantes que, a su vez, presentan variaciones en función del origen. Por ejemplo, en España los subsaharianos presentan un mayor grado de segregación en Barcelona (62%), seguidos de los magrebíes (60%) en la misma ciudad. Por su parte los latinoamericanos se encuentran en un porcentaje de segregación de un 28% –de acuerdo con la investigación el colectivo IOE (2005). En el conjunto de Cataluña son, sin embargo, los asiáticos los que cuentan con un mayor porcentaje de segregación espacial (56%), seguidos de los subsaharianos (55%). Por el contrario, los que menos segregación presentan son los latinoamericanos (27%) (Pereda, Actis y de Prada, 2004).

En cuanto a la segregación espacial se observa que cuanto mayor es el tamaño de la ciudad mayor es la segregación, por ello es más elevada en las grandes ciudades. Por ejemplo, en Barcelona la segregación espacial de inmigrantes no comunitarios es más elevada que en el conjunto de Cataluña. A este respecto Arbaci (2008) argumenta que estos factores de segregación terminan por establecer patrones de exclusión social y condiciones de vida precarias (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

En resumen, las grandes ciudades o áreas metropolitanas son las zonas en las que se ha creado, mayormente, los espacios de concentración. En estas zonas, el porcentaje de población inmigrante está muy por encima del promedio de la inmigración en el país.

La creación de estos espacios de concentración de inmigrantes también depende de la nacionalidad de los mismos; los africanos y los asiáticos son los que han construido de forma más relevante ciertos focos de concentración en las ciudades (Thiers, Bayona-i-Carrasco y Pujadas, 2015).

2.5. El derecho a la vivienda

Hasta el momento se ha perfilado la situación de alquiler, propiedad y hacinamiento en viviendas que demuestra que los inmigrantes en España afrontan dificultades en su relación con la vivienda, especialmente durante las primeras fases de su estancia. Ante ello, ¿qué opciones ofrecen los ayuntamientos y el gobierno del país? Las dificultades para acceder a una vivienda son evidentes, especialmente para los inmigrantes, quienes tienen que comenzar una nueva vida en un lugar desconocido, en muchas ocasiones con una cultura y estilo de vida diferente al que conocen. Ante ello se han propuesto y aplicado diversas medidas políticas que tratan de subsanar, o al menos

rebajar, este tipo de limitaciones y dificultades. Entre ellas se encuentran algunas procedentes de la administración pública, de iniciativas sociales o de subvenciones que apoyan estas últimas (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

Se podría entender que el derecho a la vivienda significa el derecho a la propiedad. En realidad, el significado de dicho derecho se basa en que toda persona debería tener garantizado el acceso a una vivienda digna. Izarra Muñoz (2008) explica que los programas de inserción laboral tienen más garantías de éxito como inclusión social cuando van vinculados y coordinados con programas de acceso a la vivienda.

Hay dos elementos básicos en la legislación española a tener en cuenta: la vivienda digna y el derecho de acceso a la misma. El derecho a una vivienda se definiría, según los parámetros del derecho nacional e internacional, como el derecho de “acceso a una vivienda digna donde cualquier persona pueda disponer de un espacio donde alojarse, con las condiciones mínimas de salubridad” y que pueda sustentarse económicamente (Izarra Muñoz, 2008).

La vivienda es un derecho fundamental que implica que debe de estar al alcance de todos. Pero es importante destacar que el derecho al acceso no quiere decir que esté al alcance de todos. Como se ha analizado a lo largo de las páginas anteriores el acceso a la vivienda es un reto complicado, en especial para determinados colectivos que ya de por sí deben enfrentarse a serias dificultades a la hora de residir en un país ajeno. Dependiendo de la situación personal de cada individuo, el acceso a la vivienda se verá beneficiado o dificultado por distintos factores. Para poder ser beneficiario de programas especiales de ayuda se deben de cumplir determinados requisitos: alguien sin hogar puede optar a programas de alojamiento, mientras que los jóvenes en situación precaria pueden acceder a programas de vivienda social en alquiler (Izarra Muñoz, 2008).

Izarra Muñoz (2008) también comenta que existe confusión con el término “digno”. Dicho adjetivo depende de la situación concreta del colectivo. Por ejemplo, una misma vivienda no resulta igual de digna para un estudiante que para una persona con discapacidad, o para una familia de inmigrantes con bajos ingresos. En realidad, la vivienda digna es inseparable de los derechos fundamentales, y como tal su acceso debe ser respetado, a pesar de que existan malas prácticas y abusos.

La Constitución española, en su artículo 47, promulga el derecho de todos los ciudadanos del Estado a una vivienda digna y adecuada, estableciendo que las administraciones han de velar por hacer efectivo este derecho (Algaba, 2003).

La vivienda es una fuente de riqueza para el propietario que desea venderla o alquilarla. Actualmente, el valor de una vivienda se fundamenta en la cantidad recibida por ella en el mercado, excluyendo factores como su funcionalidad como refugio y residencia. El mercado se encuentra en un clima constante de especulación, políticas administrativas y financieras y discriminación étnica. Por lo tanto, se debe ser prudente al afirmar que la causa de los procesos competitivos de mercado es la diferenciación residencial (Gutiérrez y Checa, 2003).

La vivienda no ha alcanzado la importancia y consideración de otros bienes sociales como la sanidad, la educación o las coberturas sociales. Debido a ello, la sociedad no se moviliza para conseguir viviendas públicas, sino que todo el mundo piensa en ellas como una mercancía.

Los extranjeros residentes suelen pagar más por una vivienda que los autóctonos. Además, las viviendas a las que acceden habitualmente son peores, ya que el mercado está restringido para ellos por su supuesta mala situación económica.

Los inmigrantes irregulares y los recién llegados son el segmento que accede, normalmente, a viviendas en peor estado. Cuando el migrante regulariza su situación mejoran las condiciones de su vivienda, abandonando la situación de hacinamiento. El hacinamiento es uno de los problemas más comunes.

En España el parque de vivienda social es muy pequeño, casi inexistente, en un contexto de aumento de los precios. Esta circunstancia incide en la problemática a la hora de acceder a una vivienda, sobre todo en aquellos sectores de la sociedad más débiles –como los jóvenes o los inmigrantes–. Si a esta dificultad propia del país se le añade el efecto de la exclusión social, los problemas aumentan, pues dicha situación en ocasiones va asociada o genera exclusión residencial. Asimismo, la exclusión residencial puede conllevar la estigmatización de barrios y la creación de guetos junto a la existencia de infraviviendas (Izarra Muñoz, 2008).

No obstante, la vivienda también es un elemento de cohesión social. Un ejemplo es el de la comunidad gitana española, que accedió a viviendas en entornos urbanos gracias a un proyecto desarrollado durante las décadas de 1970 y 1980. Su mejora en la vivienda fue acompañada de medidas de inclusión social como el acceso al sistema educativo y de salud. No obstante, la situación de la marginación de la comunidad gitana no se ha resuelto completamente: su acceso a la vivienda todavía no ha terminado, y de hecho el programa para su acceso se ha abandonado (Collados, 2008).

Cabe destacar que España no ha desarrollado una política de vivienda con unos parámetros específicos para subsanar las dificultades a la hora de acceder a una vivienda. Más bien las soluciones surgen de iniciativas tanto públicas como privadas, en especial en el ámbito local o regional. Los ejemplos más paradigmáticos de intervención estatal se producen en casos extraordinarios, como los realojamientos

por demolición de poblados chabolistas. Salvo situaciones de este tipo, el gobierno no ejerce ningún poder directo sobre la política de vivienda, sino que es a través de la Ley Orgánica 4/2000 (Art.13) como canaliza su acción. En ella se recuerda que todos los extranjeros residentes tienen “derecho a acceder al sistema público de ayudas en materia de vivienda” en una situación igualitaria a la de los españoles. Pese a la existencia de esta Ley, el presupuesto destinado es muy bajo, lo que supone que sus esfuerzos se centran sobre todo en facilitar el acceso a la vivienda a clases medias-bajas (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

Esta situación denota la necesidad de un pacto de Estado para regular y facilitar el acceso a una vivienda digna, sobre todo teniendo en cuenta que son las comunidades autónomas y las instituciones locales las que poseen la mayoría de las competencias en este sentido. Izarra Muñoz (2008) argumenta que es necesario organizar el tercer sector en torno a redes de trabajo para que aparezcan figuras intermediarias, interlocutores que representen a dicho sector en materia de vivienda. La idea que propone es que los intermediarios o mediadores sirvan de apoyo para este fin, incluyendo un análisis y un espacio donde se compartan experiencias. La desinformación y la falta de interacción con personas que han realizado compras o alquileres en situaciones de abuso tiene como consecuencia que los abusos continúan produciéndose.

Pero también es necesaria la cooperación y coordinación entre la Administración y las entidades sociales, pues una interacción entre agentes públicos y privados supone compartir recursos y ello facilitaría el trabajo. Por ejemplo, en este sentido destaca la participación de las Entidades no Lucrativas (ENL) y entidades del tercer sector, tales como bolsas de alquiler social o cooperativas de vivienda. Todo tipo de proyectos de colaboración como el mencionado anteriormente supondrán un incentivo para la población inmigrante a la hora de acceder al alquiler o incluso la compra de una

vivienda, pues contarían con mayor confianza en el sistema que si las operaciones de compra o alquiler se producen sin este tipo de apoyo (Izarra Muñoz, 2008).

Además, este tipo de colaboración resulta ventajosa para más sectores de la sociedad, no únicamente para los grupos en desventaja social. Los promotores de vivienda, los constructores, y sobre todo la banca, se encuentran en una situación más que beneficiosa si participan en procesos de construcción o rehabilitación de viviendas con un fin social (Izarra Muñoz, 2008).

Por lo tanto, para mejorar el acceso a la vivienda es necesaria una intervención en este ámbito, a fin de garantizar el cumplimiento de los parámetros relacionados con una vivienda digna señalados anteriormente. Este objetivo no es posible conseguirlo si las administraciones no ejercen su labor para garantizar esos derechos, y sin una cierta colaboración entre entidades públicas y privadas (Izarra Muñoz, 2008).

Las políticas autonómicas dependen de cada región, por lo que no es posible abordarlas todas. Por ejemplo, en Andalucía se aprobó el Primer Plan Integral para la Inmigración para el periodo 2001-2004. El objetivo primordial era el de asegurar el acceso de los inmigrantes a todos los servicios básicos en igualdad de condiciones al resto de la población. Los servicios incluidos son sanidad, educación, vivienda, y asistencia jurídica, entre otros (Onrubia, 2010).

En Aragón se aprobó el Plan Integral para la Inmigración (2005-2006). Este Plan incluía ayudas para el acondicionamiento de las viviendas de los trabajadores temporeros. También se reforzaron los servicios sociales necesarios en las zonas rurales durante el periodo de recolecta. Como en otros planes también se aplicaron medidas destinadas a buscar una cooperación en materia de vivienda, que acabasen con las dificultades del acceso a la misma para los inmigrantes (Onrubia, 2010).

Martínez Páramo (2008) comenta que la Comunidad de Madrid aplicó medidas políticas en materia de vivienda que obtuvieron buenos resultados. Según Martínez Páramo (2008) las políticas fueron eficientes y beneficiaron a un amplio abanico de personas de distintos colectivos, edades y rentas. El éxito de estas políticas residió en factores como el volumen de la vivienda protegida, la cual se ofrece a precios asequibles, así como la existencia de nuevas alternativas como el llamado “Plan Alquila”, el “Plan de Rehabilitación” o la “ampliación a nuevos segmentos de población” que puedan disfrutar de los beneficios del acceso a una vivienda social.

En la Comunidad de Madrid, se consiguió que la construcción de Viviendas Protegidas fuese relanzada el año 2008, superando en un 85,6% el número de Calificaciones Provisionales en comparación al año anterior. Asimismo, otro éxito en la Comunidad de Madrid fue el de ser la primera comunidad en crear un parque público de alquiler. Con el llamado “Plan Alquila” se puso en marcha una iniciativa privada de suelo para que los promotores construyesen viviendas y gestionasen su alquiler. Este tipo de plan para los inquilinos es un “servicio de gestión personalizada” del contrato del alquiler que ofrece seguridad, información y mediación en caso de conflicto, entre otros beneficios (Martínez Páramo, 2008).

2.6. Política estatal de vivienda en España

En cuanto a la política de vivienda en España cabe destacar dos elementos: la planificación urbanística y las ayudas económicas. La planificación se basa en la aplicación de normas y en la gestión del suelo mediante los denominados Planes Generales de Ordenación Urbana (PGOU),²⁸ además de las normas subsidiarias y la

²⁸ El Plan General de Ordenación Urbana (PGOU) es un instrumento de ordenación integral del territorio de uno o varios municipios, a través del cual se clasifica el suelo, se determina el régimen aplicable a cada clase de suelo, y se definen los elementos fundamentales del sistema de equipamientos de la zona afectada.

propia delimitación del suelo urbano. Por otro lado, las ayudas económicas se basan en prestaciones directas a ciudadanos y empresas constructoras, con el objetivo de promover y vender viviendas más baratas; y las indirectas, basadas en la desgravación fiscal en el IRPF (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

Las políticas de viviendas subvencionadas del gobierno han fracasado, aunque se presentaran en un contexto de estabilidad demográfica y de incremento de población por la llegada de nueva inmigración, las tensiones entre oferta y demanda han continuado. Esto, ha acabado creando un retraso en la edad de emancipación de los jóvenes, en el sentido de abandonar la casa de sus padres y de hacinamiento por parte de los inmigrantes. Incluso se ha llegado a situaciones de dificultades económicas para el mantenimiento del hogar familiar (Algaba, 2003).

Algunas de las ayudas económicas directas que se intentaron promulgar iban asociadas a los Planes plurianuales de Vivienda. El plan correspondiente a los años 2002-2005 propuso comprar o rehabilitar un conjunto de casi 400.000 viviendas. Se aprobó un presupuesto de 3.380 millones de euros. Finalmente, el precio medio de la venta de esas viviendas protegidas fue del 66% del precio medio del mercado por aquel entonces (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

Pero son las ayudas indirectas las más relevantes económicamente y se concretan en las desgravaciones que se realizan del IRPF cuando se adquiere una vivienda: el 15% de ellas van destinadas a la Cuenta de Ahorro de la Vivienda; el 15% de la inversión cuando se da el caso de que no se ha solicitado financiación externa; unas deducciones de entre el 15% y el 25% de las cuotas hipotecarias (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

En general, las ayudas al sector público no han sido muy elevadas. Entre ayudas

directas e indirectas se pueden calcular unos 6.000 millones de euros que fueron aportados al ámbito de la vivienda en el año 2004, es decir, un 5,4% de los 110.000 millones de euros que se gastaron en edificar viviendas. Para comparar esa cifra cabe destacar que en otros países europeos este porcentaje estuvo por encima del 20% (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

En el Plan Estratégico de Ciudadanía e Integración 2007-2010 (PECI) se desglosaron una serie de actuaciones básicas que buscaban garantizar el acceso a la vivienda para la población inmigrante en igualdad de condiciones con los españoles. En primer lugar, este Plan buscaba una cooperación entre las distintas Administraciones Públicas, a fin de lograr una dinámica política y social eficiente que subsanase las dificultades del sistema a la hora de acceder a una vivienda digna por parte de la población inmigrante (Onrubia, 2010).

Este Plan procuraba que los servicios y los marcos normativos pertinentes se cumpliesen y buscaba una cooperación entre los distintos agentes para desarrollar una dinámica más efectiva, que fluyese de manera sostenible, para así facilitar el acceso a información para una posible compra o alquiler de una vivienda (Onrubia, 2010). Entre otras medidas, se ofrecía adecuar ciertas políticas de carácter público a las necesidades que devenían de la presencia de inmigrantes, sobre todo en materia de empleo, educación, salud, servicios sociales y vivienda. También se pretendía que el acceso por parte de los inmigrantes a los servicios públicos fuese una garantía real, es decir, que se cumpliera en igualdad de condiciones (Onrubia, 2010).

Asimismo, el Plan proponía otra serie de medidas más directas, como ampliar la importancia de las viviendas protegidas en el mercado de vivienda; evitar el surgimiento de situaciones de infravivienda y hacinamiento; evitar, también, la discriminación en el mercado de vivienda, es decir, procurar que el origen no

supusiese un problema a la hora de la compra o alquiler; y sobre todo prevenir la segregación residencial y los guetos (Onrubia, 2010).

El entonces gobierno del Partido Socialista creó el actual Ministerio de Vivienda tras ganar las elecciones. De ahí surgieron tres medidas destacables: el Plan de Choque de Vivienda (2004), la Sociedad Pública de Alquiler (2005); y el Plan de Vivienda (2005-2008) (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

En cuanto al Plan de Choque de Vivienda tuvo como objetivo subvencionar 71.000 viviendas del territorio español, las cuales se añadieron a las 110.000 que ya estaban previstas por el Plan Estatal del gobierno anterior. También de este Plan de Choque de Vivienda se destinó una parte para ayudas al alquiler, ofreciendo hasta 6.000 euros para una rehabilitación de diversos edificios, así como facilitar la financiación a las empresas que deseaban comprar casas para después alquilarlas (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

En cuanto a la Sociedad Pública del Alquiler buscaba actuar como un intermediario en el mercado de viviendas que estuviesen en alquiler. Esta labor se realizaba sin entrar en competencia con el sector privado, abarcando entre el 1% y el 2% de los alquileres. Esta Sociedad era importante porque otorgaba cierta seguridad al propietario de que cobraría de manera puntual el alquiler (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

Con el Plan de Vivienda se aprobó un presupuesto de 6.822 millones de euros para destinarlo a subvenciones para el acceso a la vivienda. Este Plan implicó que 720.000 familias pudieran acceder a la vivienda, pues por sus bajos ingresos no habrían podido hacerlo. De estas viviendas, 176.000 fueron destinadas a un alquiler social dirigido sobre todo a personas menores de 35 años -es decir, el 80% de los demandantes de este tipo de viviendas-. Este Plan también incorporaba una especie de pequeños pisos

destinados a jóvenes, que suscitaron cierta polémica social -entre otras razones por su tamaño-. Pero no todo fueron ventajas, pues el plan no propuso medidas que evitasen la especulación y promoviesen, a su vez, la utilización eficiente del parque de viviendas español (Pereda, Actis y de Prada, 2005).

Los planes de vivienda se han sucedido con el objetivo de fomentar el alquiler y la rehabilitación y proporcionar ayudas para el acceso a la vivienda a las personas con menos recursos (jóvenes, discapacitados, etc.): Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012; Plan Estatal de Vivienda 2013-2016 (prorrogado al 2017); Plan Estatal de Vivienda 2018-2021. En cualquier caso la inversión del Estado en vivienda y la construcción de vivienda de protección oficial ha continuado siendo muy escasa desde el año 2008. Por ejemplo “en el año 2015 la inversión directa programada [por el Estado en vivienda] fue un 61% inferior en términos absolutos a la de 2008” (Maldonado y Martínez del Olmo, 2017, p. 37).

Un aspecto importante a reseñar es la relación de la vivienda y migración con los guetos y la segregación. Que aparezcan guetos hace que la brecha de la segregación sea aún más profunda y la integración social de los colectivos en exclusión sea más complicada. Izarra Muñoz (2008) considera que las viviendas de protección oficial (VPO) no deberían ser construidas en barrios alejados, donde el suelo es más barato. El fomento del alquiler social, a su vez, es un punto a favor como elemento clave para hacer frente a diversas dificultades en el acceso a la vivienda, sobre todo entre la población más joven, como se ha mencionado anteriormente.

En consonancia con las dificultades de la población más joven cabe destacar la labor de algunas comunidades para subsanarlas. Por ejemplo, en el año 2008 Madrid se situaba a la cabeza en la gestión de solicitudes de la Renta Básica de Emancipación, basada en un conjunto de ayudas destinadas a ayudar económicamente a los jóvenes a

acceder a una vivienda en alquiler. Estas ayudas facilitaban el pago de la renta del alquiler a fin de lograr que dicha vivienda se convirtiese en una residencia permanente (Martínez Páramo, 2008).

Por lo tanto, las políticas de promoción y colaboración interinstitucional son fundamentales ya que demuestran su eficacia a la hora de hacer frente al acceso a una vivienda. La coordinación tanto interinstitucional como social supone que la brecha que dificulta dicho acceso se vea reducida considerablemente. Ello implica, como se ha dicho, que Gobierno, Comunidades Autónomas y Administraciones locales se pongan de acuerdo en la materia (Collados, 2008).

Por otro lado, toda política social integral que sea inclusiva es importante para las comunidades de inmigrantes. Las mejoras deberían ser un factor universal para todos los ciudadanos, independientemente de su origen (Collados, 2008). Por ello los planes integrales que incluyen ayudas para el acceso a una vivienda digna son fundamentales, en especial por los abusos que derivan de la situación de debilidad de la población extranjera (Collados, 2008).

Las posibilidades de alojamiento de los inmigrantes en sus primeros momentos de llegada y residencia en España pueden ser varias, pero todas se pueden englobar dentro del término de “vivienda de emergencia”.

Dentro de este ciclo, sin embargo, también existe un movimiento circular entre estas dos primeras fases de lugar de residencia: entre la vivienda de emergencia y la de transición. Es decir, por un empeoramiento económico o por necesidad económica, un inmigrante que estaba en la segunda fase puede volver a la primera, y volver a estar en la vivienda de emergencia. Los motivos para este retorno a la primera fase, son en su mayoría, económicos, como la pérdida de un empleo, o la imposibilidad de

afrontar una subida de renta etc.

SEGUNDA PARTE

Migración china en España y su relación con la vivienda

Capítulo 3. La población de origen chino en España

La población china en España comenzó a ser un colectivo de migrantes con un peso significativo en el total de extranjeros del país especialmente desde mediados de la década de 1990. Lo que les distingue del resto de migrantes extranjeros es su elevado porcentaje de propiedad y gestión de pequeñas empresas familiares. Su perfil predominante es el de familias nucleares con padre, madre e hijos/as menores de edad. Es una de las nacionalidades más jóvenes y cuenta con un gran equilibrio por sexos, además están repartidos por toda la geografía española, aunque han desarrollado algunas concentraciones residenciales y de negocios en las grandes ciudades españolas y sus zonas metropolitanas.

Con el paso del tiempo, la población de origen chino en España no sólo ha aumentado en tamaño, sino que ha presentado un incremento en su heterogeneidad -se encuentra compuesta por un mayor número de grupos y de segmentos de acuerdo a diferentes criterios: lugar de origen, clase social, nivel de educación, motivación de la migración, etc.

En este capítulo se presentará, por un lado, la evolución y características sociodemográficas generales de su población en España; y por otro, la heterogeneidad de la misma de acuerdo a una serie de criterios que serán los que articulen el análisis posterior de su relación con la vivienda. Este apartado tiene el objetivo ofrecer las características básicas de los residentes chinos y de su diversidad para superar las habituales aproximaciones generalizadoras que convierten a los migrantes de un determinado origen nacional en grupos homogéneos, cuando existen marcadas diferencias internas: la de clase social es la más obvia y frecuentemente ocultada, pero hay otras que también es necesario tener en cuenta para entender las distintas estrategias y dinámicas que se llevan a cabo, en el caso de la investigación de esta

tesis doctoral, en relación con la vivienda.

El origen, motivaciones y expectativas de distintos segmentos de migrantes da lugar a grupos diferenciados, que tienen en común su etnicidad. Si bien se tiende a homogeneizar a la población china en España, como si todos formaran parte de un conjunto indistinguible englobado dentro de la categoría “chinos en España”, se constata mediante el análisis de su presencia en el país que cada segmento posee unas cualidades y características propias y diferenciadas, que es necesario conocer tanto para abordar y gestionar la diversidad como para superar los estereotipos.

3.1. Evolución de la población china

Los chinos empezaron a llegar a Europa y España en las décadas de 1920 y 1930. En aquella época se dedicaban a vender pequeñas mercancías: bisutería, corbatas, cinturones, etc. (Beltrán, 2003). La entrada de un número considerable de migrantes chinos fue más tardía y causada, en primera instancia, por el establecimiento de relaciones diplomáticas con la República Popular China en el año 1973. Entre los pioneros que se reunificaron con familiares que ya residían en España a partir de 1973, se encuentra Chen Diguang, procedente de Fushan (distrito de Qingtian), que llegó a España en 1975 invitado por su tío (tío Ling) que trabajaba en el Teatro Chino de Manolita Chen, propiedad también de un ciudadano de origen chino, y comenzó lo que, posteriormente sería la cadena pionera de restaurantes de comida china llamada Gran Muralla, que contó con 15 restaurantes. Chen Diguang a lo largo de los años ayudó a venir a España a más de 300 parientes desde China para trabajar en los restaurantes (Beltrán y Sáiz, 2015).

En 1980, había 677 chinos residentes en España, que pasaron a ser 4.090 en el año 1990, 28.693 en el año 2000 y a 156.380 a finales del año 2010 (Beltrán y Sáiz, 2013). El 31 de diciembre de 2017, había 211.298 chinos con autorización de residencia en

vigor. Aproximadamente el 70% de los chinos en España proceden del sur de la provincia de Zhejiang, con un número menor procedente de las provincias de Guangdong, Fujian, Shandong y del noreste de China, así como de las grandes ciudades Shanghai y Beijing. Otros proceden de Hong Kong, y de las comunidades chinas del sudeste asiático -especialmente Vietnam y Filipinas-, América Latina y Europa (Gómez, 2005).

Tabla 10. Residentes chinos en España. Años 1961-2017

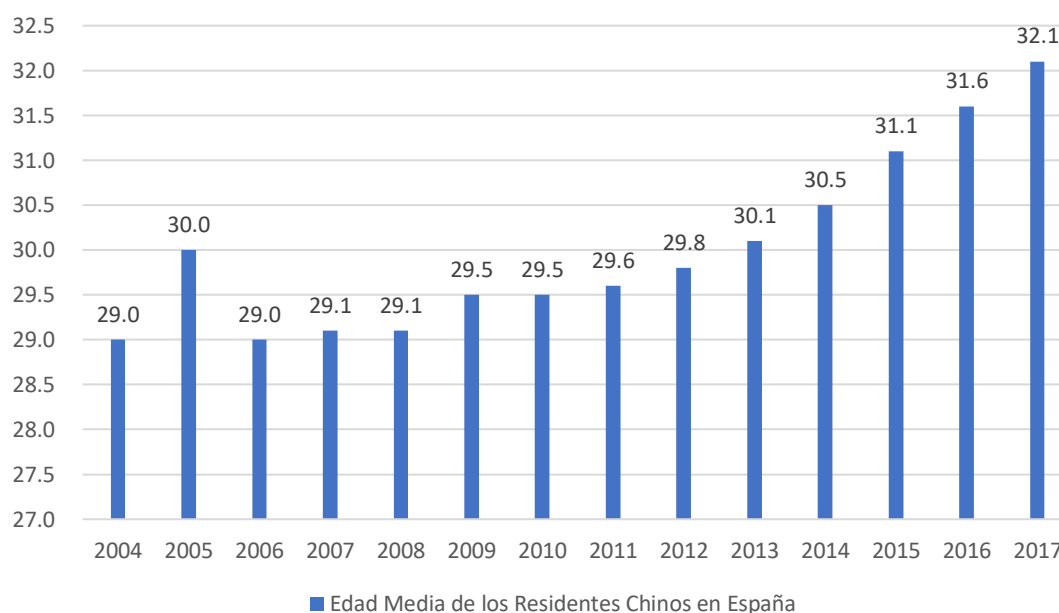
Año	Total	Mujeres (%)	Menores 15 años (%)
1961	167		
1971	439		
1981	758		
1986	2.455		
1990	4.090		
1995	9.158		
2000	28.693		14,3
2005	85.745	44,5	16,9
2006	99.526	44,8	18,2
2007	119.859	45,5	19,9
2008	138.558	46,0	21,1
2009	149.460	46,4	21,1
2010	153.874	46,7	22,7
2011	170.164	46,8	23,2
2012	175.727	47,1	23,5
2013	184.196	47,4	24,0
2014	191.078	47,6	24,4
2015	196.648	47,9	24,6
2016	203.400	48,0	24,6
2017	211.298	48,3	24,9

Fuente: Elaboración propia a partir de Beltrán (2009) y Observatorio Permanente de la Inmigración. Ministerio de Trabajo e Inmigración.

A 31 de diciembre de 2017, el número de extranjeros chinos con certificados de registro o tarjeta de residencia en vigor era de 211.298. Los chinos son uno de los colectivos extranjeros con una población más joven cuyo peso sobre la total ha pasado

del 17% en 2005 a casi el 25% en 2017. Además de recurrir a la reunificación familiar para volver a residir junto con sus hijos/as menores de edad en España, también nacen cada vez niños/as chinos/es en el país. Con respecto a la distribución por sexo de la población china residente en España también se observa la tendencia constante hacia el equilibrio, pasando de un 44,5% de mujeres en el total en 2005 al 48,3% del total en 2017.

Gráfico 7. Evolución de la edad media de la población china empadronada. Años 2004-2017



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Respecto a la edad, el promedio ha subido de 29 años en 2004 a 32,1 en 2017. No obstante, la población continúa siendo muy joven con muchos menores de edad y la gran mayoría se encuentra en edad laboral, pues los mayores de 65 años representaban solo el 2% del total de residentes chinos en 2017.

3.2. Heterogeneidad y diversidad de la población

Las personas de origen chino en España no constituyen un colectivo homogéneo y su

relación con la vivienda varía según al segmento o grupo al que pertenezcan. Existen tres grandes grupos (Beltrán y Sáiz, 2001, 2003): 1) Migración económica y familiar; 2) Estudiantes; 3) Trabajadores de alta cualificación y nuevos residentes.

3.2.1. Migración económica familiar

La expectativa migratoria de los chinos procedentes del sur de la provincia de Zhejiang que constituyen el 70% del total de la población china en España es llegar a ser los propietarios de un negocio que habitualmente en una pequeña empresa familiar. A este segmento de la población china de un origen rural se unen otros orígenes con expectativas similares -provincia de Fujian, por ejemplo-, y este tipo de trayectoria migratoria se ha convertido en dominante para la mayor parte de los chinos residentes en España. A este segmento se le podría denominar de una forma genérica “migración económica familiar”, por el motivo previamente mencionado. No obstante, se es consciente de las limitaciones del calificativo “económico” utilizado para denominar a este segmento, pues los demás, sin duda, también incluyen entre sus motivaciones y proyectos migratorios aspectos económicos entrelazados con otros, como se expondrá a continuación al explicar las características de su composición.

El segmento de la aquí denominada “migración económica familiar” se caracteriza por las actividades comerciales y empresariales desde el primer momento de la llegada de sus miembros a España. Y también por ser uno de los que tiene una mayor proporción de trabajadores autónomos entre todos los extranjeros (Beltrán y Sáiz, 2015). Las expectativas de las familias es tener sus propias empresas, lo cual es especialmente valorado por todos los procedentes del sur de Zhejiang y es reconocido como un medio de alcanzar prestigio social entre ellos. La proporción de los trabajadores chinos dados de alta en la Seguridad Social en el régimen de autónomos es superior al 50% de todos los registrados en ella (Beltrán y Sáiz, 2015). En diciembre de 2017 de 101.535 trabajadores/as chinos/as dados/as de alta en la

Seguridad Social, 53.460 (53,6% del total) eran autónomos/as. Aunque no todos los autónomos son empresarios, una parte significativa de ellos sí que lo es.

Tabla 11. Trabajadores de nacionalidad china registrados en la Seguridad Social. Años 2006-2017

Año	Total trabajadores	% variación interanual	Total trabajadores autónomos	% variación interanual	% autónomos sobre el total
2006	59.063		16.998		28,8%
2007	63.399	7,3%	20.501	20,6%	32,3%
2008	71.129	12,2%	24.005	17,1%	33,7%
2009	75.238	5,8%	27.508	14,6%	36,6%
2010	83.331	10,7%	32.285	17,4%	38,7%
2011	87.196	4,6%	36.541	13,2%	41,9%
2012	88.203	1,1%	39.718	8,7%	45,0%
2013	89.786	1,8%	42.559	7,1%	47,4%
2014	92.375	3,1%	45.264	6,3%	49,0%
2015	94.695	2,4%	47.819	5,6%	50,5%
2016	97.664	3,3%	50.344	5,3%	51,5%
2017	101.535	3,8%	53.460	6,2%	53,6%

Fuente: Elaboración propia a partir de boletines mensuales de Afiliación de Extranjeros a la Seguridad Social

Las empresas familiares pasan por un proceso y trayectoria de apertura, consolidación y expansión. Este desarrollo es paralelo al aumento de los miembros de la familia que se convierten en la mano de obra de la empresa, y con el paso de las generaciones y la inversión en su formación especializada establecen otros tipos de empresas de mayor valor añadido. En relación con la familia-empresa, también es destacable la gran presencia de mujeres autónomas y empresarias, soliendo superar proporcionalmente al número de hombres en las mismas condiciones (Sáiz López, 2012, 2013).

Desde los inicios, el negocio más importante de los chinos en España ha sido el de los

restaurantes de comida china –desde la década de 1970-. Posteriormente, en la de 1990, comenzó el comercio de importación y exportación, y principalmente de ropa, y de objetos pequeños de regalo y para el hogar. Además, los trabajadores chinos también pasaron a trabajar en el sector secundario, mayormente en talleres textiles de confección de ropa. Después, aparecieron los bazares –conocidas como tiendas de “Todo a cien [pesetas]” o “Todo a un euro”-. En los bazares, se venden objetos de regalo y para el hogar a precios bajos, por lo que tienen una gran cantidad de clientes. Otros sectores donde han entrado son las peluquerías, por ejemplo, o el traspaso de bares y restaurantes españoles.

Las empresas familiares no se limitan a restaurantes, empresas de exportación e importación y bazares. Con el aumento del volumen de la población de origen chino han aparecido también empresas orientadas a servir las necesidades específicas chinas, especialmente en zonas céntricas de las grandes ciudades o en lugares con una relativa concentración residencial china como supermercados de alimentación china, academias privadas para la enseñanza del idioma chino, autoescuelas, gestorías y despachos de abogados, agencias de viaje, tiendas de trajes de novia, floristerías, estudios de fotografía, joyerías, clínicas de medicina china, tiendas de música, cine y revistas, farmacias, etc. (Beltrán, 2009; Beltrán y Sáiz, 2015).

Cuando su oferta en un sector concreto se satura (restaurantes de comida china, bazares, etc.) entonces se introducen en nuevos sectores para abrir negocios y si tienen éxito se expanden hacia otros lugares. Esta expansión y diversificación en sectores es necesaria para conseguir beneficios (Beltrán, 2000, 2009; Beltrán y Sáiz, 2015). También existe una jerarquía de actividades empresariales respecto a la capitalización de las mismas, es decir, respecto a su prestigio y capital inicial que se debe invertir.

Los talleres de confección dentro de la propia vivienda suelen ser los que necesitan menor capital de inversión y los menos valorados, y se caracterizan por un constante cambio de trabajadores y su temporalidad. Este tipo de empresa se ha utilizado para acumular capital y posteriormente abrir otro tipo de negocio como los bazares. Los restaurantes de comida china fueron durante un tiempo las empresas más consideradas y que necesitaban más inversión de capital. Pero posteriormente fueron superados por las empresas de importación-exportación donde se concentró la élite económica china (Beltrán, 2009; Latham y Wu, 2013).

Habitualmente los propietarios de negocios en un sector tienen relaciones de parentesco con los propietarios de negocios en otros sectores. A veces los negocios son extensiones o ampliaciones de la empresa familiar en otros lugares de España o con conexiones con China o con otros países (Chun, 2016; Clegg y Voss, 2012). El resultado es que existe una gran movilidad residencial y traspasos de negocios que cambian varias veces de propietarios y algunos que dejan de ser rentables desaparecen con el paso del tiempo.

Las empresas dedicadas al comercio textil mayorista asociadas a empresas de importación también forman parte de la actividad económica de los inmigrantes chinos. En ocasiones se han producido concentraciones de negocios de este tipo en determinados barrios céntricos de las ciudades (calle Trafalgar-Ronda de Sant Pere en Barcelona, barrio de Lavapiés en Madrid) (Carreras, Domingo y Sauer, 1990) que posteriormente debido a presiones urbanísticas y vecinales se trasladaron a polígonos industriales en las afueras de las ciudades (Cobo Calleja de Fuenlabrada en Madrid; Polígono Sud de Badalona en la zona metropolitana de Barcelona). Estas adquisiciones de comercios concentradas en zonas concretas de las ciudades a veces han creado malestar entre algunos residentes locales (Wong y Tan, 2013).

Dentro de este segmento de migración económica familiar los jóvenes nacidos o reunificados con su familia a distintas edades que se han escolarizado en España han experimentado en mayor o menor grado una doble socialización. Algunos obtienen un nivel de educación superior al de sus padres y no desean continuar con la empresa familiar (Beltrán, 2009).

3.2.2. Estudiantes chinos

Los estudiantes que vienen a España a realizar estudios de grado, posgrado y doctorado constituyen otro segmento de la población china que ha crecido de una forma significativa desde el año 2007. Beltrán y Sáiz (2003) plantearon la necesidad de conocer a este segmento de la población debido a las perspectivas de su crecimiento futuro que finalmente se confirmaron. Beltrán (2013) analizaba las razones de los estudiantes chinos para elegir España como destino para continuar con sus estudios. Por un lado, España ofrece una imagen cada vez más atractiva a los estudiantes asiáticos y la consideración de la lengua española en China es cada vez mayor; por otro lado, los estudiantes chinos valoran las oportunidades laborales a su alcance después de realizar estudios superiores en el extranjero.

España es un destino cada vez más importante en el mercado internacional de la educación superior, atrayendo a estudiantes extranjeros de todo el mundo. No obstante, todavía Estados Unidos, Canadá, Reino Unido y Australia son los destinos preferentes y donde se concentran más estudiantes chinos, junto a su país vecino Japón. Según los datos del Ministerio de Educación de China, en el año 2015 había 523.700 estudiantes chinos en el extranjero.

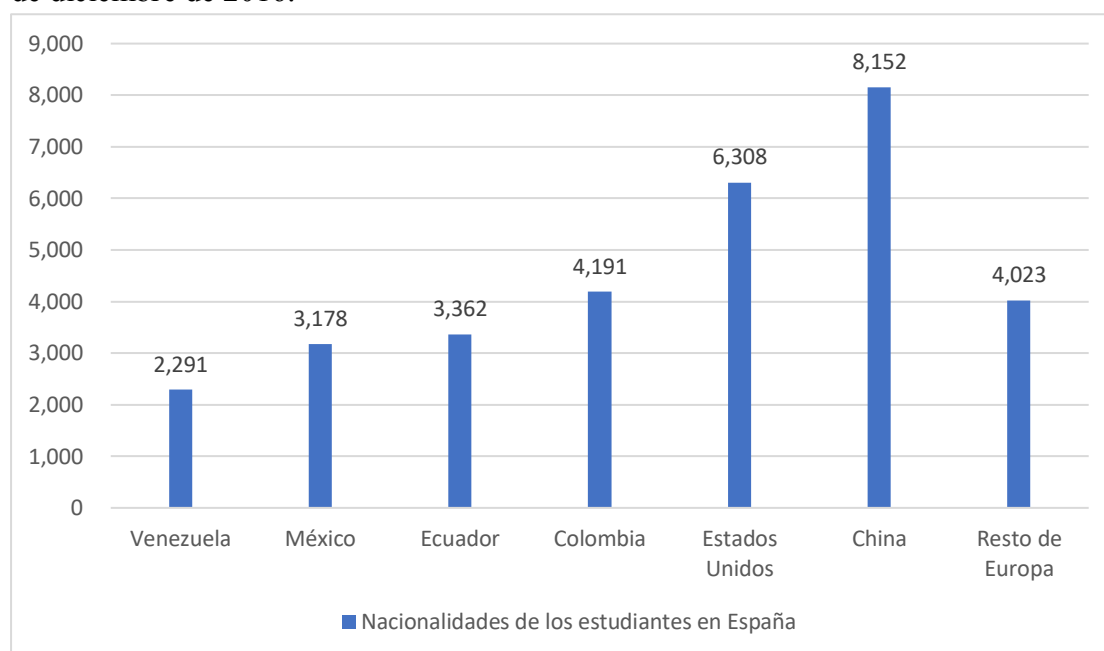
En China existe un interés creciente por los estudios relacionados con la cultura y la lengua española. En 2017 había 82 universidades con estudios de grado de filología hispánica con un total de 14.000 estudiantes, a los que se suman 270 estudiantes de

máster y siete de doctorado (Peopole.cn, 2017). Debido a que no hay suficiente cantidad de docentes en Estudios Hispánicos, muchos de los estudiantes acaban yendo a España al acabar el grado, para continuar con los estudios superiores de su especialidad. También eligen ir a España profesores chinos con el objetivo de formarse y especializarse y posteriormente aplicar los conocimientos adquiridos en su trabajo en China. No obstante, los estudiantes chinos también proceden y vienen a realizar otro tipo de especialidades diferentes a los estudios relacionados con la lengua española (Beltrán, 2013).

La evolución de los estudiantes chinos en España

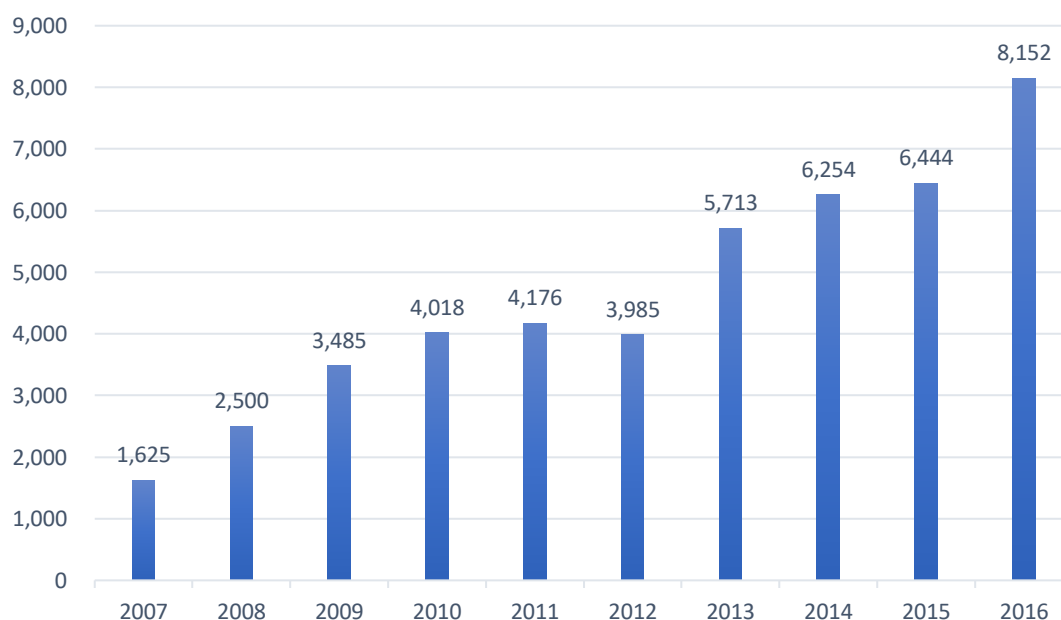
En el año 1999 los estudiantes internacionales taiwaneses (169) fueron superados por primera vez por los procedentes de la República Popular China (209) y desde entonces su número no ha cesado de aumentar, hasta el punto de que en el año 2005 China ya era el mayor grupo de estudiantes asiáticos en España (Beltrán, 2013). En el año 2007 el gobierno español aprobó la homologación de los estudios de secundaria para permitir la entrada directa a realizar grados. También China reconoce los títulos oficiales de posgrado y doctorado españoles.

Gráfico 8. Extranjeros con autorización de estudios en España por nacionalidad. A 31 de diciembre de 2016.



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social de España

Gráfico 9. Evolución de los estudiantes chinos en España. Años 2007-2016

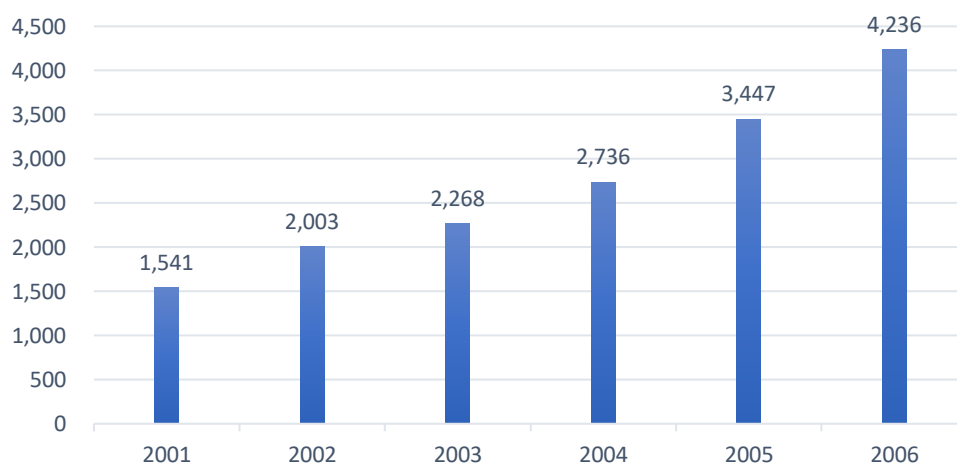


Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social de España

A fecha de 31 de diciembre de 2016, había 8.152 estudiantes chinos con autorización

de estancia para estudiar en vigor, y un año después, a finales de 2017 aumentaron a 8.604. La principal motivación de los estudiantes chinos es mejorar el español y sobre todo realizar un grado, principalmente en comercio, economía o administración de empresas. La demanda del idioma español en China ha crecido exponencialmente en las últimas décadas. En los años noventa del siglo pasado, la formación en el idioma español se concentraba en las principales ciudades como Shanghai y Beijing. Después, se extendió a otras provincias, conforme los contactos comerciales aumentaban con los países hispanohablantes. De 2003 a 2010, se abrieron facultades de filología y literatura de lengua española en universidades de las provincias de Zhejiang, Jiangsu, Sichuan, Liaoning, Heilongjiang, etc. En 2014, se estimaba que aproximadamente 25.000 estudiantes chinos estudiaban español, no sólo en carreras de filología hispánica, en 90 universidades de la República Popular de China, y 51 universidades enseñaban el español en posgrados de diferentes estudios (Nogueira, 2014).

Gráfico 10. Estudiantes de español en universidades de la República Popular China. Años 2000-2006



Fuente: Inmaculada González Puy, 2006.

Aparte de los alumnos universitarios, hay 5.000 estudiantes de español en el Instituto Cervantes de China a los que habría que sumar otros miles que lo estudian en más de

100 academias privadas. Una serie de circunstancias han contribuido a aumentar la demanda creciente de personas que hablen el español y conozcan la cultura española.

Los estudiantes chinos que cursan estudios en España, al igual que el resto de los procedentes de fuera de la Unión Europea, tienen que pagar un precio superior de matrícula (Recoder-Sellarés y Cid-Leal, 2014). También hay estudiantes chinos que tienen becas del gobierno de China para cursar el doctorado en diferentes ámbitos como Ciencias, Ciencias de la Salud e Ingeniería (Recoder-Sellarés y Cid-Leal, 2014). Los becados por el gobierno se comprometen a regresar a China al acabar sus estudios y si no lo hacen están obligados a devolver el dinero recibido y pierden la cantidad pagada para garantizar su vuelta a China. Cabe señalar que este tipo de ayudas no sólo están dirigidas a estudiantes de doctorado, sino que también sirven para impulsar los intercambios universitarios.

Lin (2016) analiza los problemas a los que se enfrentan los estudiantes chinos en España de estudios de posgrado. Están especialmente relacionados con sus habilidades lingüísticas y su capacidad de adaptación a la metodología utilizada por el profesorado, lo cual es un obstáculo para su integración en los campus universitarios.

Las carreras que estudian en España

“Los estudiantes chinos que vienen a estudiar exclusivamente lengua española actualmente son una minoría, lo cual no significa que no deban estudiarla para tener éxito en sus estudios. Pero también hay que tener en cuenta que en España se ofrecen cada vez más estudios de posgrado, máster y doctorado en inglés, con el fin de atraer a un perfil de estudiante internacional que no necesita dominar el español para estudiar en España. De hecho, en estudios de grado en universidades españolas comienzan a impartirse asignaturas, e incluso itinerarios completos, en inglés” (Beltrán, 2013, p. 89).

Las investigaciones realizadas por el instituto Emagister (2015) y la embajada española en China coinciden en que, en general, los estudiantes chinos vienen a España para estudiar carreras de economía (40%), estudios hispánicos y lengua española (13%) y turismo (10%) (Fernández, 2015). Los estudios más cursados en relación con la lengua son filología y literatura españolas, traducción e interpretación; mientras que además de los vinculados con el sector turístico, también realizan estudios de economía. Además, también realizan estudios de arte, cultura y diseño, arquitectura, periodismo, ciencias sociales e ingeniería. Con respecto a los másteres, economía es la especialidad más demandada, un ejemplo de los que más éxito tiene es el Máster de Periodismo de Investigación impartido por la Universidad Complutense de Madrid (Fernández, 2015).

Los profesores universitarios chinos que vienen a España a continuar su formación en gran parte proceden de programas de filología y son docentes que ya trabajan en universidades chinas. Su objetivo es conseguir un doctorado en España, porque las universidades chinas lo exigen para impartir clases de idiomas en las mismas. Algunos realizan sus estudios a tiempo parcial y trabajan a la vez que estudian, lo cual está permitido por las universidades chinas. De esta forma, los profesores amplían su formación y adquieren experiencia en la enseñanza, al mismo tiempo que conservan su empleo, pues al finalizar sus estudios de doctorado vuelven a trabajar a su antiguo puesto y ya cumplen los requisitos solicitados por las universidades. El doctorado permite también el ascenso en la escala académica y salarial.

Respecto a la distribución geográfica de los estudiantes chinos, la Comunidad de Madrid es la que concentra el mayor volumen, seguida por Cataluña, Castilla-León y Andalucía (Beltrán, 2013). La Universidad Complutense de Madrid, seguida por la Universidad de Alcalá de Henares, la Universidad de Rey Juan Carlos I y la Universidad Pontificia de Salamanca son las que cuentan con un mayor número de

estudiantes chinos, a la que habría que sumar la Universidad Autónoma de Barcelona.

Los motivos por los que han elegido España

Según Rosso (2013), las motivaciones principales por las cuales los estudiantes chinos quieren venir a España son, sobre todo, la importancia creciente de la lengua española a nivel mundial y el interés por la cultura de este país. Además, hay otros motivos como el deseo de profundizar en sus estudios previos con alguna especialización o intentar mejorar sus expectativas laborales. En algunos casos está directamente relacionado con la lengua, sobre todo cuando los estudiantes han estudiado previamente filología hispánica en la universidad china.

Otras razones son el precio de los estudios relativamente económico en comparación con otros países, o la influencia y decisión de los padres que desean que sus hijos e hijas estudien en el extranjero.

Gráfico 11. Motivos de los estudiantes chinos para elegir España



Fuente: Rosso, 2013, p.5

A continuación, se analizará con mayor detalle algunas de las principales razones de

su elección de España: la importancia del español en el mundo y las ofertas de trabajo en relación con esta lengua.

La importancia del español en China

Los empresarios chinos han aumentado su interés por muchos países extranjeros en los últimos años para realizar inversiones. Más de 700 empresas chinas en la primera década del siglo XX tenían sucursales y operaciones de negocios en América Latina, como PetroChina, Sinopec, Huawei y ZTE, entre otros (Sun, 2011).

El desarrollo del turismo es otro factor que influye en la demanda de personal chino que domine el español. El aumento de los vuelos directos entre China y España y otros países latinoamericanos facilita el aumento del turismo. En este mismo sentido, la creciente cooperación bilateral entre China y los países hispanohablantes requiere a cada vez más profesionales que dominen el español, en ámbitos como finanzas, derecho, enseñanza, etc. La tendencia es el aumento de la demanda de más profesionales con conocimientos multidisciplinarios y con buen dominio de español. Es decir, el mercado laboral en China exige personas que sean trilingües: chino, español e inglés. En consecuencia, la educación ha pasado de centrarse exclusivamente en el idioma a combinar el aprendizaje del idioma y otras profesiones, tanto dentro como fuera de China.

Baidu, el principal buscador de internet en China, muestra que la cantidad de búsquedas realizadas para “estudiar o aprender” una lengua concreta proporciona de mayor a menor las siguientes frecuencias: español, ruso, inglés, francés, alemán, japonés y coreano.

Ofertas de trabajo con lengua española

El idioma español en China sigue considerándose una lengua extranjera minoritaria.

No obstante, la demanda de puestos de trabajos que exigen un nivel de español cada vez es mayor en las grandes ciudades como Shanghai, Beijing y Guangzhou. En general, los graduados universitarios de español consiguen trabajo como funcionarios públicos, profesores de universidades, periodistas o trabajadores en los mass media, en empresas con proyectos conjuntos con países hispanohablantes, departamentos de asuntos extranjeros del gobierno provincial o local, empresas de comercio exterior, guías, profesores en centros de enseñanza secundaria, traductores e intérpretes, o trabajadores como autónomos.

Los graduados de español son competitivos en el mercado laboral chino. Por ejemplo, en la Feria de Guangzhou, que se celebra dos veces al año desde 1957, el salario diario para los intérpretes de chino a español y de español a chino llegó a 300 - 400 dólares de US en 2016.

Exceptuando a los trabajadores a tiempo parcial y por periodos específicos, los graduados en español tienen un salario medio de 6.000 – 8.000 RMB mensuales, según expertos en Recursos Humanos (Gao, 2009). Aunque el salario no es el mismo en todas las zonas de China, los estudiantes de español cada vez están más preparados.

Los estudiantes chinos que han estudiado en el extranjero son más competitivos en el mercado laboral. Frente a la oferta de trabajo en China, algunos se quedan en el extranjero estableciendo sus propias empresas o buscando trabajo en las empresas locales. Una parte de los estudiantes chinos de español contratados es destinada a Latinoamérica para trabajar como traductores, y en otras tareas, en los proyectos de construcción.

En los últimos años, China considera América Latina una alternativa a los Estados

Unidos y Europa, de cara a la financiación de infraestructuras y ayuda humanitaria, y como mecanismo para fomentar el crecimiento económico mediante sus inversiones. El número de las reuniones de alto nivel entre los chinos y los latinoamericanos han aumentado rápidamente.

Un ejemplo representativo es la empresa de Evaluación de Recursos Hídricos y Energía Hidroeléctrica Grupo de China que cada año ofrece puestos de trabajo exclusivamente para los graduados chinos de español para ir a Latinoamérica. El objetivo del trabajo principalmente es ayudar en los proyectos de construcción de puentes, infraestructuras y plataformas de perforación en el mar, etc.

Algunos de los estudiantes chinos se quedan en España cuando terminan sus estudios, de acuerdo a testimonios de los informantes, intentan encontrar trabajo o empezar sus propios negocios en España y, tienen el objetivo de integrarse en la sociedad española. A pesar de que solo en algunas ocasiones las remuneraciones se corresponden al puesto de trabajo ocupado.

Las dificultades del acceso al trabajo para los estudiantes en España

Según los informantes, existen diferentes causas de por qué algunos estudiantes chinos deciden quedarse y trabajar en España:

1. Presión familiar. Para ganar dinero para comprar una vivienda y tener familia.
2. Costumbres y ambiente, estilo de vida. Se sienten integrados en la cultura española. Les gusta el clima, etc.
3. Formación de nuevas familias. Haber encontrado una pareja estable.
4. Trabajo, experiencia laboral en el extranjero.

Sin embargo, los estudiantes que deciden establecerse en España tienen muchas

dificultades en el momento de buscar y encontrar trabajo.

Las empresas buscan la mayor rentabilidad posible y si pueden reducen el coste de las contrataciones. Muchos negocios contratan a quienes ya poseen el permiso de trabajo y no a estudiantes, pues tendrían que costearles el proceso de obtención de dicho permiso. Además, también prefieren a los primeros porque la contratación mínima para ellos es de seis meses, mientras que para los segundos es de un año.

Esta estrategia empresarial dificulta a los estudiantes chinos encontrar trabajo formal con contrato en España. Normalmente, las empresas estipulan contratos de prueba de seis meses. Durante ese período reciben la nómina en efectivo por su trabajo y cuando finaliza el periodo de prueba son despedidos, pues a la empresa le supondría un coste más elevado renovar su contrato, porque ya no sería de prueba.

Por lo tanto, la mayoría de las empresas deciden despedir los estudiantes y contratar a un nuevo trabajador y así mantener el mismo coste con un nuevo contrato de prueba. Esta circunstancia es habitual tanto en empresas españolas como chinas. Algunas empresas tienen convenios de prácticas con las universidades y, por lo tanto, declaran la nómina de forma oficial.

Otra posibilidad es trabajar como autónomos, ya que el gobierno español proporciona ayudas a los jóvenes que comienzan a trabajar por su cuenta. Del mismo modo que también facilita a las empresas la contratación de jóvenes. Habitualmente el coste de un autónomo *freelance* es menor que el de un trabajador asalariado en régimen general. Por eso, algunos estudiantes chinos se dan de alta en la Seguridad Social como trabajadores autónomos para tener más posibilidades de trabajar y, con el fin último, de obtener el permiso de trabajo y residencia. A pesar de la inversión que supone lo anterior, el empleo les proporciona experiencia y autonomía económica.

3.2.3. Trabajadores de alta cualificación y nuevos emprendedores e inversores

El tercer segmento de la población china está compuesto por trabajadores de elevada cualificación, profesionales independientes, nuevos empresarios y nuevos inversores. Entre ellos se incluye a la mano de obra cualificada procedente de China que trabaja en las sucursales de las multinacionales chinas establecidas en España, donde pueden coincidir con descendientes de la primera generación de migrantes que también han realizado estudios superiores y con estudiantes procedentes de China. Un grupo especial es el de nuevos residentes gracias a sus inversiones facilitadas por la Ley 14/2013 de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización

“Antes de venir a España, regentaba mi propio negocio de exportación e importación en la ciudad de Guangzhou (广州市), aunque era una empresa pequeña. Por motivos personales, quería abandonar esa vida. Me apunté a un curso de lengua española en mi ciudad y cuando terminé el curso, vine a Barcelona para mejorar el idioma. Después de seis meses, fui aceptada en un máster. Mientras estudiaba, retomé nuevamente mi negocio de China, ya que muchos clientes se pusieron en contacto conmigo cuando descubrieron que estaba en España, querían saber cosas sobre productos de España” (Mujer, 31 años).

Este testimonio muestra un cambio de perfil a la llegada a España desde China. Existen muchos casos de trabajadores chinos que establecen empresas para vincular China y España. Aparte de en los ámbitos de exportación e importación, abren parafarmacias, asesorías y escuelas de lengua china, entre otros negocios.

“Llevo más de diez años en España y todo ha pasado, es una larga historia. Un agente intermediario de mi ciudad nos cobró mucho dinero a unas siete u ocho personas. En principio, vivíamos todos juntos en un piso muy pequeño. La escuela de idiomas de Barcelona, cuyo jefe era el colaborador del agente de China, cerró por algún motivo. Desde aquel momento, no pudimos ponernos en contacto con ese agente. Algunos compañeros volvieron a China, pero yo no, me quedé aquí [España] aunque, al principio, sufrí mucho. Creo que lo que me pasó fue la motivación para establecer mi

asesoría. Quiero hacer lo que pueda para ayudar a las personas de mi país. Mi marido [español] me ayudó a montar esta asesoría, ahora hacemos contabilidad, gestionamos los procedimientos de extranjería y otras cosas” (Mujer, 35 años).

Los estudiantes chinos que se quedan en España tienen que afrontar una serie de dificultades u obstáculos. Algunos los superan y establecen negocios en España con el paso de tiempo. En algunas ocasiones han creado familias mixtas. Normalmente, ambos miembros de la pareja tienen un nivel educativo alto y los dos trabajan, por lo tanto, son independientes económicamente. Al crear una familia española se integran más rápido y más fácilmente que otras personas procedentes de China.

La Ley 14/2013 de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización, que facilita el acceso a permiso de residencia a inversores extranjeros, denominado popularmente *golden visa* o “visado de oro”, no conlleva el permiso de trabajo y tampoco obliga a residir en España, aunque sí a visitar el país una vez al año. Al mismo tiempo, permite la libertad de movimientos en el espacio Schengen, lo que constituye un reclamo para los inversores extracomunitarios. El objetivo de esta ley era incentivar la inversión productiva, financiera e inmobiliaria.

El 28 de julio de 2015 se flexibilizaron los requisitos del anterior visado mediante la Ley de Segunda Oportunidad: ya no era necesario conseguir un visado provisional de un año requerido al principio. La autorización de residencia se otorgaba por dos años renovables cada cinco, y no cada dos, como inicialmente se propuso. Además, las parejas de hecho podían sumarse a la autorización, que también se extendía a los hijos mayores de 18 años que no tuvieran recursos económicos propios ni hubieran formado otra familia.

De acuerdo a esta ley se concede primero un visado de un año que no permite trabajar, lo cual beneficia directamente a los familiares, y después se puede solicitar un

permiso de residencia de dos años que sí permite la actividad laboral y se renueva cada dos años tras demostrar que la inversión realizada sigue vigente.

China ocupa la primera posición global de permisos de residencia por interés económico (Ley14/2013) a fecha 31 de diciembre de 2017 (con 1.848 de un total de 12.578), seguida por Rusia (1.172) y Estados Unidos (957). De los 1.848 chinos, la mayor parte se encuentra en la categoría de “inversores” (997, 54,0% del total), ocupando la primera posición; y también ocupan la primera posición de los “emprendedores” (296, 16,5% del total). Las otras categorías que incluye la Ley 14/2013 tienen la siguiente proporción de chinos: “formación o investigación” (24,0%); “traslado intra-empresarial” (16,5%); “profesionales altamente cualificados (5,4%)”.

Las expectativas generadas por el gobierno y la opinión pública en la aplicación de esta Ley después de su puesta en vigor en 2013, no se han cumplido pues se esperaba atraer a un mayor número de nuevos migrantes y residentes extranjeros por razones económicas, entendidas éstas como grandes inversores en deuda pública, bienes inmuebles, emprendedores, investigadores y trabajadores de elevada cualificación. La inversión de sólo 1.814 personas en bienes inmuebles (por valor de 500.000 euros o más) o deuda pública (por valor de dos millones de euros o más) al cabo de tres años de la puesta en marcha de la ley (diciembre 2016) no es una cifra muy elevada, teniendo en cuenta el parque inmobiliario de España tanto de vivienda nueva como de segunda mano. De hecho, la *Estadística Registral Inmobiliaria. Anuario 2016* en el apartado “6.3. Compras de vivienda por extranjeros \geq 500.000€. Comunitarios vs no comunitarios” menciona lo siguiente:

“En todo caso, si se desagregan estos resultados atendiendo a su consideración como comunitarios o no comunitarios, ya que estos últimos son los que podrían estar incentivados por la medida, señalar que no se

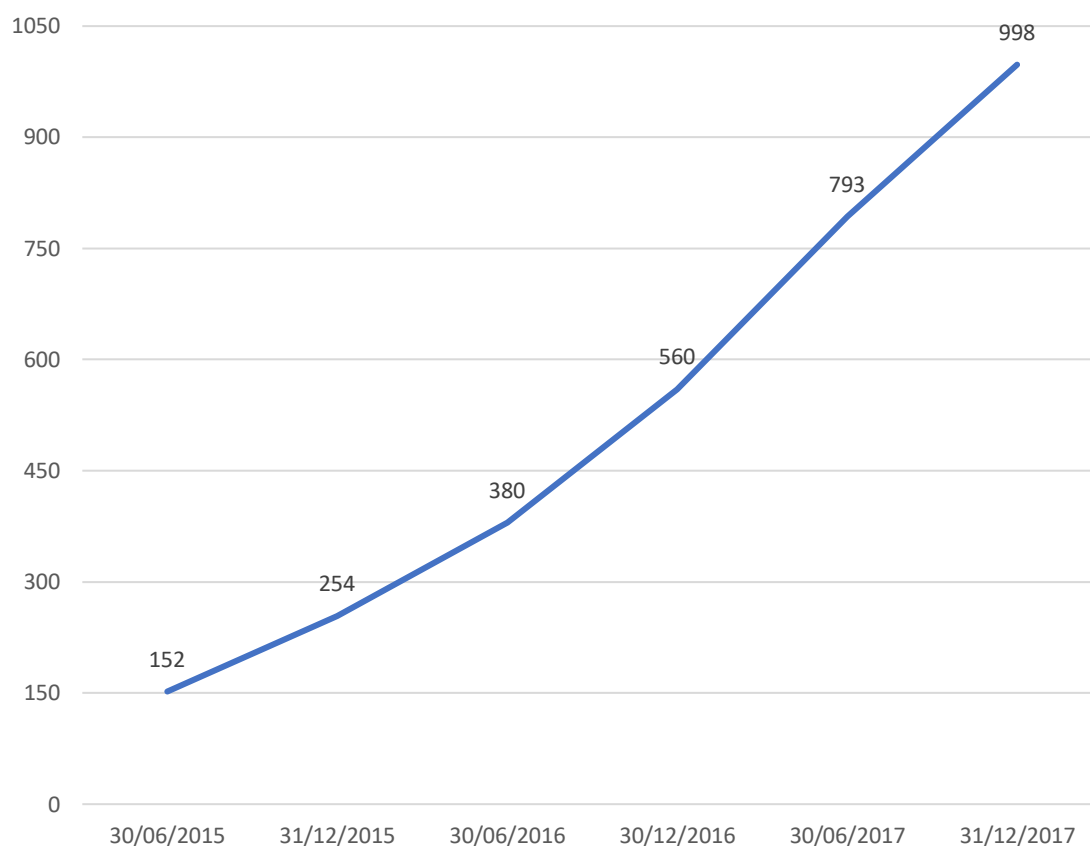
perciben estímulos extra en la medida que el 36,54% del total de las compras por extranjeros superiores a dicho importe [500.000 euros] son de no comunitarios, frente al 63,46% de comunitarios.

De hecho, el peso de no comunitarios se ha reducido con respecto a años precedentes (37,98% en 2015, 44,89% en 2014), **constatando el escaso impacto de la medida legislativa sobre la demanda extranjera de vivienda.** (...) el peso de no comunitarios en la compra de vivienda por importe superior a 500.000 euros es el más bajo de la serie histórica (cinco últimos años).

El propio mercado inmobiliario es el principal factor dinamizador de la demanda extranjera de vivienda en España, donde **los bajos precios** tras el ajuste de la crisis y el atractivo propio de importantes destinos turísticos dentro de nuestro país se configuran como factores especialmente relevantes, **más allá de medidas legislativas como la indicada**” (Estadística Registral Inmobiliaria, 2017, p. 81).”

No obstante, como se analizará posteriormente, una circunstancia que hay que tener en cuenta que el comentario del *Anuario* no tiene en consideración es que la inversión en bienes inmuebles por un valor de 500.000 euros o superior no necesariamente se desembolsa en la compra de un único inmueble, sino que puede ser la suma de varios, incluidos locales comerciales.

Gráfico 12. Inversores chinos de acuerdo a la Ley de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización. De 30/06/2015 a 31/12/2017



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Razones para la elección de España como lugar donde invertir

Tal y como explica el siguiente testimonio de un informante, en España no existen limitaciones como destino para la inversión en vivienda. Además hay otros factores a tener en cuenta para decidir invertir en vivienda en España tal y como ponen de manifiesto los informantes entrevistados para esta investigación y el análisis realizado por Zhong (2014). Estos factores son los siguientes:

“Como ya tengo dos viviendas en Guangzhou, no puedo comprar más, ya que ese es el máximo [de acuerdo a la ley china]. Con el dinero que tendría que invertir en Shanghai o en alguna otra ciudad de primera línea, puedo comprar una vivienda en España con un usufructo ilimitado, ya que aquí no hay tantas limitaciones. También decidí que quiero una vivienda aquí cuando me jubile porque hay mejor calidad de vida. Así, además, mis dos

hijos podrán estudiar aquí” (Hombre, 40 años).

- Clima y medio ambiente

“A mí me gusta mucho el tiempo de España, hay mucho sol y el aire es muy fresco. A mis hijos, les gusta mucho ir a la playa. En China, solo podemos ir a la playa durante las vacaciones y, para ello, tenemos que coger un vuelo hasta allí. También me preocupa la contaminación del aire en nuestra ciudad, afecta a la salud de mi familia. Durante algunos periodos de tiempo, tenemos que llevar mascarar cada día” (Mujer, 45 años).

Varios informantes han confirmado que el clima mediterráneo de España es muy atractivo. La situación geográfica del país en la zona templada del hemisferio Norte supone cambios de temperaturas correspondiendo a las diferentes estaciones del año. Por otro lado, España es un país con muchas horas de sol anuales y las playas suelen estar limpias. Muchas personas procedentes de China, donde hay un grave problema de contaminación del aire y del agua, buscan lugares donde el medio ambiente no esté contaminado en beneficio de ellos mismos y de sus descendientes.

- Recursos de educación

“A decir verdad, mi hija sufría mucho por los estudios en su centro cuando estábamos en Shanghai y yo también. Recuerdo que muchas noches hacía los deberes hasta las 23:00 y tenía que estar a su lado para acompañarla. A veces me sentía muy impotente, porque cada vez estudiaba cosas más difíciles comparadas con las que estudiaba yo en mi época, me daba vergüenza no poder ayudarla. Además, creo que ella no quería estudiar, su nota fue la tercera más baja de su clase. A ella le daba mucha vergüenza, a mi marido y a mí también. He hablado con su padre y queremos que tenga una infancia feliz. Por eso la enviamos aquí [España], así podrá aprender más idiomas, y la escuela no le supondrá tanta presión. Llevamos dos años y medio aquí, ahora mi hija habla castellano y catalán, y su nivel de inglés es mucho mejor que el de sus otras compañeras de la clase [su hija estudia en una escuela privada católica femenina]. Todo esto nos alegra mucho a su padre y a mí” (Mujer, 38 años).

En las ciudades grandes o en zonas desarrolladas, en algunos centros de educación secundaria, y especialmente de bachillerato, se ofrece la enseñanza de una segunda

lengua extranjera como, por ejemplo, español. Los padres chinos perciben que el dominio de una lengua extranjera ayudará a sus hijos.

Además, muchos padres chinos no están acuerdo con el sistema educativo del país que enfatiza excesivamente la memorización y los exámenes, los profesores encargan muchos deberes a los alumnos y fomentan mucho la competencia entre los compañeros, dando lugar a una educación poco atractiva. Hay padres que desean un cambio de métodos de aprendizaje que vaya más allá de obtener buenas notas.

- Recursos naturales y alimentación

“La primera vez que venimos a Barcelona, Chen [empleador de una agencia inmobiliaria en Barcelona de origen chino] nos había llevado a la Boquería en La Rambla. Nos impresionó mucho la oferta de alimentos, el marisco y la gran variedad de frutas. Hace años, cuando viajábamos a otras ciudades de Europa, nunca veíamos tantas frutas como vimos en España. Desde aquel momento, me enamoré de este país. Probablemente, quiero tener el segundo bebé en España, la leche en polvo de aquí es de buena calidad”²⁹ (Mujer, 49 años).

Para los inversores chinos, España es un país muy rico en producción de frutas y verduras y también, es famoso por su gastronomía. Más de un informante ha enfatizado que valoran mucho los recursos naturales de España.

- Otros motivos

A parte de los motivos principales anteriores, existen otros motivos personales también. Por ejemplo, un informante comenta que es seguidor del Fútbol Club Barcelona, por eso no le interesa ir a otros países como Estados Unidos o Canadá, porque desea ir al Camp Nou a menudo. Él también anima mucho a su hijo para que venga a estudiar a España y para que durante las vacaciones realice actividades

²⁹ En China la adulteración de leche en polvo para bebés con melanina ocurrió en 2008. Al menos seis niños murieron y unos 294.000 fueron afectados con diagnósticos de distinta gravedad (EFE, 2008).

deportivas relacionadas con el fútbol.

Con respecto a la inversión bilateral, según los datos oficiales españoles, la IED española recibida por China, 1.258 millones de euros entre 2010 y 2014, es superior a la IED China recibida por España. En 2014, China se convertía en el séptimo país con más inversión en España, 3.1% (Casaburi, 2016). Actualmente en España hay 75 empresas multinacionales chinas que han invertido recientemente, cabe destacar las grandes tecnológicas como Huawei (华为) o Lenovo (联想) y la empresa COSCO que tiene presencia en los puertos españoles. Las multinacionales chinas contratan a trabajadores en China que envía a sus sedes en el extranjero y de este modo ha llegado a España un nuevo perfil de migrante chino caracterizado por ser mano de obra cualificada y profesionales. La inversiones chinas en el extranjero a menudo van asociadas al traslado de CEO y de trabajadores de elevada cualificación.

El fenómeno de la migración motivada por la oportunidad de conseguir permiso de residencia si se realiza la inversión de una cantidad determinada de capital en la compra de bienes inmuebles o en la compra de deuda del Estado o para establecer un negocio que proporcione trabajo dinero se ha desarrollado gracias a nuevas políticas migratorias en varios países como refleja la Tabla 12. Por ejemplo, Portugal aprobó esta nueva política en 2012 y España lo hizo en 2013, y los procedentes de China han sido uno de sus beneficiarios, dando lugar a un nuevo tipo de perfil de migrante diferente a los anteriores.

Tabla 12. Comparación de visados de oro de España, Portugal, Grecia, Malta e Italia

País	España	Portugal	Grecia	Malta	Italia
Legislación	Visado de oro	Visado de oro ARI	Programa residencial griego	Programa de residencia global	Visado especial de inversión

Cantidad mínima (euros)	500.000	500.000 y 350.000 fuera de Lisboa	250.000	250.000	2.000.000
Tiempo de trámite	60 días	60 días	60 días	60 días	30 días
Requisito de residencia	ninguno	7 días	ninguno	ninguno	ninguno
Permiso de residencia	Permiso de residencia válido por 2 años con renovaciones periódicas	Permiso de residencia válido por 2 años con renovaciones periódicas	Permiso de residencia válido por 5 años con renovaciones periódicas	Permiso de residencia válido por 2 años con renovaciones periódicas	Permiso de residencia válido por 2 años con renovaciones periódicas
Tipología de inversión	Negocios, bienes inmuebles, investigación y tecnología, arte, cultura, interés público, creación de empleo, fondos de inversión	Negocios, bienes inmuebles, creación de empleo	Negocios, bienes inmuebles,	Bonos del gobierno de Malta, bienes inmuebles	Empresa italiana, bonos del gobierno, donación de caridad de interés público

Fuente: Prabhu, 2017;

Algunos de los emprendedores han decidido comprar vivienda en España por los motivos ya explicados anteriormente -clima, naturaleza, educación, capital económico moderado, etc.-. No obstante, el grupo de emprendedores tiene diferentes motivos a la hora de invertir en vivienda en el extranjero alrededor del mundo, con el objetivo final de poner su capital a salvo e invertirlo de forma fructífera. Las siguientes razones de

inversión por parte de los emprendedores se han comprobado tanto por medio de testimonios de informantes, como por la presencia en estudios realizados por investigadores del tema:

1. Consumo característico de clase social con alto poder adquisitivo. La clase media alta y los ricos disponen de gran cantidad de capital y lo utilizan para diversos negocios e inversiones. Según Liu-Farrer (2016) la emigración a otros países por parte de los nuevos ricos tiene el objetivo de lograr un lugar seguro para su riqueza, que les permita la reproducción de la misma y alcanzar prestigio económico y estatus social (*mai shenfen*, comprar estatus).
2. Preocupación por su capital: este grupo mueve constantemente su dinero, no es partidario de dejarlo en el banco. Por ello, tienen interés por invertir en el extranjero como una garantía de futuro por si ocurre algo con su capital en China. Además, prefieren tener el dinero repartido en diversas cuentas bancarias y a la vez o directamente ingresarlo en una cuenta creada en el extranjero.
3. La política de control económico por parte del Estado chino es estricta y cerrada, sobre todo en lo que se refiere a inversiones en el extranjero, debido a la fuga de capitales y de ciudadanos (Chun, 2016). En los últimos años, el control exhaustivo ha disminuido, pero los inversores siguen decantándose por invertir su capital en países extranjeros con mercados abiertos. Por ello, tratan de obtener *shenfen*³⁰ de algún país extranjero donde poder ir con su capital sin tener que preocuparse por el control del gobierno.

Para concluir, como se ha comentado, hay muchos motivos aparentes para las

³⁰ Traducido literalmente, *shenfen* significa “identidad”. Sin embargo, según el contexto en que se emplee puede variar. En este caso, significa obtener el permiso de residencia.

inversiones de capital chino en España: deseo de proteger la riqueza personal; deseo de “huir” de la inseguridad y la contaminación urbana de algunas ciudades chinas; temor al cambio en la política gubernamental china con respecto los ricos; querer aumentar el capital económico y realizara inversiones que no se pueden llevar a cabo por ciertas políticas; o incluso mejorar la educación de los hijos enviándolos fuera e invirtiendo dinero en sistemas escolares que no son el propio (Liu-Farrer, 2016).

Capítulo 4. Migrantes chinos en relación con la vivienda

En este capítulo profundizaremos en la relación concreta de los inmigrantes chinos con la vivienda en España. Analizaremos la experiencia de los inmigrantes chinos en España en relación a la vivienda: disponibilidad, elección, acceso, uso y disfrute, los cambios residenciales, las formas de pago, etc. que completarán el conocimiento sobre la migración china en España. No todos los migrantes chinos acceden al mismo tipo de vivienda, en este capítulo analizaremos diversos aspectos que influyen y conforman la experiencia migratoria.

4.1. Estado de la cuestión de la población china y vivienda

La relación con la vivienda por parte de la migración china en España ha sido poco investigada. En algunos trabajos que abordan distintos aspectos de migración y vivienda, a veces, pero no siempre, los chinos aparecen como un caso más que se tiene en cuenta, pero sin profundizar en sus características. Recientemente ha comenzado a desarrollarse un interés específico sobre este fenómeno, pero todavía la investigación sobre este fenómeno se encuentra en una fase inicial.

Algunos aspectos de las características residenciales de los chinos se han tratado en los últimos años, como, por ejemplo, y desde una perspectiva geográfica o socioeconómica, el fenómeno de sus concentraciones residenciales y/o de negocios -conocidas popularmente como chinatowns- en diferentes ciudades de España, especialmente en Madrid, Barcelona y sus zonas metropolitanas. No obstante, más allá de mencionar y constatar las concentraciones residenciales que se han desarrollado en España, la investigación específica sobre la vivienda centrada en la migración china todavía no se ha llevado a cabo.

El aspecto de la distribución geográfica y las concentraciones espaciales de negocios

así como la problemática asociada a ellos en zonas como los barrios de Lavapiés (Betrisey, 2007) y Usera (Tébar, 2010) en la ciudad de Madrid y el polígono industrial de Cobo Calleja en Fuenlabrada; los barrios de Eixample y Fort Pienc de Barcelona y el de Fondo en Santa Coloma de Gramanet o el polígono Sud de Badalona (Beltrán y Sáiz, 2002, 2005, 2008; Beltrán, 2000, 2005, 2009); el polígono industrial de El Carrús de Elche (Cachón, 2005), etc., ha sido abordada en diferentes investigaciones como las anteriores centradas en el análisis de migrantes chinos o en otras donde los chinos son una nacionalidad más junto a migrantes procedentes de diferentes orígenes (Serra del Pozo, 2006, 2011).

Beltrán y Sáiz en sus investigaciones sobre la migración china en España desde finales de la década de 1990 han mencionado la peculiaridad del asentamiento y la distribución de la población de origen chino en la geografía española. Beltrán (2000) planteaba el fenómeno simultáneo de concentración y dispersión en su trabajo pionero titulado “Expansión geográfica y diversidad económica. Pautas y estrategias del asentamiento chino en España”. Beltrán y Sáiz en *Els xinesos a Catalunya* (2001) plantean el fenómeno de la concentración residencial y escolar étnica como una variable clave para entender la relación de la población china con el sistema educativo en Cataluña. Beltrán (2003) presenta las actividades económicas y el comportamiento de los pioneros chinos en España en las décadas de 1920 y 1930, siendo su característica más notable desde el punto de la vista de la vivienda el hecho de que volvían a China e invertían en la construcción de casas nuevas a partir de sus ahorros, fruto del trabajo en el extranjero. En otro trabajo del mismo autor (Beltrán, 2004) analiza brevemente las características de las remesas de los migrantes chinos en España señalando que uno de sus usos es la reparación y construcción de viviendas en sus pueblos de origen o en otras ciudades chinas.

Beltrán (2007, 2009) investiga las prácticas transnacionales de las familias chinas en

España, siendo una de ellas que algunos familiares residentes en China se convierten en agentes inmobiliarios invirtiendo parte de las ganancias remitidas en la compra de viviendas cuando así se decide; o cómo las redes sociales de las que forman parte les facilitan información sobre comprar y alquilar viviendas en España. Otro aspecto es el que señala Betrisey (2007) en su análisis del comercio mayorista de la migración china en Madrid, al vincular los negocios familiares con la vivienda que, en ocasiones, se encuentra en el mismo lugar de trabajo.

Bernardos et al. (2014) y Martínez-Rigol et al. (2017) han realizado investigación sobre la inversión de capital chino en vivienda Barcelona y su zona metropolitana, primero en comparación con el capital ruso y después aproximándose a la creación de una Chinatown en Barcelona. Su perspectiva geográfica que encuadra este fenómeno dentro de la globalización son las primeras aproximaciones específicas a la migración china en relación con su residencia y el capital que invierten en la misma.

4.2. Compra y alquiler de viviendas de los residentes chinos en España

Los chinos, al igual que los inmigrantes de otros orígenes, pasan por diferentes etapas en su trayectoria residencial que va desde las viviendas temporales en el momento de su llegada a las estables o definitivas con el paso del tiempo. En un primer momento se alojan en viviendas de emergencia para posteriormente establecerse de forma más o menos definitiva en viviendas de mayor calidad, sean de alquiler o en propiedad. En este sentido, si bien al comienzo la mayoría reside en viviendas en régimen de alquiler, al final, y de acuerdo a sus expectativas, intentan adquirir un piso o casa para tenerla en propiedad.

La cantidad total de compra de viviendas por parte de los residentes chinos durante la última década ha evolucionado subiendo de posición en el ranking de extranjeros que

adquieren inmuebles en España. Esta tendencia ascendente se observa especialmente durante el periodo de la crisis económica que afectó con intensidad al sector inmobiliario cuando pasaron de ocupar la 14ª posición en 2006 del total de los extranjeros que compran vivienda, a la 7ª posición el año 2015,³¹ siendo uno de los colectivos extranjeros más activos en el mercado.

Tabla 13. Compra de viviendas por extranjeros y chinos en España. Años 2006-2016

Año	Total compra vivienda por extranjeros	Total compra vivienda por chinos	% chinos de la compra por extranjeros	Posición de China frente a otros orígenes extranjeros
2006	265.912	306	1,28	14
2007	697.012	935	1,62	12
2008	519.219	631	2,08	11
2009	388.947	427	2,59	10
2010	417.203	759	4,09	9
2011	346.537	813	3,88	9
2012	330.750	1.703	4,30	9
2013	329.146	1.120	3,06	10
2014	318.928	1.530	3,67	9
2015	354.726	1.843	3,97	7
2016	403.736	2.214	4,14	8

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Estadística Registral Inmobiliaria*

Del 2006 al 2007 triplicaron su volumen total anual de adquisición de viviendas, pasando de 306 a 935. Posteriormente su tasa de crecimiento interanual de compras no ha sido tan elevada y ha mostrado altibajos como, por ejemplo, no superaron el

³¹ Los datos utilizados en este análisis proceden de la *Estadística Registral Inmobiliaria* que no son absolutos, pues siempre se basan en una muestra del total de compraventas realizadas anualmente que incluye aproximadamente el 90% del total de las compraventas.

volumen de compras totales del año 2007 hasta el 2012 (con 1.703 compras) para bajar de nuevo hasta volver a rebasar esa cifra en 2015 (1.843 compras). No obstante, y a pesar de dos importantes bajadas interanuales, una de las cuales corresponde al comienzo de la crisis económica e inmobiliaria y coincide con el comportamiento generalizado de todos los extranjeros –de 631 compras realizadas por los chinos en 2008 pasaron a 427 en 2009, mientras que el total de extranjeros en esos mismos años pasó de comprar 519.291 a 388.947-; y la otra se produjo después de que en el año 2012 (con 1.703 compras) más que duplicaran las compras con respecto al año anterior (813 en 2011), para en 2013 bajar a 1.120 compras. En este último caso su comportamiento fue diferente al total de los extranjeros que se mantuvieron estables en el nivel de sus compras en torno a 330.000 cada año. No obstante, con una perspectiva global de la evolución de las compras de los chinos durante el periodo 2006-2016 se constata su tendencia al aumento y a la escalada de posiciones en el ranking de la compra por parte de extranjeros. Un ejemplo que apareció en la prensa nacional fue la noticia sobre la inversión en vivienda por parte de los chinos en Barcelona a partir de la Ley 2013 donde se informaba que compraron casi la mitad de las 893 viviendas vendidas a los extranjeros el año 2016 (Guerrero, 2017).

Tabla 14. Compra de viviendas por chinos en España por Comunidades Autónomas. Año 2016

Comunidad Autónoma	Chinos en % del total de compradores extranjeros	Posición de chinos con respecto a otros extranjeros en compra de vivienda	Posición de chinos con respecto a permisos de residencia de las nacionalidades extranjeras	Autónomos en % del total chinos afiliados a Seguridad Social
Aragón	13,08 %	2	4	65,3
Asturias	6,40 %	3	6	72,3
Baleares	1,87 %	9	10	42,9
Canarias	2,10 %	9	5	40,0
Cantabria	6,98 %	3	9	59,5

Castilla y León	4,95 %	4	6	64,2
Castilla-La Mancha	4,56 %	3	6	58,3
Cataluña	8,09 %	2	4	48,6
Extremadura	5,88 %	2	4	59,3
Galicia	5,71 %	3	7	63,0
Madrid	18,89 %	2	3	47,0
Navarra	4,00 %	6	8	68,6
País Vasco	12,98 %	2	4	54,8

Fuente: Elaboración propia a partir de *Estadística Registral Inmobiliaria. Anuario 2016 y Extranjeros Residentes en España. A 31 de diciembre de 2016*. Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2016.

Aunque a nivel global los chinos ocupan la 8ª posición (comprendiendo un 4,14% del total) en el ranking de extranjeros que compraron vivienda en España a finales de 2016 (Estadística Registral Inmobiliaria, 2017), al analizar su posicionamiento por Comunidades Autónomas se descubre una serie de características específicas que los diferencian del resto de los migrantes y que se explica especialmente por la variable de sus actividades económicas de un marcado carácter empresarial –especialmente de pequeña empresa familiar- y por la de los nuevos segmentos de población china en España: estudiantes e inversores.

En primer lugar, en muchas Comunidades Autónomas los chinos compran más viviendas en relación a la posición que ocupan por volumen de población entre los residentes extranjeros en las mismas. Por ejemplo, en Cantabria son la 9ª comunidad de extranjeros por población y en cambio son los terceros que más viviendas compran; en Galicia también son los terceros en volumen de compra, aunque ocupan la séptima posición por población. Esto indica dos cosas: 1) que disponen de capital para invertir en la compra de vivienda, o al menos que entre ellos la predisposición a la compra de vivienda sobresale frente a otros orígenes migratorios; 2) En parte se explica también porque las Comunidades Autónomas con menos población china coinciden en general con las de su presencia relativa más tardía y, cuando se han establecido en ellas, lo han hecho con una elevada tasa de actividad económica empresarial y han llegado y

se han establecido en ellas disponiendo de capital suficiente para invertir en la compra de vivienda.

Los migrantes chinos no aparecen entre las diez primeras nacionalidades de extranjeros que más vivienda compran en las comunidades autónomas de La Rioja (11ª posición del total extranjeros), Murcia (7ª posición), Comunidad Valenciana (6ª posición) y Andalucía (6ª posición) de acuerdo a los datos publicados por la *Estadística Registral Inmobiliaria. Anuario 2016*, a pesar de que en las dos últimas Comunidades Autónomas mencionadas la población china es muy elevada. En Baleares, Canarias y Navarra su proporción de compras con respecto al total de extranjeros se encuentra por debajo del promedio nacional que corresponde a los chinos que es el 4,14% de compras; y en el resto de Comunidades Autónomas ocupan entre la segunda y la cuarta posición con respecto a las nacionalidades de extranjeros que compraron vivienda el año 2016. Sobresalen sus compras en Madrid (18,89% del total de las compras de extranjeros, seguida por Aragón (13,08%) y País Vasco (12,98%) donde son la segunda nacionalidad extranjera, situación que también ocupan en Cataluña (8,09%) y Extremadura (5,88%). Canarias es la única excepción donde su posición con respecto al total de residentes extranjeros (5ª) es más alta que la proporción de compras de viviendas que realizan (9º) con respecto al total de las compras de extranjeros, lo cual se suma a la situación de las cuatro primeras Comunidades mencionadas. En prácticamente todos estos casos la presión de la compra por parte de la población extranjera procedente del norte de Europa con fines de segunda residencia o de inversión es muy elevada y supera a la posición que ocupan entre los extranjeros la población de esas nacionalidades con permiso de residencia en las mismas. Un ejemplo ilustrativo es Andalucía donde los diez primeros compradores extranjeros de mayor a menor número de compras son: Reino Unido, Suecia, Bélgica, Francia, Alemania, Marruecos, Holanda, Dinamarca, Noruega y Rusia.

No sólo las personas físicas particulares adquieren vivienda en España, sino que también las grandes empresas extranjeras con gran capital se interesan por la inversión en bienes inmuebles. A lo largo de los últimos años, la inversión de capital de empresas chinas en el extranjero ha ido creciendo. El año 2000 el gobierno impulsó la estrategia “Go Global” anunciada en 1997, y la incluyó en el plan quinquenal. Teniendo en cuenta los datos de inversiones en el ámbito de los negocios, China es actualmente la segunda potencia más importante a escala mundial (United Nations Conference on Trade and Development, 2014), teniendo más de 18.000 sucursales de distintas compañías en el extranjero. Aunque la mayoría de ellas son de propiedad pública, hay algunas que son privadas. Los sectores en los que las empresas chinas han invertido más han sido el sector metalúrgico y las finanzas. Sus inversiones van acompañadas por inversiones residenciales para alojar a sus trabajadores cualificados expatriados. Finalmente, también ha comenzado la inversión directa en bienes inmuebles con motivos de inversión y especulación (Scissors, 2013).

La Torre España de Madrid fue adquirida por Dalian Wanda, dirigida por Wang Jianlin (王健林), uno de los empresarios más ricos de China, en 2014 por 265 millones de euros al Banco Santander que nueve años antes lo había comprado por 389 millones euros (García Gallo, 2014). No obstante, Dalian Wanda la vendió finalmente ante las dificultades que tuvo para su proyecto de reforma integral del edificio por parte del Ayuntamiento de Madrid (Vélez, 2016) al grupo Baraka Global Invest de Murcia el año 2017 por 272 millones de euros. Más allá de la problemática compra de este inmueble, Wanda es un grupo empresarial muy conocido en China, y su interés por España ha influido sobre otros inversores chinos que han descubierto las posibilidades del mercado inmobiliario español, impulsándoles a adquirir viviendas en España.

Otro ejemplo de compras realizadas por grupos de inversores chinos fue la adquisición del Hotel Valparaíso de Mallorca (Magro, 2014). Esta compra se realizó el mismo año que la del Edificio España, en 2014. La operación la llevó a cabo el grupo chino GPRO, que pagó 48 millones de euros. Además, esta compra impulsó significativamente la llegada del capital chino a Palma de Mallorca. Prueba de ello fue la reserva de 100 de las 170 habitaciones de lujo por parte de chinos con alto poder adquisitivo poco después de la compra del hotel. Estos dos casos muestran la entrada de grandes empresas chinas que invierten en bienes inmuebles.

La internacionalización del mercado inmobiliario chino se ha desarrollado paralelamente a la globalización del sistema económico debido a que ambos propician la inversión de capital a nivel mundial (Martínez-Rigol et al., 2017; Bernardos et al., 2014). Debido al crecimiento de la inversión china en viviendas, durante los últimos años se han abierto muchos negocios inmobiliarios destinados a la clientela china en las principales ciudades españolas para igualar la oferta a la demanda, lo cual incentiva más la compra.

4.2.1. Tipo de vivienda

En los últimos años, un modelo urbanístico que se ha desarrollado especialmente se conoce como urbanismo difuso (Arroyo, 2001; Ferrás, 2000). Este modelo se basa en la construcción de viviendas unifamiliares, tanto individuales como adosadas. Un caso peculiar es el desarrollo urbanístico de algunas provincias costeras españolas, lugar donde coinciden los dos patrones urbanísticos. En un mismo territorio se construyen tanto edificios de altura, en su gran mayoría apartamentos, como urbanizaciones de baja densidad, es decir, de viviendas unifamiliares (Ferrás, 1998).

De forma general, en España se ha impulsado mayormente la urbanización mediante

la construcción de edificios en altura que reúnen a un considerable número de viviendas y, por lo tanto, se ha creado un patrón urbanístico de alta densidad. Sin embargo, también existen las áreas rurales que contrastan con la ciudad teniendo un patrón urbanístico de baja densidad.

Estos patrones urbanísticos y el tipo de vivienda en que viven los inmigrantes es el primer y uno de los más relevantes temas que aborda la Encuesta Nacional de Inmigrantes ENI 2007 (2008). La encuesta muestra los diferentes tipos de edificios y viviendas donde residen los migrantes en España.

Para facilitar la integración de los migrantes se han desarrollado estrategias en relación a la vivienda (Labrador y Merino, 2002; Lora-Tamayo, 1993). De acuerdo a ENI 2007 la mayoría de inmigrantes (46%) reside en viviendas como pisos o apartamentos localizados en edificios de alta densidad, de más de 10 viviendas en varias alturas y en lugares urbanizados. Si a este porcentaje se le suma un 29% correspondiente a los que viven en edificios con menos de 10 viviendas, las cuales no son unifamiliares, se alcanza aproximadamente el 75%, porcentaje de migrantes que residen en viviendas no unifamiliares (2007).

Excepto en el caso de los migrantes de países desarrollados, la mayoría de extranjeros reside en lugares de alta densidad poblacional, en edificios con varias viviendas. En este tipo de localización es más fácil insertarse en la comunidad que le rodea, como la vecinal, y compartir un espacio con otras personas. Esta posibilidad de contacto inter-vecinal acentúa la importancia del contexto para la integración social del migrante en España y la percepción y actitud de la población autóctona hacia ellos (Aubarell, 2003).

Las viviendas se pueden clasificar de acuerdo a la siguiente tipología en relación a su

situación con respecto a otras viviendas:

a) Vivienda colectiva: piso, apartamento, ático, dúplex, loft

b) Vivienda unifamiliar: villa, chalet, bungalow, palacio

Ilustración 1. Folleto de publicidad de una inmobiliaria china (1)

YOU DREAMHOME
友谊梦幻家园

<p>新房 GETAFE</p>	<p>别墅 3室3卫 175m² 售价: 240.000 €</p>	<p>新房 BOADILLA DEL MONTE</p>	<p>别墅 6室6卫 500m² 售价: 895.000 €</p>
<p>豪华酒楼 GALICIA</p> <p>已出售</p>	<p>酒楼 690m² 850.000 €</p>	<p>新房 GETAFE</p>	<p>别墅 五室四卫 220m² 售价: 400.000 €</p>
<p>马德里 LAS ROZAS</p>	<p>别墅 五室五卫 357m² 售价: 735.000 €</p>	<p>马德里 LEGANEZ</p>	<p>新房 3室1卫 180m² 售价: 235.000 €</p>

USERA 营业厅: Calle de Gabino Jimeno, 15, Madrid
咨询热线: 918384765 营业时间: 10:00-20:00 (周一~周五)
www.dreamhome.es

微信扫描

Fuente: You Dream Home, elaboración propia

Ilustración 2. Folleto de publicidad de una inmobiliaria china (2)

房屋买卖
Oferta Inmobiliaria

移民代办
Gestión de Extranjería

投资咨询
Consultoría e Inversiones

贷款代办
Trámites Hipotecarios

房屋租赁
Alquiler



友谊梦幻家园

助您安居乐业



 <p>马德里 MAJADAHONDA</p>		<p>别墅 4室1厅 208m²</p> <p>售价: 470.000 €</p>	 <p>马拉加 MARBELLA</p>		<p>公寓 4室3卫 187m²</p> <p>售价: 436.800 €</p>
 <p>马德里 PARLA</p>		<p>别墅 3室1厅 250m²</p> <p>售价: 320.000 €</p>	 <p>马德里 POZUELO</p>		<p>别墅 4室4卫 850m²</p> <p>售价: 890.000 €</p>
 <p>马德里 SAN FERMIN</p>		<p>住家 4室1厅2卫 130m²</p> <p>售价: 140.000 €</p>	 <p>马德里 USERA</p>		<p>住家 2室1厅 99m²</p> <p>售价: 126.000 €</p>

USERA 营业厅: Calle de Gabino Jimeno, 15, Madrid
 咨询热线: 918384765 营业时间: 10:00-20:00 (周一~周五)
 www.dreamhome.es 星期六 11:00-14:00


 微信二维码

Fuente: You Dream Home, elaboración propia.

Las anteriores ilustraciones proceden de un folleto publicitario de una agencia

inmobiliaria regentada por chinos en Madrid y dirigida a clientela china. La publicidad muestra distintos tipos de vivienda y de localizaciones de las mismas: zonas de elevado nivel económico -Las Rozas-, de nivel medio -Getafe y Leganés-, e incluso de otras regiones y ciudades de España -Galicia, Marbella-. Además, se ofrecen distintos tipos de vivienda: pisos, casas, e incluso, hoteles.

La agencia inmobiliaria no solo se limita a la venta de viviendas y locales, sino que también ofrece otros servicios especificados en la parte superior del folleto a clientes que invierten en compras inmobiliarias de más de medio millón de euros. Estos servicios adicionales son la gestión de los trámites de extranjería, consultoría, ayuda para los trámites hipotecarios, y la opción de vivienda de alquiler.

La mayor parte de la clientela de esta agencia situada en el barrio de Usera (Madrid) pertenece al grupo de migración económica y familiar, los cuales son propietarios de negocios en la zona como bazares, salones de belleza, restaurantes, supermercados, etc. Las preferencias de sus clientes son viviendas para residir toda la familia y que se sitúen cerca de su lugar de trabajo.

En cuanto al comportamiento residencial, sobre todo en la zona rural de China, la mayoría de los entrevistados comentan que cuando vivían allí era habitual que toda la familia -abuelos, hermanos, etc.- compartiera la misma vivienda. Estas viviendas, a menudo se caracterizaban porque tienen varias plantas, cada una de ellas ocupada por un miembro o, dependiendo del caso, por una generación de la familia. Por ejemplo, en una planta, viven los padres y en otra, los hijos jóvenes. Cuando éstos tengan su propia familia, vivirán en una planta independiente (Masdeu, 2014). Por consiguiente, siguiendo los criterios anteriores, se trata de viviendas de carácter unifamiliar, aunque incluye a varios núcleos familiares emparentados entre sí, lo cual las diferencias de las opciones residenciales encontradas en el territorio español.

Los recién llegados a España inicialmente viven con personas conocidas en viviendas de carácter colectivo. Con el paso del tiempo y, a medida que disponen de una mayor capital como resultado del ahorro de los ingresos obtenidos por su trabajo reduciendo el consumo al mínimo, así como también reduciendo sus gastos en alojamiento al mínimo, pasan a vivir en domicilios unifamiliares, especialmente cuando llevan a cabo la reunificación familiar. Una vivienda independiente ofrece espacio suficiente para la crianza de los hijos, el alojamiento de familiares procedentes de China que vienen de visita o para trabajar en España. El acceso a una vivienda unifamiliar es un indicador de su establecimiento y arraigo de forma más o menos permanente en España.

Durante la primera etapa, cuando viven en domicilios colectivos, es habitual pasar la mayor parte del día fuera de casa, de tal modo que las actividades que se realizan en la vivienda son básicamente dormir y descansar. No obstante, cuando ya se encuentran establecidos, el uso y disfrute de la vivienda es mayor y abarca a más actividades que se realizan junto con todos los miembros de la familia.

Por su parte, los trabajadores de elevada calificación se dividen en dos grupos según la localización y el tipo de vivienda donde residen. Los más jóvenes, nacidos a partir de la década de 1980, prefieren vivir en el centro de las ciudades. Mientras que los más mayores eligen zonas más tranquilas en las afueras de las grandes ciudades o en poblaciones cercanas más pequeñas, en viviendas unifamiliares. Estos a su vez contrastan con el grupo de los estudiantes que suelen vivir en viviendas compartidas como pisos ubicados en zonas urbanas céntricas.

Otras variables relevantes a la hora de trasladarse a una vivienda como la unifamiliar, son la cercanía al trabajo, nivel económico, estado civil, etc. El mudarse a otro

domicilio se relaciona a los factores anteriores, sobre todo al de disponer de suficiente capital económico sea, o no, como resultado del ahorro durante el tiempo de estancia en España. A su vez, también se vincula estrechamente al proceso de reunificación familiar, la cual se suele hacer efectiva cuando ya se lleva cierto tiempo residiendo en el país. La relación del cambio de vivienda con el momento de la reunificación familiar se debe a que el tener un domicilio adecuado es uno de los requisitos para poder solicitarla. Si no se dispone de un domicilio adecuado, que obligatoriamente debe ser unifamiliar, no se aprueba la solicitud para la llegada de los familiares.

4.2.2. Elección y acceso a la vivienda

Migración económica familiar

Beltrán (2009) analiza las redes sociales de los inmigrantes chinos, comentando cómo aprovechan sus contactos para obtener todo tipo de información, incluida la compra y alquiler de vivienda en España. Pero además de los contactos con conocidos otras fuentes de información sobre vivienda son los periódicos y agencias inmobiliarias locales.

En determinadas zonas se han creado barrios o vecindarios donde se concentra un gran número de residentes chinos que les ofrece todo tipo de servicios en un ambiente conocido. Estos barrios originalmente aparecieron con la concentración de sus negocios, habitualmente del mismo tipo, en una zona determinada. Debido a que los dueños de los negocios normalmente quieren vivir cerca de sus establecimientos, acaban también concentrando su residencia en el mismo barrio donde trabajan y viven.

En Santa Coloma de Gramanet, ciudad metropolitana de Barcelona, se encuentra una considerable concentración residencial china originalmente asociada a su trabajo en el

sector textil, cuyas fábricas se concentran en el cercano polígono industrial de Montigalá de Badalona.³² Su concentración residencial en el barrio de Fondo y alrededores se debe a la facilidad de acceso (metro) y a los precios relativamente bajos de las viviendas, además de por ser el lugar de la localización de su trabajo.

Otro lugar de especial concentración residencial, precios bajos de la vivienda y transporte conveniente en Metro son los barrios de Pradolongo y Almendrales en el distrito de Usera de Madrid.³³

Es también habitual que las empresas de origen chino ofrezcan una serie de beneficios extra a la hora de contratar a personal, en concreto proporcionar alojamiento al trabajador se incluye en las condiciones contractuales. La vivienda ofrecida por la empresa suele estar en un lugar próximo al lugar del trabajo. En ocasiones los trabajadores residen y conviven con la familia del propietario de la empresa, pero lo más habitual es que varios trabajadores vivan juntos en una vivienda diferente a la del empresario, aunque proporcionada por él.

El tipo de residencia depende tanto del tamaño del propio domicilio del empresario como de la dimensión de la empresa. Por ejemplo, en el caso de una peluquería, que normalmente cuenta con dos o tres empleados tanto autóctonos como chinos, los trabajadores chinos viven con los jefes. Dicha convivencia con otros compañeros del trabajo favorece un ahorro en los gastos destinados al alojamiento y facilita las relaciones laborales. Además, este tipo de condición resulta atractiva para los que desean trabajar en la empresa, ya que le facilita el acceso a la vivienda.

³² En Santa Coloma de Gramanet había 22.407 extranjeros en 2016 (el 19,1% del total de la población), de los cuales 4.635 eran chinos (representando al 20,7% del total de los extranjeros en la ciudad). En el año 2015 en el Distrito VI (conocido popularmente como el barrio de Fondo) de una población total de 16.866 habitantes, el 14,8% era china (2.470, lo que representaba el 33,1% del total de los vecinos extranjeros en el barrio).

³³ En el distrito de Usera a 1 de enero de 2017 había 25.866 extranjeros empadronados (19,24% del total de la población del distrito) de los cuales 7.988 eran chinos, es decir la tercera parte de todos los extranjeros del distrito y casi la cuarta parte de todos los chinos de Madrid que en total eran 35.422.

Este comportamiento residencial tiene una lógica similar a la institución china de la *danwei* (unidad de trabajo) tal y como se ha explicado en el capítulo anterior. De hecho, la empresa privada actual en China también suele proporcionar vivienda a sus trabajadores. El caso extremo es el de los trabajadores de la construcción que viven en el mismo lugar donde trabajan en barracones que proporcionan las empresas de construcción. Esta es una característica que diferencia las actividades económicas y residenciales de los chinos con respecto a otros inmigrantes en España.

Se debe destacar que este comportamiento residencial hace que las personas estén muy ligadas a su vivienda en la medida en que también se vinculan las relaciones personales con las actividades laborales. Por lo tanto, en este caso, la vida personal y la laboral se entrelazan en un mismo espacio, en la vivienda (Beltrán, 2009).

Estudiantes internacionales

Para poder solicitar el visado de estudiante, España exige el documento de Constancia de Alojamiento en España³⁴ y, en principio, los perceptores de dicho visado vivirán en la residencia que aparezca en sus certificados. Lo habitual es que los estudiantes chinos vivan en los alojamientos que ofrece su centro de educación -escuela de idiomas, academias privadas, universidades, etc.-. El tipo de alojamiento puede ser un dormitorio en estos centros o bien, en una vivienda con familias españolas. Con el paso del tiempo, hay estudiantes que cambian de vivienda y pasan a residir en el centro de la ciudad o alquilan pisos compartidos con sus amigos y/o compañeros.

Para encontrar el lugar adecuado donde vivir, los estudiantes utilizan básicamente la información que encuentran en internet. A través de numerosas páginas web o aplicaciones móviles acceden a las ofertas de alquiler de vivienda que están mejor localizadas con respecto a su centro de formación. Las páginas webs más utilizadas

³⁴ Documento solicitado por el gobierno español que justifica el acceso a una vivienda en España para poder alojarse durante el tiempo de estancia por los estudios a realizar.

son las siguientes:

1. www.fotocasa.com (Fotocasa)
2. www.idealista.com (Idealista)
3. www.habitatgejove.com (Hatitatge jove)
4. www.milanuncios.com (Mil anuncios)

A pesar de estas facilidades, hay una serie de inconvenientes o dificultades que afrontan los estudiantes a la hora de alquilar un piso. La primera de ellas es la gran cantidad de alquileres que dependen de servicios inmobiliarios. La segunda, en relación con la anterior, son los numerosos requisitos que exigen este tipo de arrendamientos. Varios ejemplos de estas exigencias son: la presentación de una nómina, el cobro de una comisión y el depósito a entregar en el momento de la entrada a vivir al piso, además de otras exigencias por parte de la inmobiliaria. Además, en muchas ocasiones los requisitos mencionados impiden que los inquilinos puedan recuperar el depósito inicial.

Otras dificultades son de naturaleza económica: precios elevados y la necesidad de un aval -ya sea proporcionado por una tercera persona o por bienes del propio inquilino-. O social: hay obstáculos debido a la condición de ser extranjero. A veces se producen engaños por parte de los arrendadores, o no se dispone de permiso en regla -esto último ocurre habitualmente cuando se necesita el permiso de residencia para comenzar a trabajar después de acabar sus estudios.

“Mientras estaba cursando el máster, busqué un piso entero en el centro de Barcelona mediante la web de Fotocasa e Idealista. Encontré el mismo anuncio de alquiler de un piso con un precio competitivo y fotos atractivas. Después de ponerme en contacto con el anunciante, éste me pidió que le hiciera una transferencia bancaria de cien euros como reserva para visitar el piso. Me dijo que la semana siguiente me lo enseñaría ya que en ese

momento no se encontraba en Barcelona. Además, solo me respondía mediante Whatsapp o email y nunca respondía a las llamadas de teléfono. Por supuesto, acabé olvidándome de la idea de alquilar ese piso, ya que todo el mundo me decía que era un timo” (Mujer, 25 años).

Debido a las desventajas mencionadas, los estudiantes a veces se enfrentan a situaciones que les impiden alquilar un piso completo y, por lo tanto, acaban alquilando una habitación en un piso compartido renunciando a su independencia residencial.

Trabajadores de alta cualificación y nuevos residentes

El alquilar una vivienda es un procedimiento que puede ser sencillo para los trabajadores enviados desde China a España por su empresa. Algunos han tenido la oportunidad de un aprendizaje básico del idioma en su país y poseen información previa de España antes de venir, además las empresas suelen facilitarles el acceso a la vivienda.

Respecto a la información, en el caso de que sean ellos mismos quienes busquen la vivienda, cabe destacar que recurren a internet, los compañeros de trabajo y las agencias inmobiliarias nacionales. También, en algunos casos, estos trabajadores prefieren adquirir una vivienda propia para tenerla en propiedad.

En cuanto a los trabajadores de alta cualificación que ya residían en España, es decir, los hijos de la primera generación de la migración económica y familiar, suelen vivir junto con su familia o solos en otra vivienda. Cuando viven solos, normalmente seleccionan una vivienda localizada en la zona donde residen las personas de alto nivel económico de la ciudad.

Ambos grupos de trabajadores tienen fácil acceso a la vivienda debido a la ayuda de su empresa, a su red de contactos con los demás trabajadores autóctonos y al posible

dominio del idioma.

El proceso de compra de viviendas por parte de los nuevos residentes que se acogen a la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización que otorga permiso de residencia a inversores extranjeros que inviertan en bienes inmobiliarios por un valor de 500.000 euros, consta de varias fases: primero, los interesados contactan con una inmobiliaria cuando aún residen en China. Segundo, viajan a España para reunirse con un agente inmobiliario de nacionalidad china -en la mayoría de casos-, que les ayudará a adquirir su vivienda. Y, por último, junto con el agente concertarán cita con la inmobiliaria local que proporciona de forma directa las viviendas a la venta. Debido a este largo y costoso procedimiento, que incluye a intermediarios, y al desconocimiento del idioma por parte de los compradores, normalmente el precio de la vivienda acaba siendo muy superior al original.

4.2.3. Uso y disfrute de vivienda

Migración económica familiar

El uso y disfrute de la vivienda por parte de la migración económica y familiar china se corresponde a los resultados de la investigación de Pereda, Actis y Prada (2005) para la migración extranjera en general que ha sido presentada en el apartado anterior. Los migrantes chinos utilizan su domicilio para el descanso diario y para las comidas. La actividad principal es dormir ya que las comidas dependen de la jornada laboral y el tipo de trabajo que realicen. Por ejemplo, en muchos trabajos disponen de comida proporcionada por los empleadores, o del permiso para llevar su propia comida desde casa, por lo que muchas veces los trabajadores no van a casa a comer. Uno de los informantes comía cada día en su oficina, una gestoría jurídica dirigida por una mujer de origen chino en la zona de Sagrada Familia de Barcelona. Allí mismo había microondas para calentar la comida. Otro caso es el de los trabajadores de la

restauración, que tienen la comida incluida antes, durante o después de su jornada laboral.

En cuanto a otros usos y disfrute de la vivienda, las tareas domésticas suelen realizarlas las mujeres de la familia. Por otra parte, en su tiempo libre, reciben la visita de amigos y conocidos de forma ocasional.

Uno de los usos de la vivienda por parte de este grupo es el subarriendo de habitaciones libres del piso que ellos mismos tienen alquilado. Los huéspedes que normalmente hacen uso de estas habitaciones también suelen ser de origen chino, aunque no siempre es así. El objetivo del subarriendo de habitaciones es disponer de una fuente de ingresos que ayude a pagar el alquiler de la vivienda al arrendador.

El subarriendo de habitaciones suele ser para estancias de largo plazo, con huéspedes que tienen su trabajo en España y residen de forma continua en la zona. En ocasiones, estos subarriendos ocasionan conflictos, como en el siguiente caso:

“Hace tiempo alquilé una habitación libre de mi casa a un extranjero, pero esa persona me ha causado algunos problemas. Al principio, pagaba el alquiler puntualmente y mantenía bien la limpieza. No sé qué le ha pasado después, se quedaba en casa todo el día, no pudo pagar y su habitación olía fatal. No pude echarle a la calle y, al final, he llamado a policía, pero el tema sigue sin solucionarse. Después de unos días, se fue por su propia voluntad y me ha pedido perdón por las molestias. Aunque no me ha pagado nada, por su puesto” (Hombre, 64 años).

El subarriendo de habitaciones a corto plazo se sitúa a medio camino entre un negocio para obtener ingresos y el uso familiar residencial. En ciudades turísticas de España, por ejemplo, Madrid y Barcelona, los alquileres a corto plazo se identifican con el subarriendo de habitaciones a los turistas chinos durante su breve estancia temporal.

Estudiantes internacionales

Dejando de lado el tiempo dedicado al estudio en el mismo centro donde se forman, también utilizan el espacio de la vivienda donde residen para estudiar. Por lo tanto, en su domicilio además de satisfacer las necesidades básicas como comer y dormir, también estudian. Esta característica les diferencia de la migración económica y familiar. Además, también se diferencian de estos últimos por residir habitualmente en viviendas de carácter colectivo por diferentes motivos como la preferencia personal y la estancia limitada, y no por situaciones de emergencia o necesidad como en el caso de los migrantes económicos, especialmente durante la primera fase de su asentamiento.

Por otro lado, en estas viviendas los inquilinos chinos a veces tienen conflictos relacionados con la disparidad de costumbres de otros compañeros del piso que no son chinos y/o con los vecinos autóctonos. En concreto, estos conflictos están relacionados con diferencias horarias en las comidas y duchas, el desagrado de los compañeros no chinos hacia la cocina china, etc. En referencia a las comidas y duchas, dentro de sus costumbres, está el comer a las 12:00 del mediodía, cenar a las 18:00 de la tarde y ducharse antes de dormir. Estos hábitos han provocado a veces conflictos con las personas con quienes comparten el piso, que comen y cenan más tarde y se duchan temprano por la mañana, lo cual causa ruido y molestias a la hora de descansar. Con respecto a la cocina, el mayor conflicto está en la costumbre china de cocinar con ingredientes de fuerte sabor como es el picante, que provoca olor fuerte y humareda.

Sin embargo, los estudiantes también disfrutaban su estancia en sus viviendas, a pesar de algunos conflictos de costumbres con los vecinos autóctonos. En ocasiones, problemas como el señalado en el siguiente testimonio también le ocurre a la población autóctona. Los extranjeros suelen tener más dificultades para discutir y

llegar a un acuerdo con los vecinos de una forma adecuada:

“Tres personas compartimos un piso en el centro de Barcelona, somos de la misma universidad. Dado que los chinos tenemos un círculo social, tenemos varios amigos comunes. Por eso, el fin de semana nos gusta invitar a nuestros amigos a venir al piso para comer juntos y hacer fiestas. A veces, hay partidos de fútbol y los vemos juntos y también bebemos algo. Nos da vergüenza que una vez hicimos mucho ruido y un vecino mayor subió para avisarnos de que bajáramos el volumen. Pero todos los días que pasamos juntos en el piso son inolvidables y siento nostalgia de aquellos días” (Hombre, 28 años).

En resumen, los estudiantes chinos tienen algunos obstáculos para desarrollar una buena convivencia. Su objetivo respecto a la misma y a largo plazo es conseguir la confianza de sus compañeros y vecinos, lo cual ayuda a crear un ambiente de seguridad.

Trabajadores de alta cualificación y nuevos residentes

De igual forma que el grupo de inmigrantes económicos y familiares, los trabajadores de alta cualificación y los nuevos residentes utilizan su vivienda principalmente para descansar, actividad que incluye dormir. En cuanto al disfrute del hogar y su relación con el vecindario, los trabajadores y los nuevos residentes se encuentran en situaciones diferentes. Mientras que los primeros tienen conocimiento de los recursos de su barrio y los aprovechan, los segundos, necesitan más tiempo y ayuda para conocer lo que les rodea.

“El día que llegamos mi familia y yo a Barcelona, era un domingo. Cuando ya estábamos en casa, vimos que necesitábamos algunas cosas. Al llegar al supermercado más próximo según *google maps*, lo encontramos cerrado. Esto nos sorprendió mucho. En China, nunca cierran los negocios el fin de semana. Después de un tiempo, vimos que muchos establecimientos, como los bancos y ayuntamientos, sólo trabajan por las mañanas. Además, cuando queremos comer o cenar fuera, los restaurantes siempre están con la cocina cerrada, porque nosotros comemos y cenamos más temprano que los de

aquí. Este horario de apertura es una de las cosas a las que más nos ha costado acostumbrarnos” (Hombre, 47 años).

El disfrute de la vivienda y, sobre todo, del vecindario, requiere tiempo de adaptación. Por ese motivo, muchos inmigrantes chinos, pertenecientes a este grupo, declaran que su vivienda en China les parecía mejor, ya que se adaptaba más a sus costumbres y rutina. Además, en relación solamente con la vivienda, hay otros argumentos para justificar la afirmación de que su hogar era mejor en China: la amplitud, la comodidad, el poder recibir más visitas y la conveniencia para la vida cotidiana.

Como ejemplo opuesto, los trabajadores cualificados y los nuevos residentes no suelen moverse ni dentro de la ciudad ni a otras poblaciones. La causa principal de este sedentarismo es que los trabajadores viven cerca de su lugar de trabajo, donde tienen un puesto estable, aunque también influye la situación sentimental y familiar. Respecto a los nuevos residentes, estos no cambian de lugar de vivienda debido a que no tienen necesidad de ello.

4.2.4. Subarriendo y alojamientos turísticos

Además del subarriendo de habitaciones en el domicilio propio presentado en el apartado anterior, otra estrategia utilizada para obtener ingresos a través del alquiler es adquirir viviendas con el fin de alquilarlas enteramente a los turistas o estudiantes. En este caso los propietarios no conviven de forma directa con los inquilinos. Sin embargo, mantienen el contacto constantemente, estando en el piso en el momento de la llegada de los huéspedes, ayudándoles en cualquier tipo de asunto, incluso cuando, aunque no esté especialmente relacionado con el uso y disfrute de la vivienda.

Respecto a este fenómeno de subarriendo de viviendas, el gobierno español intenta regular la actividad, pero todavía hay muchas carencias en su gestión. El sector

turístico aporta gran capital al país. Por ejemplo, en la Comunidad de Madrid representa el 7% del PIB total (Ordiz, 2017). En principio, el gobierno central no tiene respuesta a las demandas y denuncias de alojamientos turísticos irregulares, ya que este tema es competencia de los distintos gobiernos locales, de comunidades autónomas y ayuntamientos.

Algunos informantes realizan subarriendo de viviendas estilo *Airbnb*. En chino se conoce como *duanzu* (短租)³⁵ la práctica de alquilar habitaciones o pisos enteros a corto plazo a los turistas. Los propietarios chinos de las viviendas suelen subarrendar sus habitaciones a personas también chinas, hecho que facilita la comunicación y la comprensión de ciertas normas o consejos de convivencia por ambas partes. De esta forma, se evitan las posibles denuncias o conflictos con los vecinos del edificio o del barrio.

El motivo principal de arrendar la vivienda a personas de su mismo origen es porque son conscientes de que están realizando una actividad no declarada y piensan que teniendo ese vínculo común los huéspedes tendrán una mayor consideración para con ellos.

Los chinos que van al extranjero y necesitan una vivienda donde hospedarse tienen acceso a la información de los domicilios y habitaciones mediante varios medios de comunicación, como páginas webs de China, donde los dueños publican fotos y presentan sus alojamientos. En estos medios también se muestra todo tipo de información y recomendaciones sobre el turismo de España y de otros países. De esta forma, los turistas de China que vienen a España pueden acceder a la información de las viviendas y realizar reservas antes de venir al país.

³⁵ “*Duan*” significa a corto plazo, “*zu*” significa alquilar, es decir, alquilar a corto plazo.

Ilustración 3. Portal *Mafengwo* (马蜂窝)³⁶. Página web turística



Fuente: *Mafengwo* (马蜂窝) <http://www.mafengwo.cn/travel-scenic-spot/mafengwo/10102.html>

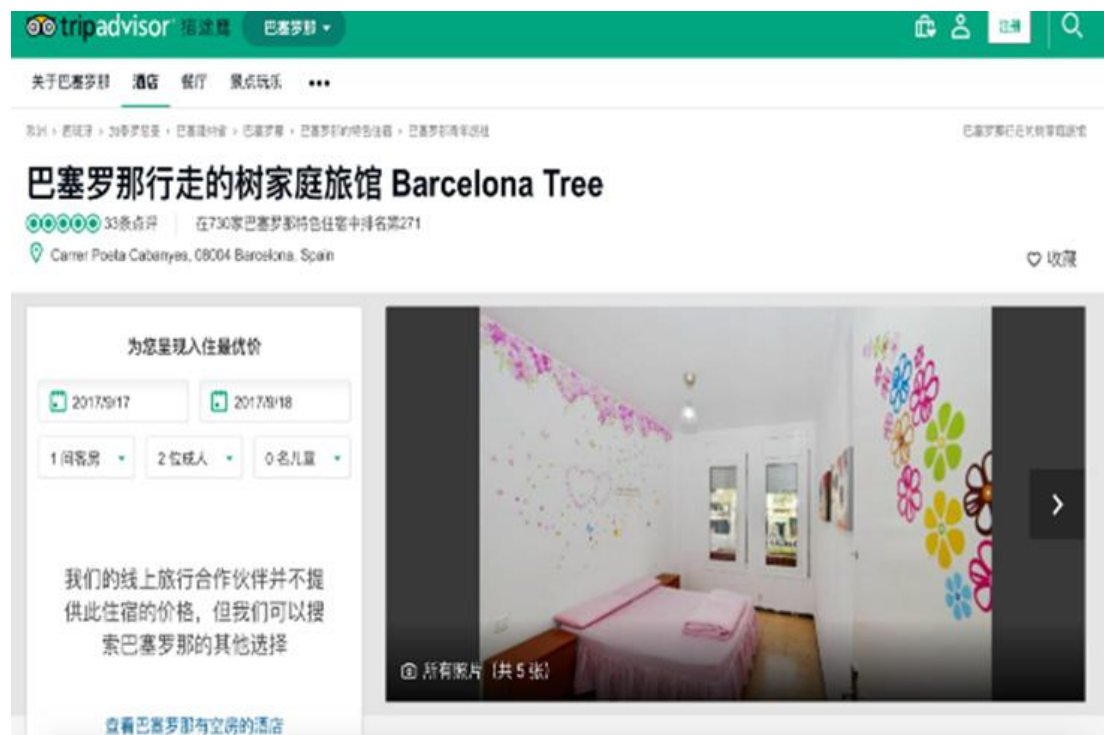
La ilustración 3 es la captura de pantalla de una página web sobre turismo muy popular en China. En esta web se ofrece una plataforma mediadora con todo tipo de información sobre los países extranjeros más populares para su visita, como recomendaciones al viajar, lugares que visitar, etc. Además, también ofrece servicios de compra de billetes para el transporte y de reserva de hoteles. En particular, en esta imagen aparece la búsqueda de hoteles en la ciudad de Barcelona. Al efectuar la búsqueda, el portal web ofrece una vista del mapa de la zona con señalizaciones (puntos azules) de dónde se ubican los hoteles con habitaciones libres para las fechas seleccionadas.

Mientras, también hay otras webs que se dedican exclusivamente a la búsqueda de

³⁶ Mafeng: traducido a partir de la fonética se refiere a “avispa”, aunque tiene el significado de “abeja”. La pronunciación de ambos términos en chino es la misma, aunque los caracteres escritos son diferentes. Por ello, se debe puntualizar que el primer carácter se relaciona con “hormiga” y el segundo con “abeja”. Esto se identifica con la imagen tradicional china de que las hormigas y abejas trabajan en equipo y trabajan mucho. “Wo” en chino significa “casa” de forma coloquial.

lugares donde hospedarse durante la visita. Por ejemplo, el portal *Qiongyou* (穷游网), un buscador de hostales donde se pueden encontrar estancias regentadas por personas del mismo país en diferentes lugares del mundo.

Ilustración 4. Portal de hostel familiar chino de Barcelona



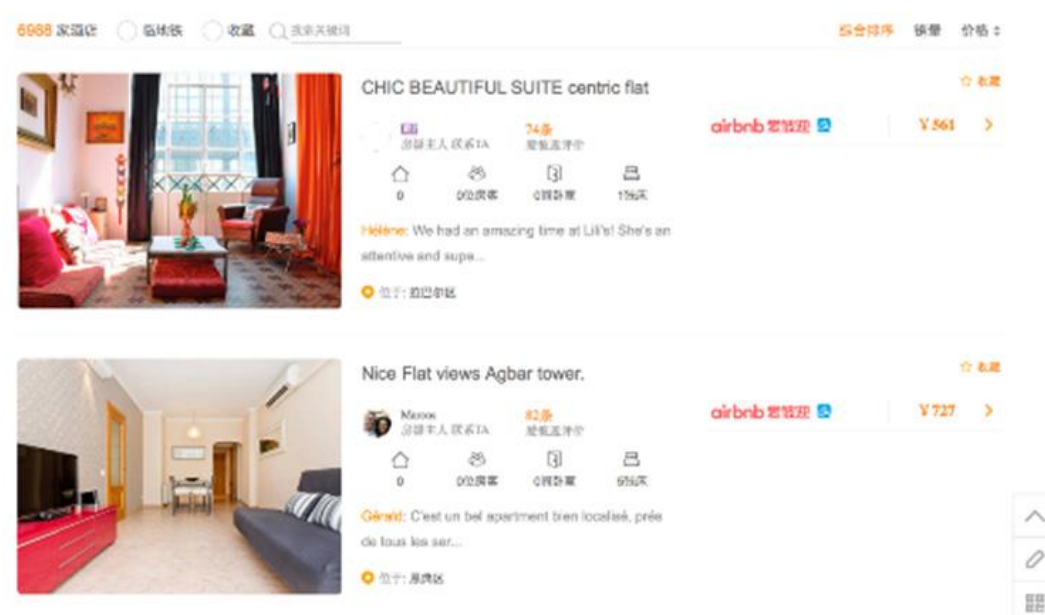
Fuente: Trip Advisor.

(https://cn.tripadvisor.com/Hotel_Review-g187497-d2430315-Reviews-Barcelona_Tree-Barcelona_Catalonia.html)

Hay otro tipo de páginas web como la equivalente a *Trip Advisor*, portal intermediario de ámbito y escala mundial. Lo más destacable frente a otros portales es que en éste los anunciantes pueden mostrar el nombre de su hostel, mientras que en los anteriores no era posible. En la ilustración 4 se muestra una pensión llamada “Barcelona Tree”. Además, los propios anunciantes pueden gestionar la información que aportan sobre su hospedaje de forma autónoma, no es el portal web quien gestiona y administra directamente la información, sino quien realiza la oferta. Sin embargo, sí que hay unos apartados estipulados que los anunciantes deben rellenar para poder publicar en línea su anuncio.

Estos portales web tienen en común que funcionan como intermediarios y ofrecen la posibilidad de que los hoteles o pensiones turísticas se puedan anunciar, aportando información, descripción, fotografías de sus instalaciones, etc. Además, todas las webs muestran los precios con moneda china RMB y ofrecen la posibilidad de reservar las estancias con esa misma moneda.

Ilustración 5. Ejemplo de habitaciones disponibles en Barcelona en *Mafengwo* (马蜂窝)



Fuente: *Mafengwo* (马蜂窝) (<http://www.mafengwo.cn/hotel/10102/?sFrom=mdd-av1=0&distance=10000&price=-&feature=19646&fav=0&sort=comment-DESC&page=1>)

En la ilustración 5 aparecen diferentes habitaciones que la web intermediaria de hoteles *Mafengwo* ofrece a sus usuarios. Lo relevante de estas búsquedas es que los interesados pueden comprobar la disponibilidad de habitaciones en otras webs como *Airbnb* (爱彼迎) y *Booking* (缤客). Es decir, *Mafengwo* colabora con otras webs, siendo una intermediaria entre el usuario chino y las mismas. Además, esta web no solo muestra hoteles regentados por chinos, sino que gran parte de la oferta no es de propiedad china. Un indicador para identificar si la oferta es de propiedad china o no

son los nombres de los hoteles que están en idiomas diferentes como en inglés.

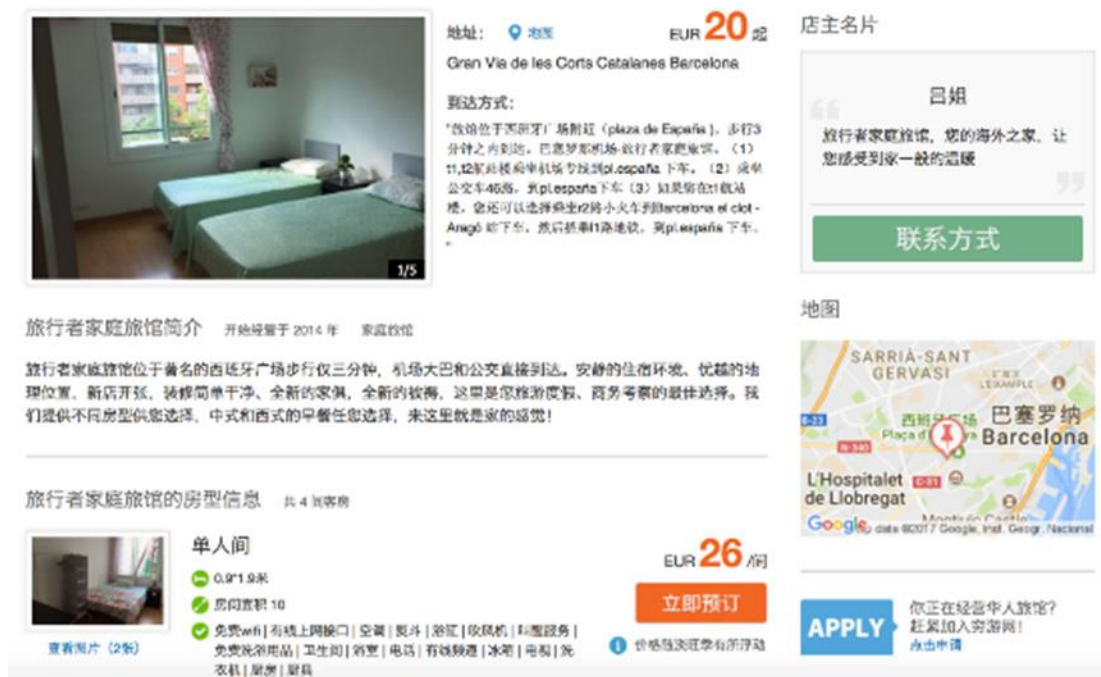
La forma de pago mediante la cual los usuarios pueden reservar las estancias es *Zhifubao* (*Alipay*/支付宝)³⁷, la cual se marca a través del símbolo azul que se sitúa después de “Airbnb”.

Hay otros tipos de alojamiento que trabajan de forma individual, sin colaborar con portales web hacen los anteriores ejemplos. El motivo por el cual no colaboran es porque se han establecido de forma irregular, ya que son particulares que no tienen capacidad económica suficiente para declarar su negocio. De esta forma, los dueños evitan ciertos gastos y declaraciones de ingresos propios de las empresas. Por eso, en las webs donde se anuncian, estos alojamientos suelen aportar datos generales de forma imprecisa. Por ejemplo, la ubicación no es exacta, no aparece el número de la calle. Tampoco aparece el nombre del dueño, simplemente se ha introducido su apellido. Incluye en cambio algunas instrucciones para llegar al sitio y las posibilidades de comunicación con otros lugares, como los minutos para llegar al centro, los transportes públicos, etc.

En general, las páginas web donde se ofrece hospedaje suelen mostrar un amplio rango de habitaciones de distinto tipo. Tal y como se muestra en la Ilustración 6, se ofertan distintos alojamientos según las necesidades, pero los más usuales suelen ser habitaciones. Hay diversidad de oferta según el número de huéspedes por habitación: para una persona, dos, tres, o una habitación para un grupo más numeroso. En la información que aparece al lado de las fotografías, los usuarios pueden ver el tamaño de la cama y la superficie de la habitación.

³⁷ Alipay es una plataforma de pago a través de aplicación móvil u online muy utilizada en China, similar a Paypal.

Ilustración 6. Información general de una pensión³⁸



The screenshot displays a guesthouse listing on the Qiongyou website. It features a photo of a room with two beds, a map of Barcelona, and detailed information about the accommodation. The listing includes the address, price, and contact information for the host, '吕姐' (Lüjie).

地址: 位置 EUR 20 起
Gran Via de les Corts Catalanes Barcelona

到达方式:
“旅馆位于西班牙广场附近 (plaza de España), 步行3分钟之内即到。巴塞罗那机场-旅行者家庭旅馆。(1) 11,12号线前申机场专线到pl.españa 下车。(2) 乘坐公交车45路, 到pl.españa 下车。(3) 如是前往1站, 您还可以选择乘坐2路小火车到Barcelona el ciut - Aragó 站下车, 然后搭乘1路地铁, 到pl.españa 下车。”

店主名片
吕姐
旅行者家庭旅馆, 您的海外之家。让您感受到家一般的温暖

联系方式

地图
SARRIÀ-SANT GERVASI
L'ESPLANADA DE LES CORTS CATALANES
巴塞罗那
L'Hospitalet de Llobregat

旅行者家庭旅馆简介 开始经营于 2014 年 家庭旅馆
旅行者家庭旅馆位于著名的西班牙广场步行仅三分钟, 机场大巴和公交直接到达。安静的住宿环境, 优越的地理位置。新店开张, 装修简单干净, 全新的家具, 全新的床单, 这里是您旅游度假、商务考察的最佳选择。我们提供不同房型供您选择, 中式和西式早餐任您选择, 来这里就是家的感觉!

旅行者家庭旅馆的房型信息 共 4 间客房

单人间
0.9*1.9米
房间面积 10
免费wifi | 有线上网接口 | 空调 | 暖气 | 浴缸 | 吹风机 | 叫醒服务 | 免费洗浴用品 | 卫生间 | 浴室 | 电话 | 有线电视 | 冰箱 | 电视 | 洗衣机 | 熨斗 | 熨斗 | 熨斗

EUR 26 /间
立即预订

查看照片 (2张)

您正在经营华人旅馆? 赶紧加入穷游网! 点击申请

Fuente: *Qiongyou* (穷游网) (<http://www.qyer.com/shop/guesthouse/331/>)

Cuando se ha seleccionado la habitación deseada, aparece un listado de los servicios e instalaciones a disposición del huésped al hospedarse en la pensión y se elige entonces el régimen que se quiere contratar, por ejemplo, pensión media o completa, desayunos, comidas, cenas, etc.

Dentro de estos servicios, también están los propios dentro de las instalaciones, como el derecho al uso de cocina, pero también hay otros relacionados con la visita a la ciudad. Estos últimos pueden ser tales como mapas de la ciudad gratuitos, guía de turismo, transporte al aeropuerto, etc.

En cuanto a las políticas de uso y servicio, son semejantes a las de un hotel. En este caso, el check-in se debe realizar a partir de las 12:00 del mediodía y el check-out máximo a las 14:00 h. Para realizar las reservas, estas deben comunicarse un mínimo de uno o dos días antes de la fecha en que se van a hospedar los turistas. Por último,

³⁸ Esta pensión china es el primer resultado que se muestra en la captura de pantalla 6.

los niños menores de seis años tienen la estancia gratuita, ya que no tienen una cama individual para ellos.


En los portales también aparecen comentarios de clientes chinos sobre los distintos alojamientos. Los comentarios están ordenados de forma cronológica. El primero en el caso anterior es del 4 de agosto de 2017. Además, en la zona de comentarios se pueden establecer conversaciones entre los usuarios interesados y la pensión, tal y como aparece en la imagen. Este recurso se utiliza para resolver dudas -segundo comentario-, preguntando si la pensión podría ofrecer el documento de reserva para la concesión del visado de turismo,³⁹ aunque la respuesta es negativa. La respuesta del hotel es que podrían efectuar esa operación mediante la página mediadora *Booking*, y después de conseguir el visado por haber reservado con *Booking*, pueden cancelar la reserva de forma gratuita con una cierta antelación y reserva con la pensión directamente.⁴⁰

³⁹ Para solicitar el visado de turismo en España es imprescindible presentar un justificante de reserva en un hotel, para así asegurar que durante la estancia en España se tendrá un alojamiento. En *Booking*, una vez se haya reservado, se recibe automáticamente un correo electrónico de confirmación de la reserva que servirá para solicitar el visado. Además, se puede solicitar la confirmación de reserva mediante *Booking* en inglés.


⁴⁰ El motivo real de la respuesta negativa es porque la pensión no está declarada. Por ello, la concesión de estas operaciones se delega a portales intermediarios como *Booking*. Este hecho es muy común entre los dueños de pensiones chinas, es usual que recomienden a sus huéspedes que utilicen *Booking* para reservar el alojamiento, ya que esta web ofrece la cancelación gratuita si no pueden viajar porque no les concedan el visado correspondiente.

Ilustración 7. Comentarios de los huéspedes de una pensión

旅行者家庭旅馆的评论


 **user_HtM5h7JZJ:** 刚刚在巴塞罗那游玩结束, 前两天订了酒店, 后来三天都是在吕姐家里住的, 刚进门就被家里的整洁震惊了, 可以说是一尘不染, 位置就在西班牙广场旁边交通特别方便, 最主要的是房主吕姐实在是太热情了, 不用交押金, 亲自到车站接我们, 时刻提醒我们各种小事, 解决了我们不少烦恼。特别要提一下早餐, 亲自做的花卷米粥和小菜, 一天的精力都满满的。强烈推荐!!


2017-08-02 03:31 回复

 **旅行者家庭旅馆 | 2017-08-04 15:48:40** 回复
回复 @user_HtM5h7JZJ: 哈哈! ?谢谢你的评价! 欢迎你下次来我家做客哦! ??

 **心静品人生:** 我们9月中旬到巴塞罗那, 签证准备签西班牙, 请问预定旅馆能提供英文的订单吗?

2017-06-29 21:02 回复

 **旅行者家庭旅馆 | 2017-07-04 20:04:52** 回复
回复 @心静品人生: 你好! 对不起才看到! 我们是家庭旅馆, 没有订单, 签证的订单可以在booking上预定任何一个巴塞罗那的酒店。马上就可以打订单, 而且你要打出在巴塞罗那所有旅游天数的订单。然后去签证中心签证, 有酒店订单还得有行程单才能签证, 希望能帮到您!

 **ZOE浪起来:** 阿姨家里超干净, 是在西班牙住过的最干净的旅店了。只有一个卫生间, 早上起来的时候可能会稍微有点挤, 但是几乎没什么影响。家里的早饭特别温馨, 东北味十足, 非常清淡。一开始房间不够了, 我们(两女一男)只能睡三人间, 后来阿姨怕我们跟男生睡不方便, 特意腾出来了一个单间给我们。超爱跟阿姨聊天, 特别亲切, 像是回家了一样。价格也美丽。以后有机会再过来的话, 还会住在这~~一百分好评。

Fuente: Qiongyou “穷游网” (<http://www.qyer.com/shop/guesthouse/331/>)

Se puede observar que todos los comentarios son positivos. Los propietarios de la pensión, quienes también administran la página web, deciden qué comentarios se muestran o no. Por eso, normalmente solo aparecen los positivos con el fin de atraer a nuevos clientes.

Existe otra forma de anunciar la oferta de alojamiento de alquiler turístico: la creación de una página web propia, con la posible ayuda de alguna entidad colaboradora a la que el propietario del alquiler y la web le paga una mensualidad para la gestión de la misma. En las páginas webs, propias o no, los propietarios de la vivienda dejan su contacto de Wechat o teléfono, mediante el cual los futuros visitantes podrán contactar con él para reservar habitación o piso desde China antes de venir a España.

Ilustración 8. Pensión familiar



Fuente: Hostal familiar *Shunxin* (顺心) en Barcelona (<http://www.bcnshun.com/h-pl.html>)

La ilustración 8 corresponde al modelo de página web creada por los propios dueños del negocio –suelen aparecer con imágenes características de la zona, como, en este caso, la Sagrada Familia y el baile flamenco- y tiene su propio link. Por lo tanto, estos portales prescinden de intermediarios. Además, para que los clientes desde China puedan acceder y visualizar la web, el propietario la creó a través de un servidor y URL de China.

En el portal web, de nuevo, aparecen informaciones imprecisas como la ubicación de la pensión y los nombres de los responsables. Los datos de contacto son varios, como múltiples números de teléfono y varios medios de comunicación como QQ⁴¹, MSN, Email.

⁴¹ QQ es un servicio de mensajería instantánea desarrollado por la compañía china Tencent Holdings que también ofrece una variedad de servicios como juegos en línea, música, compras, películas, chat de voz.

Los huéspedes de las pensiones pueden pagar el depósito de reserva o el coste de alojarse a través de diferentes métodos, por ejemplo, en el caso de que haya una web intermediaria, el huésped a través de la misma pagará la cantidad correspondiente. Posteriormente, este intermediario entregará el dinero al propietario de la vivienda una vez que los huéspedes se hayan ido. Si la web es del propietario, este también puede diseñar un apartado de cobro en la página para que los huéspedes puedan pagar por esa vía. Por último, el pago también se puede realizar mediante la aplicación móvil de *Wechat*, la cual tiene una función de transferencia de dinero.

En el régimen de convivencia, es decir cuando el huésped alquila una habitación en la propia casa donde vive el dueño, los propietarios no sólo ofrecen su alojamiento, sino también la posibilidad de media pensión o pensión completa -es decir, incluyendo la comida-. De esta forma, los huéspedes aportan un extra monetario a los propietarios y además conviven de forma más estrecha con la familia. Una de las formas de este tipo de convivencia es compartiendo horas en el salón y la cocina, llegando a establecer vínculos interpersonales. A continuación, se muestran varios testimonios del subarriendo de habitaciones de la vivienda personal a turistas:

“Mis padres vinieron a Barcelona cuando eran bastante jóvenes, cuando se establecieron bien aquí, me trajeron desde Shanghái a Barcelona. Al principio, alquilamos un pequeño piso en el barrio de Sant Andreu de Barcelona y, justo cuando comenzó la crisis de 2008, compramos un piso más amplio y cómodo en el centro. Este piso es antiguo, pero tiene 5 habitaciones, 2 baños y un balcón por donde entra mucha luz, además, tiene estilo de edificio tradicional español. A nosotros, nos gusta mucho. Hace unos cinco años, por una oportunidad ocasional, empezamos a alquilar nuestra habitación libre a turistas chinos durante sus estancias temporales en Barcelona. Debido a la buena comunicación de transporte y el estilo de la vivienda, nos han llegado bastantes clientes. Al principio, publiqué nuestro piso en una página web de intermediarios, pero después creé nuestra propia web para evitar las comisiones. Hay que confesar que estamos preocupados, o sea, tenemos miedo de llevar este negocio en negro, pero los clientes son majos y no conocen mucho las normas de aquí. Mis padres son mayores ya,

han dejado de trabajar, ahora se quedan en casa para encargarse de la limpieza y el check in. A veces, mi padre cocina para los huéspedes ya que llevan tiempo fuera de China y echan de menos los sabores de su país. Sobre todo, tenemos muy buena relación con los clientes y siempre nos recomiendan a sus amigos” (Hombre, 30 años).

“Hace tres años, después de divorciarme de mi marido, abandoné mi vida en China y vine a Barcelona con mi hijo. Hemos alquilado un piso en la zona de Arco de Triunfo de Barcelona y gastamos mis ahorros anteriores para vivir aquí. Poco a poco, he ido conociendo a algunos amigos de la misma región de China, y alguna vez me han pedido el favor de que dejara a uno de sus visitantes quedarse en mi casa, y lo he hecho con gusto. Después de esto, se me ocurrió la idea de alquilar habitaciones a los turistas chinos. Mis amigos de aquí y de allí [China] me ayudaron a publicar anuncios por *Wechat*, y así empecé este negocio. (...) La verdad es que me preocupa una vecina española, que vive en una planta de arriba, porque es un poco mayor y siempre está en casa. A veces, ha visto que había visitantes con maletas entrando en mi casa, tengo miedo de que me denuncie algún día. Siempre intento hacer mis cosas bien y, cada vez que vienen algunos clientes, les digo que mantengan la tranquilidad y limpieza de casa y el espacio común de la vivienda” (Mujer, 38 años).

El siguiente testimonio corresponde al subarriendo de habitaciones a turistas por parte de una estudiante joven procedente de China. Dado que anteriormente, en su país, había trabajado largo tiempo para ahorrar, al llegar pudo alquilar un piso entero con tres habitaciones en la zona de Les Corts, cerca del Camp Nou. Normalmente, como ella solo ocupaba una habitación, recibía a amigos y conocidos en su piso. Después de un cierto tiempo, se percató de que en los días cercanos a un partido del FC Barcelona había mucha demanda de alojamiento para turistas. Por eso, decidió subarrendar las dos habitaciones libres de su piso a los interesados que vinieran a ver el partido. Esto resultó ser una buena fuente de ingresos y, posteriormente, decidió alquilar otro piso en la zona de Sagrada Familia para dedicarlo en su totalidad al subarriendo de habitaciones. Es decir, ella sigue viviendo en el domicilio de Les Corts y el piso de Sagrada Familia lo tiene para obtener ingresos económicos.

La forma de subarriendo a corto plazo a los turistas imita el modelo de *Airbnb*, un sitio que permite a los particulares publicar las ofertas del alquiler turístico de su vivienda y, por lo tanto, a los turistas reservarlas a cambio de llevarse parte del beneficio de las reservas. Este tipo de páginas webs también existe en China, donde quienes desean viajar a España pueden reservar un alojamiento. Las empresas que gestionan estas páginas web a cambio de una retribución económica, se encargan de aspectos como recibir a los huéspedes, la limpieza y la promoción de dicho alojamiento mediante sus herramientas en la red. El beneficio que obtienen estas empresas depende del dueño de la vivienda, cuantos más servicios contrate más tendrá que pagar por la gestión del alquiler de su vivienda, pudiendo llegar a pagar entre un 8% y un 20% sobre el precio del alquiler total (El País, 2017).

En ciudades como Barcelona se ha prohibido abrir nuevas plazas hoteleras en los barrios céntricos y ya no se otorgan licencias de uso turístico a los propietarios de viviendas debido a que, en el año 2015, ya había un gran número de viviendas de este tipo, concretamente 9.706 (EFE, 2017). Desde enero de 2017, el Plan Especial Urbanístico de Alojamientos Turísticos de Barcelona distribuye por distintas zonas la oferta hotelera con el objetivo de equilibrar las plazas de alojamiento turístico en los diferentes territorios (Bravo, 2017).

La reubicación de los domicilios de uso turístico a los barrios o ciudades periféricas se configura como una vía de descongestión del centro de la saturación que comporta este tipo de alojamiento. Además, las nuevas licencias en barrios de las afueras deben localizarse en domicilios cuyo edificio no esté habitado por viviendas de uso regular, es decir, donde vivan los mismos huéspedes o propietarios durante todo el año. Aunque anteriormente a estas nuevas medidas el alquiler de viviendas turísticas de forma declarada ya existía, desde este momento es posible que aumente este tipo de alquileres temporales irregulares, sobre todo en las zonas céntricas de la ciudad donde,

actualmente, está prohibida la apertura de nuevos hoteles y la concesión de más licencias para pisos turísticos para así evitar el proceso de gentrificación.

El mismo ayuntamiento de Barcelona está realizando un control exhaustivo para reducir la masificación turística. El problema de las viviendas de uso turístico está también relacionado con el fenómeno de la “turismofobia” que apareció en 2017 (El País, 2017). La turismofobia no significa estar en contra del turismo en sí, sino en contra de un sistema que, según ciertas plataformas como Arran,⁴² es demasiado precario para la recepción masiva de turistas. Estas plataformas y los vecinos de ciertos barrios de ciudades como Barcelona se manifiestan en contra de las viviendas airbnb. Según ellos, este tipo de viviendas y sus huéspedes representan un turismo que desplaza a los residentes de las zonas céntricas y no dejan suficiente dinero debido a que realizan vacaciones de bajo coste (Ordiz, 2017; Huete y Mantecón, 2018).

Por su parte, en la ciudad de Madrid, el plan de viviendas de uso turístico no posee las mismas limitaciones. En enero de 2018, se elaboró un censo sobre este tipo de alojamientos que los clasificaban en dos grandes grupos: los que sirven de alojamiento a turistas hasta un máximo de 3 meses al año y los que alojan a personas más de 90 días anuales. Los primeros se denominaron “alojamiento particular” y, por lo tanto, no tienen la obligación de estar en este censo de viviendas turísticas de Madrid. Mientras, los que prestan este servicio más de 90 días al año, están obligados a tener una licencia de “alojamiento profesional” (Lantigua, 2017).

4.2.5. Cambio de residencia y distribución

El análisis general sobre la migración extranjera en España y su relación con la movilidad y cambio residencial interno ha sido abordado en la primera parte de esta

⁴² “Plataforma en contra del turismo masivo asociada a la CUP (Candidaturas de Unitat Popular)” (Editorial, 2017).

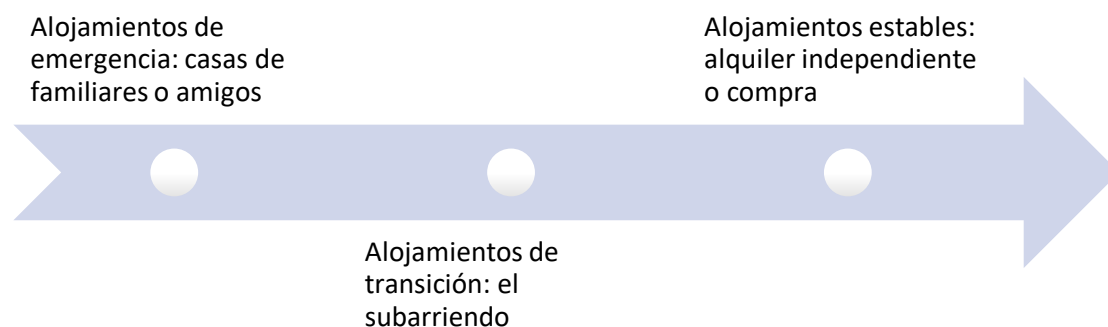
tesis. Los migrantes chinos constituyen un caso más dentro de estas movilidades que coinciden en su mayor parte con las investigaciones realizadas sobre este fenómeno. En este apartado se abordará y analizará algunos aspectos de esta movilidad para el caso concreto de la migración china.

El nivel de arraigo en una vivienda –arraigo residencial- o lugar –ciudad, barrio- por parte del migrante chino está relacionado con la temporalidad de su trayectoria migratoria. Durante todo el proceso de asentamiento hasta alcanzar una residencia definitiva, el tiempo de residencia en un mismo alojamiento es temporal y, por lo tanto, los traslados y cambios de domicilio son frecuentes. Los inmigrantes se adaptan en cada momento de su trayectoria y su movilidad es constante (Beltrán, 2009).

La movilidad residencial china en España, por lo tanto, no sólo es de carácter internacional –de un país a otro- e interno –de una ciudad/pueblo a otro; de una provincia a otra-, sino también existe una transición de un tipo de vivienda a otra con el paso del tiempo y de acuerdo a su trayectoria migratoria individual/familiar: vivienda de emergencia, de transición y definitiva, a su vez dependiente de factores económicos, sociales y laborales.

El grupo con mayor frecuencia de cambio de residencia en España es el de la migración económica familiar. En las etapas iniciales de residencia en España, los inmigrantes económicos se caracterizan por un cambio de vivienda continuo. Este cambio continuo de hogar va disminuyendo con los años conforme adquieren una mayor estabilidad laboral, económica y familiar.

Gráfico 13. Cambios de residencia de la migración económica familiar



Fuente: Elaboración propia

Inicialmente, viven en “alojamientos de emergencia”, como, por ejemplo, casas de familiares o amigos. Aunque esta es la opción más habitual, hay otras como la de vivir en el mismo local donde se trabaja. En algunos casos los locales comerciales donde viven no están habilitados como vivienda. Es una estrategia para ahorrar el dinero que se debería de gastar para alquilar o comprar una vivienda y, al mismo tiempo ofrece vigilancia al local mientras está cerrado –es decir, fuera del horario comercial o laboral-. Este tipo de comportamiento residencial de “emergencia” se ha llevado a cabo en ocasiones en restaurantes de comida china, y especialmente en algunos talleres de confección. El trabajo en la confección que se desarrolló especialmente durante la década de 1990 como una alternativa para trabajar dado que los otros negocios de los chinos eran incapaces de absorber toda la mano de obra china disponible que no dejaba de llegar al país, siempre fue temporal para cada migrante que comenzaba a trabajar en él y se caracterizaba por una hipermovilidad de la mano de obra (Beltrán y Sáiz, 2002, 2005, 2008). Algunos de estos talleres se encontraban en los mismos pisos donde vivían –y no en locales destinados a servicios o producción-, siguiendo una práctica habitual de la economía informal local donde los autóctonos hacían lo mismo.

“La Brigada Provincial de Documentación ha descubierto en Madrid tres talleres clandestinos de confección de ropa en los que trabajaba ilegalmente un grupo de 29 ciudadanos de origen chino. Entre los extranjeros había algunos que tenían una jornada laboral de 12 horas de duración **y comían y dormían en los propios centros de producción**” (Duva, 1991)

La Policía ha clausurado en Málaga un taller clandestino de confección textil en el que explotaban a ciudadanos de nacionalidad china, que **pernoctaban en el interior del local**, el cual carecía de medidas de seguridad. El taller estaba ubicado en un local comercial situado en los bajos de un inmueble del barrio de Huelin de la capital malagueña, y distribuido en dos plantas, **una de ellas utilizada como área de trabajo y con tres dormitorios, y la otra como almacén, con cocina y duchas**, según informó hoy la Comisaría Provincial de Policía en un comunicado (EFE, 2007)

“La Policía Local de Brunete, han detenido a una empresaria textil que hacinaba a 44 trabajadores en dos talleres de la localidad madrileña de Brunete (...) **utilizaba la parte superior de uno de los talleres como hostel para alquilar habitaciones a sus trabajadores** (...) los ciudadanos chinos apenas salían a la calle puesto que la parte superior de uno de los talleres estaba habilitada como hostel, cuya titular era también la persona arrestada” (Hidalgo, 2013).

Posteriormente, en la etapa intermedia, pasan a vivir en “alojamientos de transición”. Estos alojamientos, en la mayoría de casos consisten en la subcontratación de alquileres o subarriendos. Aun así, durante esta fase, aún no desaparecen todavía las viviendas de emergencia. El último eslabón, se caracteriza por una mayor estabilidad. Esta estabilidad incluye también alojamientos de transición, pero se pasa al alquiler independiente o a la compra (Pereda, Actis y Prada, 2005).

Por lo tanto, la movilidad residencial de los migrantes es inherente a sus trayectorias (Alonso, 2004). La trayectoria migratoria está directamente relacionada con el ciclo y los cambios de residencia que van acompañados de una adaptación progresiva al mismo proceso migratorio (Bayona y Domingo, 2002). Los procesos son heterogéneos, pero todos están vinculados a aspectos como la clase social, historia migratoria, país de procedencia, situación legal y redes de contacto del migrante

(Arbaci, 2004, 2007).

Este proceso, hasta llegar a tener un hogar de carácter estable, es paralelo a la trayectoria laboral de los migrantes, por una parte, y al ciclo vital y familiar, por otra, en el sentido de pasar de soltero a casado, de pareja sin hijos a padres con hijos, o de llevar a cabo la reunificación familiar cuando ya se está casado y se tienen, o no, hijos. Una de las variables clave que influye en el cambio de residencia es el cambio continuo de lugar de trabajo que coincide con la lógica empresarial de este grupo, que se fundamenta en la diversificación de actividades económicas y la expansión hacia otras localizaciones donde abrir nuevos negocios (Beltrán y Sáiz, 2005, 2008, 2015; Beltrán, 2000).

Por ejemplo, con el paso del tiempo se observa que los lugares donde más aumenta la actividad empresarial china, según el indicador de trabajadores dados de alta en la Seguridad Social en el Régimen de Autónomos, es en las comunidades autónomas más periféricas e históricamente con menos población china. A finales de 2017 el promedio de trabajadores chinos en la Seguridad Social como autónomos era del 53,6%, es decir de un total de 101.535 trabajadores chinos afiliados a la Seguridad Social 53.460 eran autónomos.

Además, otro de los motivos principales de cambio de residencia de los inmigrantes chinos es la reagrupación familiar. En el año 2016, había 12.525 chinos de régimen general a España cuyo permiso de residencia se debía al motivo de reunificación con su familia. En este aspecto –la reunificación familiar– sólo son superados por los procedentes de Marruecos (26.574), y, en tercer lugar y a mucha distancia se encuentran los pakistaníes (6.581), bolivianos (4.783), indios (4.318) y colombianos (4.227). La reunificación familiar para los migrantes chinos en España es muy importante: se realiza fundamentalmente con los cónyuges y con los hijos menores de

edad. En 2017 el 24,9% de los residentes chinos eran menores de 15 años lo que indica que existe un gran volumen de familias nucleares compuestas por padres e hijos menores de edad y, por lo tanto, necesitan vivir todos juntos en viviendas unifamiliares no compartidas. Estos niños y jóvenes que vienen desde China, o que han nacido en España, influyen de forma directa en la presencia de un gran número de familias nucleares de forma completa.

Otro motivo que impulsa el traslado a una vivienda más grande o de mejor calidad es la llegada de familiares desde China para trabajar en el negocio familiar en España. A través del ahorro de capital y del negocio familiar, los miembros de la familia y parientes que aún están en China son invitados y se les ayuda para que vengan a España a trabajar juntos y suelen también vivir juntos, siempre, en una vivienda unifamiliar (Beltrán, 2009).

En cuanto a la distribución geográfica, las comunidades autónomas con una más antigua presencia y mayor volumen de población china son Madrid y Cataluña que reúnen en su conjunto al 54,2% del total de los trabajadores chinos dados de alta en la Seguridad Social en España (101.535), y en cada caso su proporción de autónomos es de 47,5% y 50,1%, respectivamente, en diciembre de 2017.

Por su parte las comunidades autónomas con menos residentes de origen chino y una historia más corta de su asentamiento son las que cuentan con una proporción más elevada de trabajadores autónomos chinos: Asturias (72,7% autónomos), La Rioja (72,6%), Navarra (69,4%), Castilla-León (67%), Aragón (66,3%), Murcia (66,1%), Galicia (65,3%), Extremadura (61,8%), Cantabria (61,8%) (30/06/2017). La explicación de este fenómeno es que los chinos cambian de residencia para abrir nuevos negocios y van a los lugares donde su presencia es menor para tener menos competencia entre ellos en los sectores donde se han insertado y que conocen bien su

funcionamiento: primero fueron los restaurantes de comida china, después los bazares, tiendas de ropa y zapaterías, peluquerías y el traspaso de bares autóctonos (Beltrán y Sáiz, 2015).

En Madrid y Cataluña han alcanzado el punto de saturación de sus ofertas y entonces, una vez disponen del capital para establecer nuevas empresas en los sectores que ya conocen, buscan lugares y ciudades donde poder prosperar y tener éxito, es decir, donde todavía hay “pocos” chinos residentes. Evidentemente, allá donde van y se establecen tienen que comprar y/o alquilar viviendas y locales.

“Cuando llegué a España, mi familia hacía años que ya estaba aquí. Tenemos un restaurante en una pequeña población de la Comunidad Valenciana. Cuando llegué aprendí castellano y me saqué el graduado escolar. Mientras, también ayudaba a mi familia en el restaurante. Sin embargo, con la llegada de nuevos familiares ya éramos demasiados para un único negocio. Por este motivo, decidí venir a Barcelona y formarme como peluquero con el apoyo de mis padres. Actualmente, mis padres siguen con el restaurante y yo sigo estudiando y **viviendo con la familia de mi maestro**. Cada día voy a la peluquería [situada en la zona de Tetuán, Barcelona] andando ya que está a diez minutos, cosa que agradezco mucho” (Hombre, 22 años).

Este testimonio es un ejemplo del grado de movilidad interprovincial chino. Los asiáticos –incluidos los chinos que es la mayor nacionalidad de ese continente y por sí solos representan al 50% de todos los “asiáticos”-, junto con los africanos, son los orígenes de la nacionalidad más propensa a la migración entre provincias. El 52,6% de los asiáticos llegados a España han cambiado alguna vez de provincia, distanciándose notablemente de los españoles, cuyo porcentaje de movilidad interprovincial en relación a la intraprovincial es del 39% a partir de datos del INE del 2010 (Gil, Bayona y Pujadas, 2014). De hecho, los chinos en relación al volumen total de movimientos son la tercera nacionalidad con más movilidad inter-provincial –después de los marroquíes y rumanos-; y la quinta en volumen de movilidad intra-provincial. No obstante, en la relación entre ambas movilidades ocupan la

segunda posición de una mayor proporción de inter-provincial frente a intra-provincial. En definitiva, son los segundos –después de Nigeria- que más cambian de provincia. El cambio de provincia se debe, como se comentó anteriormente, a la búsqueda de nuevas oportunidades coincidiendo con la apertura de negocios. El movimiento más habitual es desde las grandes capitales de Madrid y Barcelona y sus zonas metropolitanas donde hay concentraciones residenciales significativas de población china al resto de las provincias españolas, y especialmente a aquellas donde hay menos residentes chinos.

Tabla 15. Movilidad residencia inter-provincial e intra-provincial de españoles y extranjeros. Año 2014

	(1) Inter-provincial	(2) Intra-provincial	(3) Movilidad interna	% (1/3)
Espanoles	477,955	732,351	1,210,306	39.5
Extranjeros	194,048	245,944	439,992	44.1
América	61,604	95,175	156,779	39.3
África	59,037	55,441	114,478	51.6
Europa	45,829	70,457	116,286	39.4
Asia	27,464	24,758	52,222	52.6
Total	672,003	978,295	1,650,298	40.7
Marruecos	36,858	40,446	77,304	47.7
Rumanía	20,964	27,917	48,881	42.9
China	15,968	12,122	28,090	56.8
Colombia	13,852	17,633	31,485	44.0
Ecuador	8,758	13,518	22,276	39.3
Pakistán	6,618	6,404	13,022	50.8
Bolivia	6,545	10,753	17,298	37.8
Rep. Dominicana	4,800	6,366	11,166	43.0

Brasil	4,551	7,013	11,564	39.4
Nigeria	4,502	3,018	7,590	59.3

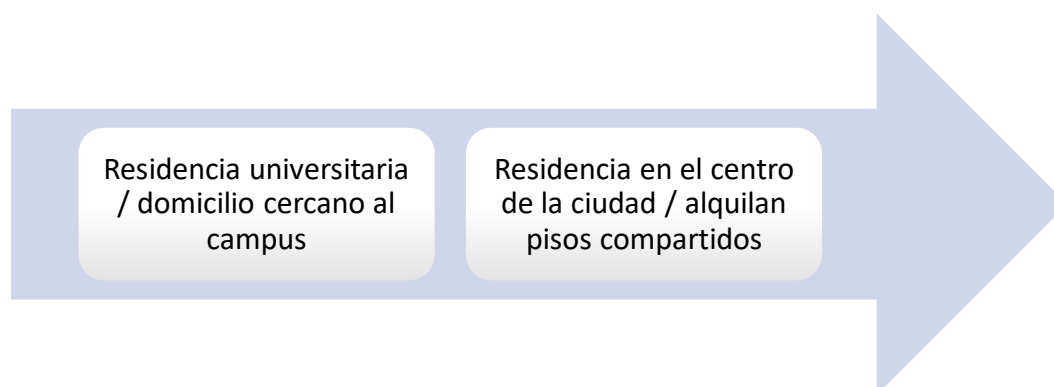
Fuente: Gil-Alonso; Bayona-i-Carrasco; Pujadas (2014)

Muchos de los casos del cambio de residencia se relacionan con el cambio de lugar de trabajo. Sin embargo, en ocasiones la decisión del cambio residencial obedece también a otras razones, por ejemplo, la reunificación familiar:

“Llevo más de 20 años en España y, al principio, vivía en la montaña al lado de donde trabajaba, una granja, mientras que mi familia aún estaba en China. Cuando llegó mi esposa ella no tenía nada que hacer en la montaña. Por eso, decidí dejar el trabajo para mudarnos al pueblo que está al pie de la montaña y abrimos un bar donde trabajamos los dos actualmente. Después tuvimos nuestro segundo hijo aquí en España y mi hijo mayor abrió otro bar en el mismo pueblo que nosotros. Por lo que sé, ahora mismo, en xxx solo hay dos familias chinas, la nuestra y otra que regenta un bazar” (Hombre, 60 años).

En otros segmentos de la población china, como el de los estudiantes, el cambio de residencia es menos frecuente. Estos jóvenes llegan a España y comienzan a estudiar la lengua en la misma universidad donde posteriormente cursan el Máster. A veces cambian de domicilio, pero siempre dentro de la misma ciudad.

Gráfico 14. Cambios de residencia de los estudiantes

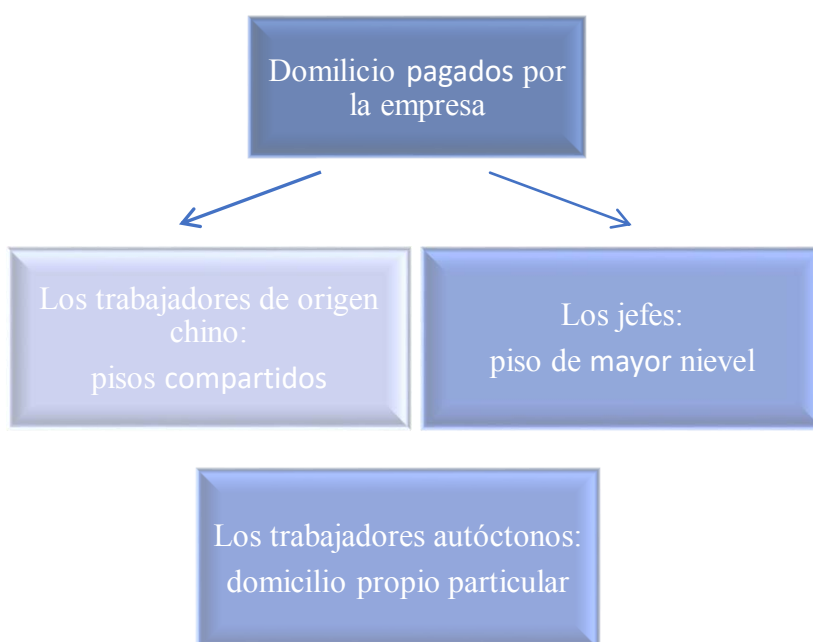


Fuente: Elaboración propia

En un principio, viven en la residencia universitaria o en un domicilio cercano al campus. La residencia la suele ofrecer el mismo centro donde estudian -escuela de idiomas, universidad, etc.-. Dentro de ésta, el tipo de alojamiento puede ser un dormitorio con las demás instalaciones en régimen compartido. Con el paso del tiempo, hay estudiantes que pasan a residir en el centro de la ciudad o alquilan pisos compartidos con sus amigos o compañeros, lo cual pone de manifiesto su adaptación y relación con el resto de la sociedad, conociendo el espacio de la ciudad y estableciendo redes sociales.

Los estudiantes que llegan a través de convenios de intercambio universitario comienzan a vivir en una residencia de la universidad. Sin embargo, si durante su estancia temporal deciden quedarse para continuar sus estudios en España, el estudiante podría cambiar de ciudad y necesitará una nueva vivienda que esté cerca de su nuevo lugar de estudio.

Gráfico 15. Cambio de domicilio de los trabajadores de elevada cualificación



Fuente: Elaboración propia

Como último caso de movilidad residencial, se encuentran los trabajadores de alta cualificación y los nuevos residentes e inversores. Un ejemplo es un empresario dedicado a actividades inmobiliarias que trasladó su negocio de un país a otro, trayendo a los trabajadores del mismo a quienes les proporciona vivienda. En concreto se trata de una asesoría propiedad de un migrante chino -con mayoría de empleados chinos también- en Lisboa que se amplió para crear una inmobiliaria aprovechando las oportunidades facilidades por la Ley de Emprendedores de Portugal. Esta empresa que incluía a una asesoría y una inmobiliaria, facilitaba a los migrantes chinos la asesoría y gestión de la compra de vivienda en Portugal, para finalmente conseguir el permiso de residencia allí.

A partir del éxito de dicha inmobiliaria en Portugal y de la nueva legislación en España, el empresario decidió abrir una sucursal en Barcelona, extendiendo de este modo su negocio a nivel internacional. La decisión para abrir esta sucursal en España fue la Ley 14/2013 de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización, que aprovecha la lógica empresarial china de búsqueda de nuevos mercados para aumentar los beneficios. La apertura de la sucursal en Barcelona supuso el traslado residencial de una parte del equipo de confianza del empresario. Además, el empresario continuamente viaja de la sede a la sucursal.

En cuanto a la residencia de los trabajadores, estos viven en un domicilio pagado por el empresario que se encuentra cerca del lugar de trabajo. En ocasiones el empresario se hospeda con sus trabajadores en la misma vivienda cuando lo necesita. Además, también hay otros trabajadores de nueva incorporación que tienen la opción de hospedarse con sus compañeros en el piso pagado por la empresa, aunque algunos ya tienen residencia propia dado que son autóctonos.

La residencia de los trabajadores en los diferentes pisos depende, principalmente, del puesto que ocupen dentro de la empresa. Normalmente los dueños de la empresa viven juntos en un piso con mejores condiciones, aunque en este caso de la inmobiliaria china también viven juntos porque son pareja. Este hecho es importante para los empresarios chinos que animan a que sus trabajadores traigan su familia para que estén cerca o, incluso, para que trabajen juntos. La preferencia de los empresarios por contratar a varios miembros de una misma familia en el mismo negocio es por la mayor probabilidad de que se lleven bien y, por lo tanto, rindan más en el trabajo.

Las características del cambio residencial de los trabajadores del caso anterior son las siguientes: en primer lugar, el director general o propietario de la empresa, coincide con las características del grupo de la migración económica y familiar. Es decir, suele vivir cerca de su domicilio del trabajo, pero también impulsa la extensión de su negocio abriendo nuevas sucursales. Además, contrata a personal de su mismo origen debido a la mayor confianza con ellos, ofreciéndoles vivienda pagada muy similar a la lógica del *danwei* en China. En segundo lugar, también puede contratar a trabajadores autóctonos que trabajan junto a los chinos. El personal es mayoritariamente chino cuando los clientes también lo son. Entre los trabajadores chinos, hay distintos perfiles. El primero son los descendientes de migrantes chinos, llegados por reunificación familiar o nacidos en España o en algún otro país de Europa. Algunos se caracterizan por tender a distanciarse del estilo de vida de sus padres y cuentan con expectativas laborales diferentes. El segundo son los estudiantes, aunque a veces trabajan de forma irregular, es decir, no están dados de alta en la Seguridad Social ni tienen contrato. Esto ocurre porque los estudiantes no tienen permiso de trabajo en el país y los empresarios buscan minimizar el coste de su mano de obra.

Finalmente está el caso de los trabajadores contratados que vienen directamente desde China. Se encargan de promocionar sus negocios inmobiliarios en China y

acompañan a los clientes cuando viajan a Europa para el proceso de elegir una ciudad y vivienda antes de comprarla. Estos trabajadores cuando están en España viven junto a los demás trabajadores previamente establecidos en Europa. La empresa inmobiliaria china localizada en Lisboa y Barcelona es representativa de un tipo de organización empresarial de los chinos de alta cualificación en Europa.

4.2.6. Procedencia del capital para la compra de vivienda

El capital de los migrantes chinos del primer grupo, migración económica familiar, para comprar vivienda tiene diferentes orígenes. A nivel general, las fuentes principales del capital provienen de ahorros y de préstamos entre familiares y conocidos, y en ocasiones se recurre a hipotecas en los bancos.

Al comienzo de su establecimiento en España cuentan con unos recursos económicos mínimos procedentes de ahorros procedentes de China. Nada más llegar a España comienzan a trabajar y los primeros ingresos que obtienen se dedican para pagar las deudas contraídas para su llegada, en caso de que se hubieran endeudado para emigrar. Al conseguir un empleo en España, el capital que posteriormente invertirán en la compra y/o alquiler de vivienda procede del ahorro de los ingresos que le genera su propio trabajo. No obstante, a veces el capital ahorrado no es suficiente para adquirir una vivienda, entonces recurren al préstamo, ya sea familiar o bancario.

El ahorro es fundamental y para ello se reducen al mínimo los gastos de consumo necesarios para vivir: comida, vivienda, ropa. En actividades de ocio se gasta muy poco, en cambio el gasto en telefonía móvil es imprescindible, porque el teléfono y las redes sociales virtuales son fundamentales para su supervivencia y para mantener el contacto cotidiano con sus parientes en China o en otros lugares. El coste de la vivienda se reduce utilizando diversas estrategias: viviendo con parientes y amigos,

en el lugar del trabajo, en viviendas proporcionadas por los empleadores, compartiendo vivienda, subarrendando habitaciones, etc.

En cuanto a los préstamos, tienen distintos orígenes: pueden ser solicitados a entidades bancarias o a familiares y conocidos. Cuando la situación económica del individuo es precaria o no tiene suficiente capital ahorrado, normalmente los préstamos proceden de los miembros más cercanos de su red social. Dentro de esta, se intenta como primera opción el préstamo de un conocido o familiar en España, ya que por cuestión de distancia es más fácil de realizar. Si esto no es posible, se puede recurrir a conocidos y familiares que residen en otros países europeos o, sino, también puede solicitar esa ayuda directamente a sus parientes en China. China es la última opción debido a que el coste y la dificultad de gestionar el trámite de las transferencias de dinero son más elevados. Los préstamos entre familiares y amigos cercanos ofrecen la doble ventaja de que el lapso acordado para su devolución es flexible y no necesariamente se debe devolver más de lo recibido.

Otro tipo de préstamo es el bancario, el contratar hipotecas. No existe una preferencia o mayor facilidad para acceder a ese préstamo en un país concreto. Por lo tanto, depende de la situación o preferencia personal el pedir la ayuda a un banco de España o de China. La problemática asociada a los préstamos hipotecarios es que las entidades financieras solicitan avales económicos y nóminas laborales que no siempre están disponibles.

También hay otras formas para conseguir capital como es el grupo de ahorro (*biaohui* 标会, o *huzhuhui* 互助会). Se trata de una estrategia de financiación habitual en determinados momentos y lugares de China, pero no en España. El grupo de ahorros normalmente está formado por personas que se conocen entre ellos. Es especialmente frecuente entre los migrantes procedentes de las provincias de Fujian y de Guangdong.

Los grupos de ahorro tienen a un encargado que recibe como depositario y tesorero la mensualidad acordada entre los miembros y su función es facilitar los créditos de acuerdo al procedimiento descrito a continuación:

Un primer lugar, cuando un miembro del grupo de ahorro necesita capital, el encargado reúne a todos los miembros para realizar la licitación (*jingbiao* 竞标) que corresponde a una cierta cantidad de dinero, mínimo de 70 euros, y cada miembro que necesita dinero escribe en un papel de forma simultánea y con confidencialidad. Entonces, la persona que haya solicitado más dinero mediante este método, es a quien se le ofrecerá la financiación por parte del resto. Esto ocurre así ya que, cuanto más dinero se preste, más intereses se recibirán en el momento en que el préstamo tenga que ser devuelto. De esta forma, el beneficio económico de los miembros está asegurado. En el caso de que haya varios interesados y varios de ellos soliciten la misma cantidad de dinero mediante la licitación, se le concederá al primero cuyo papel se haya abierto donde solicitaba dicha cantidad.

Los intereses o beneficios económicos de los miembros se obtienen mediante la licitación concedida a otro miembro, ya que éste pagará una cierta cantidad de la mensualidad de cada uno de los miembros que le han prestado el dinero. Por ejemplo, si la licitación concedida es de 100 euros y el grupo está formado por 50 personas (1 solicitante de préstamo y 49 prestamistas) y el plazo de préstamo de devolución es de 10 meses, los prestamistas durante este período solo pagarán 600 euros de mensualidad (y no 700 euros), ya que los 100 euros sobrantes los pagará el receptor del préstamo. Por lo tanto, al haber pasado ya los 10 meses de devolución del préstamo, cada uno de los prestamistas obtendrá 1.000 euros (100 euros x 10 meses), es decir, más que la cantidad que habían prestado.

Este grupo de préstamo tiene tres peculiaridades relevantes: 1) los miembros no

tienen fecha establecida de reunión, solo se reúnen cuando aparece un solicitante de préstamo; 2) el grupo es cerrado y los miembros tienen un origen común; no se suelen aceptar personas desconocidas; 3) cada miembro tiene que presentar un avalista.⁴³

La relación que tienen los distintos miembros del grupo de ahorro está asociada a las redes personales de *guanxi* (关系). Debido a este motivo, a una relación previa de confianza y amistad, cuando no aparece ningún solicitante, el encargado del grupo se pone en contacto con el miembro con el cual tenga mejor relación y le pide que solicite un préstamo con el mínimo de cuota de licitación a pagar, 70 euros y, así, conseguir un préstamo sin tener ninguna competencia por parte de otros miembros del grupo y conseguir dinero rápido con un interés muy bajo. Estos préstamos con interés bajo suelen ser un tema tabú entre los migrantes, y aunque se realizan, no se habla de ellos para no perjudicar los beneficios de los miembros del grupo de préstamos.

Si no hay ningún solicitante de préstamo en el grupo de ahorro, puede existir el riesgo de fuga del encargado del grupo. Esto se debe a que, aunque no haya préstamos a realizar, los miembros siguen pagando su mensualidad y el encargado es el que guarda y se responsabiliza del dinero acumulado. En China se conocen casos en los que el encargado se ha fugado con el dinero de todos los miembros del grupo de ahorro.

Hay que tener en cuenta que las distintas formas y estrategias para conseguir capital destinado a la compra de vivienda se pueden interrelacionar y coexisten simultáneamente. La persona que decide adquirir un inmueble no solo recurre a una única fuente de financiación, sino que puede solicitar préstamos a diversas personas o entidades, utilizando distintas estrategias para conseguir el capital necesario.

⁴³ Para el grupo de préstamo, el avalista debe ser un conocido del grupo que pueda realizar los pagos en caso de que el propio solicitante del préstamo no pueda o se declare insolvente para ello. Para acreditar la existencia y condiciones de la persona que avala, el solicitante lleva un documento firmado por la misma al grupo de préstamo.

Aunque las formas anteriores de conseguir capital las realiza una sola persona, el futuro titular de la vivienda, en ocasiones la adquisición de la vivienda se lleva a cabo por varias personas. En este caso, es un grupo de personas quienes compran entre todas ella una vivienda, cuya titularidad será múltiple.

En cuanto a los estudiantes, sus ingresos durante su estancia en España proceden de sus padres. Su estancia es temporal, no permanente, y no suelen trabajar. De hecho, para obtener el permiso de trabajo es necesario que su estancia sea de un mínimo de tres años. Por lo tanto, para la mayoría, su única fuente de ingresos son sus padres que les envían desde China el dinero necesario para vivir en España. Los estudiantes jóvenes son totalmente dependientes de sus padres. Su objetivo en España es estudiar para conseguir una determinada formación y obtener un título antes de volver a China donde con el mismo podrán optar a un mejor puesto de trabajo o con mayor remuneración. En algunos casos hay estudiantes que obtienen ingresos extraordinarios mediante trabajos sin contrato o de prácticas, o por iniciativas propias de venta por internet.

Para los trabajadores de alta calificación, el origen de sus ingresos procede de la nómina que perciben por su trabajo en España. La vivienda donde residen, cuando la proporciona el empleador chino, puede formar parte de su pago. En cambio, para los nuevos residentes el origen de sus ingresos está en China, es decir traen capital desde China que invierten en la compra de inmuebles en España. El objetivo de esta inversión es conseguir el permiso de residencia en España. La inversión mínima para conseguirlo es de 500.000 euros -sin contar las tasas o impuestos-. Muchos compran varios inmuebles, y no solo una única vivienda, para llegar a la inversión de 500.000 euros exigida por la normativa. Entre las adquisiciones hay locales con negocios en funcionamiento, los cuales les proporcionan una fuente de ingresos en España: el

arrendamiento a quienes utilizan el local. También hay viviendas residenciales que alquilan una vez que son propietarios de las mismas.

4.2.7. Formas de pago y limitaciones legislativas

Las formas de pago para adquirir inmuebles que utilizan son: 2) transferencias internacionales; 2) créditos hipotecarios; o 3) transferencias nacionales o cheques. En algunas ocasiones, una parte de la cantidad acordada entre vendedor y comprador, se entrega en mano en dinero en efectivo, para rebajar el coste de los impuestos por la compraventa de vivienda.

Los informantes mencionan la dificultad de acceder a las mismas condiciones que la población autóctona a la hora de solicitar hipotecas, ya que las entidades bancarias valoran tanto las nóminas como la identidad de los solicitantes, y exigen avales que a veces no pueden aportar por sus circunstancias.

A la hora de pagar mediante transferencia internacional, los chinos tienen la limitación de que no pueden enviar todo el capital desde China de una sola vez a España. De acuerdo a la reforma de la Ley de Divisas Individuales (个人外汇管理办法) de 1 de febrero de 2007 conocida como *Foreign Exchange Control*, la cantidad máxima de capital que se puede exportar desde China es de 50.000 US dólares anuales por persona.⁴⁴ Debido a esta limitación, la forma de pago mediante transferencia internacional se basa en el envío de 50.000 US dólares por varias personas residentes en China a la misma cuenta en España. El método de hacer la transferencia de la cantidad especificada se conocía con el nombre de “hormiga (蚂蚁搬家)”,⁴⁵ para describir cómo los ciudadanos chinos envían dinero al extranjero

⁴⁴ La Ley de Divisas Individuales la aprobó el *State Administration of Foreign Exchange (SAFE)* de China el 29 de diciembre de 2006, con un límite de 20.000 dólares. A fecha de 1 de febrero de 2007, se actualizó dicha ley, subiendo la cantidad a 50.000 dólares por persona y año.

⁴⁵ Según el “Aviso de Complementación de la Gestión del Cambio de Divisas Personales [2009] (56), 关于进一步完善个人结售汇业务管理的通知 [汇发 2009] (56)” de la *State Administration of Foreign Exchange (SAFE)*, se deben de cumplir los siguientes requisitos para exportar capital: 1) Se prohíbe el envío de divisas al

dividiendo el total en pequeñas cantidades en efectivo por debajo del límite oficial para evitar los requisitos de información que exige el gobierno (Wang Xiao, 2016).

El envío de divisas mediante el método “hormiga” se ha utilizado en España con el objetivo de obtener, en el momento en que aún estaba vigente, la autorización de residencia no lucrativa, la cual se conseguía invirtiendo en España un mínimo de 160.000 euros, aunque no permitía desempeñar ninguna actividad laboral. Mediante estas transferencias “hormiga”, los inmigrantes chinos podían invertir en vivienda. No obstante, el método “hormiga” lo ha prohibido el gobierno chino para evitar las fugas de capital.

Previamente a la aprobación de la Ley de Emprendedores de España a finales de 2013, la adquisición de vivienda mediante transferencia internacional se hacía de esa manera. Posteriormente, el gobierno chino y el español, a través de sus correspondientes legislaciones sobre la exportación e importación de capital, comenzaron a controlar esta salida y entrada injustificada de dinero. Por parte del gobierno chino, el control llevado a cabo se efectuaba mediante la emisión de notificaciones a los bancos.

En China, la administración pública vigila el destino del dinero exportado, prohibiendo que diferentes cuentas bancarias envíen mucha cantidad de dinero a la misma cuenta de destino, si ésta se encuentra en el extranjero. Por otro lado, España, también limita que una misma cuenta reciba varios ingresos de múltiples cuentas de un mismo país sin una causa justificada.

extranjero por parte de más de cinco personas a una misma cuenta extranjera en un mismo día o días continuos: ya sea una cuenta personal, o de una institución; 2) También se prohíbe el sacar el equivalente en RMB de 10.000 dólares más de cinco veces en un máximo de siete días: después de haber efectuado el ingreso en una cuenta internacional con moneda extranjera; 3) Se prohíbe la transferencia de ahorros o divisas, realizada por una misma persona, a más de cinco parientes desde su cuenta internacional o a la inversa, que más de cinco parientes envíen dinero a una misma cuenta internacional: esto se considera una estrategia de división de divisas.

En Madrid y Barcelona hay sucursales bancarias del ICBC donde los migrantes chinos pueden ingresar y gestionar sus cuentas residentes en China. Este recurso era muy utilizado por los nuevos residentes, para así tener una cuenta española y una cuenta china en el mismo banco, aunque siempre con un motivo justificado, como son las arras firmadas y los justificantes de ingresos y pago del IRPF en China, con el objetivo último de adquirir una vivienda en España. Pero, a partir del 19 de febrero de 2016, este servicio cesó, debido a la detención de trabajadores de la sucursal madrileña por una trama de blanqueo de dinero (BBC, 2016; Hernández, 2016).

El grupo de la migración económica familiar recurre a varias estrategias para disponer de capital, como es el caso de los ahorros personales, préstamos de familiares y amigos o créditos hipotecarios de los bancos. La expectativa de este segmento de la población china en España es establecer empresas y ser propietario de negocios. Para este fin también se recurre a los ahorros y a los préstamos de parientes y amigos para conseguir el capital inicial necesario para comenzar las empresas. Esta práctica es característica de procedentes del sur de la provincia de Zhejiang, que recurren a la reciprocidad y ayuda mutua para capitalizarse (Beltrán, 2003, 2009). La ayuda mutua se basa en sus vínculos estrechos y confianza, puesto que comparten unos orígenes comunes y los mismos valores y estrategias para sobrevivir y prosperar como migrantes en España. En este sentido se cuidan y ayudan mutuamente (*huxiang guanzhao*, 互相关照) tanto económicamente, como en la vida cotidiana. Estas prácticas son características de la sociedad china y se reproducen entre los migrantes chinos en España.

Guanxi son los contactos sociales tal y cómo se conceptualizan en China. Cada persona cuenta con una red social de conocidos en los que se tiene confianza y a quienes puede recurrir en caso de necesidad para pedirles ayuda y favores. Existe una extensa bibliografía sobre el papel de las *guanxi* y las características de las relaciones

sociales en la sociedad y economía chinas y, especialmente, en el ámbito de los negocios (Yang, 1994; Yan, 1996; Chung y Hamilton, 2001; Gold, Guthrie y Wank, 2002; Jiang, Lo y Garris, 2012; Ruehle, 2012). Para obtener el capital necesario para comprar una vivienda también se puede recurrir a las *guanxi* con el objetivo de obtener préstamos, que siempre serán devueltos, aunque el plazo y las condiciones para devolverlo suelen ser flexibles. Esta es una ventaja comparativa que facilita el acceso al crédito y al capital dentro de la sociedad china y entre los migrantes. Es una práctica habitual que ha demostrado su eficacia y por eso se recurre a ella, aunque al ser una estrategia de financiación informal ajena al control bancario oficial suele provocar sospechas y se tiende a su criminalización.

Para los nuevos migrantes que llevan poco tiempo en España y no trabajan, sus ingresos proceden de China. En ocasiones, aunque en China dispongan de muchos recursos económicos, no puede acceder a ellos desde España, lo cual limita sus gastos, sobre todo cuando el desembolso es considerable. El sistema financiero español vigila las entradas de capital desde el extranjero, solicitando aportar documentos para justificar el origen del mismo. La entrada de capital está limitada a 50.000 dólares al año por persona, cantidad que no siempre es suficiente para comprar vivienda.

A través de las redes sociales establecidas por los chinos –*guanxi*–, se ha desarrollado una estrategia de cambio de dinero a nivel privado. El motivo principal del surgimiento de esta estrategia es que algunos empresarios chinos del primer grupo disponen de ingresos y capital que no ingresan en el banco. Normalmente, guardan su capital en efectivo en casa, lo cual les preocupa por la seguridad. Por su parte, los nuevos residentes chinos en España, que tienen cuentas bancarias en China, acuerdan con un empresario hacerle una transferencia a su cuenta, también en China, de una cierta cantidad de dinero en moneda china, RMB. De esta forma, la segunda parte le dará en España la misma cantidad de dinero en efectivo en euros, según la tasa de

cambio. Los nuevos residentes realizan dicha transferencia mediante internet o aplicación móvil de su banco chino, por lo tanto, no es necesario que vayan a China para tramitar esta operación. En el momento de haber realizado la transferencia, el residente certifica el trámite al empresario mediante un comprobante bancario y, entonces, el segundo le entrega el dinero en efectivo.

De este modo, los nuevos inversores finalmente consiguen enviar todo el dinero que necesitan a España desde China. Las diversas estrategias coinciden en la mayoría de los casos, con el paso del capital por Hong Kong, ya que allí el sistema financiero y económico es diferente al resto de China. Otra estrategia es recurrir a los denominados “bancos clandestinos” o “en la sombra”. Los inversores ingresan moneda china en estos bancos que les envían la misma cantidad de dinero a su cuenta en Hong Kong. La cuenta en US dólares se puede abrir con el pasaporte chino para así transferir el dinero al extranjero. También se recurre a la creación de “empresas fantasmas”, fundadas por los empresarios con el objetivo de transferir su capital a las cuentas de la sucursal en Hong Kong para, posteriormente, enviarlo al extranjero.

4.3. Relaciones con la vivienda de China y de España

La mayor parte de los residentes chinos en España, además de viviendas en España –compradas o de alquiler-, también tienen viviendas en China –habitualmente en propiedad-. La relación con sus casas en China es un ejemplo de práctica transnacional mientras la mantienen, aunque algunos con el paso del tiempo pueden venderlas y acabar con su vínculo residencial doble –en el sentido de propiedad o acceso a vivienda propia o familiar en dos países distintos, y el mantenimiento de las mismas.

La vivienda en China puede ser su casa original, o la de sus padres en el caso de que

cuando emigraron todavía no tenían vivienda propia y residían en casa de sus padres. Cuando los padres fallecen la vivienda la heredan los hijos y tienen que ponerse de acuerdo en cómo repartir la propiedad. Una práctica habitual durante las décadas de 1980 y 1990 era que los migrantes procedentes del medio rural chino enviaban dinero para a reconstruir y arreglar las casas familiares antiguas, o para construir casas nuevas. También podían comprar o construir casas nuevas en ciudades distintas a sus pueblos de origen, y algunos en época más reciente han invertido en China en la compra de viviendas con fines especulativos, es decir, para obtener beneficios económicos bien sea arrendándolas o vendiéndolas una vez que su precio ha subido. La inversión en vivienda se considera que proporciona una rentabilidad elevada y es una inversión segura para el futuro.

La vivienda en China se utiliza cuando se viaja a China, para residir y vivir en ella. Los viajes a China pueden ser por muchos motivos y, con el paso del tiempo, son más frecuentes: el coste del viaje ha bajado mucho durante el siglo XXI y la rapidez y frecuencia de los medios de transporte que conectan España con China y las ciudades chinas entre sí facilitan los viajes.

En este apartado se expondrán distintas trayectorias migratorias y residenciales abordando de la relación con la vivienda en China y con la vivienda en España, pues es un continuum que no se puede separar fácilmente en las prácticas transnacionales de las familias chinas.

“Mis abuelos se han quedado en China porque son mayores y no han querido trasladarse a España ni cambiar el lugar de vida al que estaban acostumbrados. Viven en la casa donde vivíamos mis padres y yo. La vivienda fue construida por mi familia. Cada año vuelvo a China para visitarles, en general, durante las vacaciones de verano. Mis padres también quieren volver a China, pero no pueden debido a que tienen que cuidar el bar. Cada tres meses mis padres envían dinero a mis abuelos. Tengo un hermano menor que ahora está con mis abuelos. Cuando puedan, mis padres piensan

traerlo a España. Aunque dejar a sus padres sin ver a su nieto les da mucha pena, ya que tampoco ven a sus hijos” (Mujer, 19 años).

Hay miembros de la familia que permanecen y continúan viviendo en el mismo lugar y vivienda de siempre. Es frecuente que los migrantes chinos en España del grupo de la migración económica familiar envíen dinero a China para ayudar a los familiares que todavía están allí. Normalmente, los que se quedan en China son los ancianos y los niños. Esto hace que se mantenga el contacto entre ambos países, y tienen un sitio donde residir en los dos lugares. El deseo de mantener la casa en China va asociado a sus valores y expectativas que incluye conservar ciertos vínculos con sus lugares de origen.

“La vivienda que conservo en China es la casa de mis padres. Ellos la compraron hace años a su *danwei* (unidad de trabajo). Iba a estudiar a los colegios que estaban cerca de donde vivíamos. Después de unos años, la zona de mi barrio fue reconstruida y mis padres decidieron comprar una de las nuevas viviendas. Además, cerca de allí, se abrieron colegios privados. Estos colegios abarcan todos los cursos: desde la educación preescolar hasta el bachillerato. La gente que vive en el complejo residencial donde están esos colegios tiene el privilegio de tener una plaza reservada” (Hombre, 27 años).

Los complejos residenciales en China son urbanizaciones construidas en las últimas décadas con el fin de ofrecer servicios de calidad, además de la vivienda. La construcción de estas nuevas zonas residenciales no solo pretende satisfacer las necesidades cotidianas normales, sino también, por ejemplo, facilitar el acceso a colegios que se considera que ofrecen una educación de calidad. Por ello, un atractivo de estos complejos es que vayan asociados a escuelas.

“Antes tenía una *danwei*, trabajaba en Correos gracias a que mi padre también trabajó allí. Cuando él se jubiló, me dejó su puesto de empleo (*dingti* 顶替).⁴⁶ Durante varios años, estuve pagando el alquiler de la vivienda que

⁴⁶ Norma de trabajo que se aplicaba durante las décadas de 1970 y 1980, mediante la cual el puesto de trabajo en empresas estatales de los padres se asignaba a los hijos cuando los padres se jubilaban. A finales de los años

me ofrecía mi *danwei*. Hasta 1994, tuve la opción de comprar esa misma vivienda, pero decidí no hacerlo. Dejé ese trabajo y empecé a trabajar por mi cuenta. Además, tampoco tenía suficientes ahorros para comprarla. Ahora, me he arrepentido de no haberlo hecho, porque, luego podría haberla vendido más cara y ganar dinero. En cualquier caso, invertí en una vivienda en España con el dinero que conseguí vendiendo una de mis antiguas propiedades en China. Así que, aunque no aproveché la oportunidad de la *danwei*, pude ganar dinero vendiendo esa vivienda por un precio más elevado que el que yo pagué” (Hombre, 40 años).

En ocasiones la vivienda de China es vendida para disponer del suficiente capital para la compra de la de España y, por lo tanto, al menos una parte del capital invertido en la compra de una vivienda en España procede de China.

Con respecto a al grupo de los estudiantes chinos en España no suelen ser titulares de ninguna vivienda, pues los propietarios de las viviendas en China son sus padres, solamente en algunos casos los padres han comprado vivienda en España para que sus hijos vivan en ella mientras estudian. La tendencia general es que cuando el estudiante acaba sus estudios en España, vuelve a China. No obstante, en algunos casos antiguos estudiantes han pasado a trabajar y/o abrir empresas en España y también han comprado vivienda en España.

Un ejemplo de la casuística anterior es una estudiante que cuando realizada el curso de máster que hizo en Barcelona, trabajaba en la misma ciudad. Posteriormente, después de regularizar su documentación y conseguir el permiso de trabajo, pasó de estudiante a trabajadora de alta cualificación. Entonces, después de abandonar su primer trabajo, se dedicó al sector de la joyería. Gracias a su actividad laboral, pudo acumular capital suficiente para, junto a su pareja, comprar una vivienda en España. Para la adquisición de la vivienda solicitó un crédito hipotecario que paga con sus ahorros y con los ingresos logrados con su trabajo.

ochenta desapareció esta práctica dentro de las medidas políticas de la Reforma y Apertura (*Gaige kaifang* 改革开放) para asegurar la imparcialidad en el momento de contratar a trabajadores en el sector público.

Los trabajadores de alta cualificación se dividen en varios tipos: los que viven con su familia en España; los que trabajan en España de forma estable y deciden comprar una vivienda; los trabajadores intra-empresariales que viven en alojamientos ofrecidos por la empresa, entre otros. Sus trayectorias migratorias y residenciales son más cortas y con menos movilidad que las de los otros grupos de migrantes chinos como los de la migración económica familiar que mantienen un contacto muy activo con China y los emprendedores e inversores que han aumentado recientemente sus relaciones con España en relación a la vivienda debido a nuevas medidas políticas que apoyan la internacionalización del país.

4.3.1. Trayectorias de la migración económica familiar en relación con la vivienda de España

En este apartado se analizarán trayectorias residenciales que vinculan el transnacionalismo y la vivienda. Existe una relación directa entre disponibilidad económica y residencia. El poder adquisitivo o la acumulación de capital, en la mayoría de las ocasiones, pero no siempre, relacionado con el tiempo de estancia en España, permite a las familias migrantes tomar la decisión de alquilar y/o comprar vivienda. El lugar donde comprar la vivienda suele estar relacionado con las características de sus actividades laborales –preferencia por vivir cerca del lugar de trabajo-, aunque no siempre es así. Finalmente, la forma de pago de la vivienda también varía de acuerdo a diversas variables y factores y se utilizan diferentes estrategias para obtener el capital necesario.

A continuación, se presentan varias trayectorias residenciales de migrantes chinos en España donde se muestra la evolución y dinámica de su relación con la vivienda teniendo en cuenta todo lo anterior. Se parte de los testimonios de forma textual para a

continuación realizar un breve análisis de los mismos.

Trayectoria 1: Traslados por cambio de tipo de negocio e inversión en vivienda en España

“Mis padres llegaron hace 22 años a España, yo llevo menos, unos 13 años. Además, tengo dos hermanos que ya han nacido en España, aunque tienen su *hukou* [registro civil, y por lo tanto pasaporte chino] en China. A lo largo de los años, **hemos cambiado de casa seis veces**. Mis padres, cuando llegaron a España, consiguieron un **trabajo donde ofrecían alojamiento** y comida, viviendo con otros compañeros. Después, se fueron a trabajar a un taller textil donde aprendieron el negocio y, por eso, **decidieron cambiar de domicilio, ya que el taller estaba lejos de su anterior vivienda**.

Unos años después, **me trajeron a España y decidieron comprar una casa** adosada en Mataró. Esta casa tiene cuatro plantas, incluyendo un sótano. Mis padres hicieron una reforma de esta planta y lo transformaron en un pequeño taller textil. Ya sabían que no estaba permitido, pero igualmente lo hicieron (risas).

Nosotros vivíamos en las plantas altas de la casa, yo vivía con mi prima. También vino una tía mía de China para ayudar en el negocio textil. Mis padres también reformaron el salón, el garaje y **la azotea, que es donde vivían los trabajadores**. En los espacios reformados se utilizaron materiales temporales, como cortinas y paredes de pladur o de madera. Mis padres **ofrecían alojamiento**, comida y salario a los trabajadores que venían al taller textil y que tenían una situación irregular, así todos estaban bien y nadie se quejaba.

El negocio del taller se cerró el año 2008, debido a la crisis. Mis padres vendieron todas las máquinas y buscaron otro tipo de negocio. Al final, encontraron **un restaurante en traspaso en Castellón y decidieron mudarse allí**. Una vez que llegamos a Castellón, buscamos un **piso temporal de alquiler**.

Al acceder a esta vivienda no fuimos muy exigentes, ya que sabíamos que nos acabaríamos yendo a otra casa. Pronto, **encontramos otra vivienda, una casa adosada de la cual alquilamos dos plantas**. Estábamos muy contentos con este domicilio. La planta baja estaba alquilada a un español que tenía un restaurante. Un día, este hombre dejó muchas botellas en las escaleras por donde teníamos que pasar cada día. Mi madre pensaba que

esas escaleras eran de nuestra propiedad y que formaban parte del sector de la casa que habíamos alquilado, y fue a hablar con el dueño. Sin embargo, el dueño no le dijo nada al hombre de la planta baja y discutió con mi madre. Por eso, mis padres decidieron buscar otro sitio donde vivir.

Ahora, el restaurante de mi familia funciona bien y hemos podido **alquilar dos pisos. En uno vivimos mi familia y yo, y en el otro viven los trabajadores.** Antes, cuando estaba de vacaciones, ayudaba a mis padres en el restaurante y ellos me pagaban algo también. Ahora, mi prima les ayuda en el restaurante porque yo decidí venir a Barcelona hace dos años para aprender peluquería. En Barcelona, **al principio, vivía en casa de mi maestro, aunque ahora comparto piso con otras personas** en la zona de Tetuán” (Hombre, 25 años).

Los padres del informante, dueños del restaurante de Castellón, no piensan traer a más familiares desde China a España para trabajar en su negocio, a pesar de que lo han hecho y vivido con ellos: su tía y su prima. En el momento de la entrevista, su prima estaba estudiando en Valencia y su tía continuaba trabajando con los padres y el informante estaba trabajando en Barcelona. Habitualmente los migrantes del grupo de la migración económica familiar trabajan con familiares o conocidos muy próximos a ellos. Esto es debido a que prefieren colaborar con alguien de confianza para sus actividades, sobre todo en el ámbito laboral, y no les importan compartir la residencia con ellos. Sin embargo, a pesar de ser una práctica habitual, en ocasiones afirman que preferirían hacerlo para separar la vida laboral y personal, evitar favoritismos en los puestos de trabajo, etc., y no poner en peligro sus *guanxi* (关系) y la posible pérdida de cara (*mianzi* 面子)⁴⁷ en caso de la aparición de conflictos.

La Trayectoria 1 refleja el cambio continuo de alojamiento conforme va cambiando la situación personal en relación con los cambios de trabajo y con el aumento de los miembros de la familia que van llegando por reunificación, nacimiento o gracias a la ayuda para emigrar que se ofrece a otros parientes. El paso de compartir alojamiento

⁴⁷ La “cara”, que tiene el doble significado de prestigio y reconocimiento social por una parte y de dignidad personal hay que cuidarla y no perderla ante las redes de *guanxi* que son las que juzgan el comportamiento de las personas y ante quienes hay que responder. En la sociedad china se trata de evitar que surja el conflicto en las relaciones personales y para ello se toman todo tipo de precauciones.

con otros trabajadores de la misma empresa en el momento de la llegada, a alquilar o comprar una vivienda donde se ofrece alojamiento a los trabajadores que contrata quien ha logrado abrir un negocio, también se ve afectado por el cambio de ciudad –Mataró, Castellón, Barcelona- que se lleva a cabo cuando hay un cambio de negocio. Alquilar o comprar depende del contexto y de la disponibilidad económica.

Trayectoria 2: Emigrar a España para mejorar el nivel de vida y posterior reunificación familiar

“Mi marido y yo venimos a España en el 2008. Ahora, estando ya en España, lo que más nos interesa es poder traer a nuestros hijos aquí desde China. En Barcelona, **hemos cambiado tres veces de vivienda**. Al principio, **vivíamos en la casa de la tía de mi marido** y él trabajaba en una peluquería como ayudante. Después, abrimos nuestra propia peluquería y **nos mudamos a un piso alquilado más cerca del lugar de trabajo**. Sin embargo, el **dueño del piso lo vendió y tuvimos que buscar otra vivienda**. En la que vivimos ahora, **tenemos tres habitaciones**, una que es nuestro dormitorio, otra como despensa y **la tercera la utilizamos como alojamiento temporal para los trabajadores de nuestra peluquería”** (Mujer, 31 años).

El testimonio anterior es de una mujer de Qingtian. En la misma ciudad, Barcelona, ha cambiado tres veces de vivienda a lo largo de nueve años. Primero viven con la familia –“la tía de mi marido”-, que no tiene que ser necesariamente patrilineal ni de primer grado de parentesco (Beltrán, 2003a). La familia en la China rural tiene un sentido extenso y los vínculos de la familia extensa pueden utilizarse para migrar y para obtener alojamiento o pedir préstamos de dinero para comprar vivienda o por otros motivos. El testimonio también señala cómo se busca vivir cerca de donde se trabaja y una vez más aparece la práctica de que los trabajadores de la empresa compartan la vivienda con el empleador.

Trayectoria 3: Trabajar y vivir en una misma zona

“Mis padres vinieron a España hace muchos años. Al principio trabajan en

un restaurante en Arco de Triunfo. Este **restaurante les ofrecía alojamiento y comida, viviendo junto con otros trabajadores del restaurante**. Cuando venía yo, hubo un período en el que **vivía en la misma habitación con mis padres en el piso de los trabajadores**. Después, mis padres consiguieron ahorrar un poco de dinero y **alquilamos un piso propio en Arco de Triunfo** con cuatro habitaciones. Yo compartía una habitación con mis hermanos pequeños y mis padres tenían otra para ellos. **Las otras dos, las alquilábamos mediante subarriendo a otros chinos**” (Mujer, 26 años)

En este caso el cambio de vivienda en la misma zona donde se encontraba la primera se desencadena poco después de la reunificación familiar, y una vez más se pasa de compartir piso con compañeros de trabajo que ofrece la empresa a arrendar un piso donde se subarriendan habitaciones a otros para obtener ingresos. La vivienda en la cercanía de donde se trabaja es una de las claves para este comportamiento residencial. Además, en este caso en concreto, la zona de Arco de Triunfo en Barcelona se caracteriza por la concentración de negocios de servicios destinados, aunque no exclusivamente, a clientela china y regentados por personas del mismo origen. Trabajar y vivir en un espacio de concentración co-étnica facilita el mantenimiento de redes sociales y permite aumentarlas a partir de conocer a nuevas personas del mismo origen, con la posibilidad añadida de obtener ayuda e información de vecinos chinos en caso de necesidad.

Trayectoria 4: Ayuda económica de un grupo de ahorros⁴⁸ y crédito hipotecario

No todos los informantes entrevistados para esta investigación proceden de la provincia de Zhejiang. A continuación, presentamos el de una joven de la provincia de Fujian con prácticas transnacionales muy activas. Su familia, con vivienda en propiedad en China, decidió comprar un piso nuevo allí y otro en la ciudad de Barcelona.

⁴⁸ El grupo de ahorro, tal y como se explicó anteriormente es un grupo cerrado de personas físicas y/o jurídicas con el fin de proporcionar recursos financieros a sus miembros mediante la aportación de una cuota mensual de cada uno de ellos. Es una estrategia de financiación informal.

Su padre llegó a España el año 2001, cuando su hermano pequeño tenía cuatro años. El objetivo de su movilidad internacional era ganar dinero para tener una vida mejor. Entró en el país con visado de turista, para quedarse posteriormente de forma irregular.⁴⁹ En ese momento trabajaba en Granollers. Finalmente, gracias al proceso extraordinario de normalización de extranjeros⁵⁰ del año 2005 en España, consiguió el permiso de residencia. Cuatro años después, con los ahorros fruto de su trabajo, la familia pudo **reunificarse viniendo a España la madre, el hermano menor y ella misma.**

En el momento de la reunificación continuaron viviendo en Granollers donde ya **residía** anteriormente el padre, por **cercanía al lugar de trabajo**. Toda la familia residía en una **vivienda compartida ofrecida por el dueño de la empresa** donde trabajaba el padre: una habitación gratis, para el matrimonio, y otra habitación alquilada para los dos hijos. De este modo el alojamiento era más barato de lo habitual, ya que sólo pagaban por el alquiler de una habitación 200 euros al mes.

Cuando el padre **dejó el trabajo cambiaron de residencia**. Entonces, toda la unidad familiar se trasladó a la zona de Hospital Clínic de Barcelona donde el padre y la madre encontraron trabajo. En esta zona también se alojaron con las mismas condiciones que en Granollers, **viviendo en un domicilio propiedad del dueño de la empresa** con el cual trabajaban: les ofrecía una habitación gratuita y otra alquilada por 300 euros mensuales. En ambas viviendas, en Granollers y en Barcelona, **compartían la residencia con otros trabajadores.**

En el año 2011, dejaron el trabajo en la zona de Hospital Clínic. Después de acumular

⁴⁹ *Toudu*, es la expresión utilizada por la informante para describir las condiciones de entrada a España de su padre, dando a entender que fue irregular.

⁵⁰ Proceso extraordinario de normalización de extranjeros: de febrero a mayo del 2005 el gobierno español ofreció el permiso de residencia a todos los extranjeros que pudieran demostrar que residían en España desde antes de agosto de 2004 y que tuvieran un contrato de trabajo de un mínimo de seis meses, sin necesidad de acogerse a motivos laborales o de reagrupación familiar (Reuters, 2005).

un cierto capital, decidieron abrir su propio negocio y pidieron el dinero que les faltaba a su grupo de ahorros⁵¹ para poder adquirir un bar que estaba en traspaso en el barrio de Sants. Con el préstamo que obtuvieron, la familia de la joven adquirió el bar en el barrio Sants que era lo suficientemente rentable para devolver el préstamo sin problemas.

Después de trasladarse desde Granollers hasta Barcelona-Hospital Clínic, **la familia se ha cambiado de domicilio cinco veces más**, pero siempre dentro de la misma zona, el barrio de Sants, cerca del bar que regentan. **Todos los traslados se debieron al cambio de trabajo, para estar cerca del lugar de la actividad laboral.** Conforme la familia cambiaba de una vivienda a otra, las condiciones del domicilio mejoraban: al principio, se alojaban en pisos compartidos con trabajadores y, luego, consiguieron alquilar una vivienda unifamiliar.

En el año 2017, la familia decidió **comprar un piso** en la zona de Les Corts. Además de disponer de cierto capital ahorrado y la ayuda proporcionada por el grupo de ahorros, decidieron también solicitar a un banco español una hipoteca para comprar vivienda. El piso de alquiler donde vivían, que disponía de tres habitaciones, costaba 700 euros al mes y la hipoteca del nuevo era de 850 euros mensuales. Por lo tanto, decidieron pagar 150 euros más al mes como inversión para realizar la compra de una propiedad en vez de alquilarla. Además, el piso nuevo también se encuentra cerca del bar que regentan, lo cual fue determinante para elegir la vivienda.

La vivienda cuenta con cuatro habitaciones y dos baños y cuesta 300.000 euros aproximadamente. Como pago inicial, dieron el 30% del total del precio, mientras que para cubrir el 70% restante tienen una hipoteca del banco. La vivienda está a nombre de los padres y del hermano pequeño, pero no de ella. Los padres piensan volver a

⁵¹ Véase el apartado “4.1.5. Procedencia del capital”.

China cuando se jubilen y, así, cuando se vayan la vivienda continuará con un titular presente, su hermano, para gestionarla -por ejemplo, alquilarla-, ya que él no sabe todavía si volverá a China.

Los padres chinos, en China y aquí en España, se esfuerzan para comprar vivienda a sus hijos varones –y a sus hijas si no tienen varones, o cuando disponen de muchos recursos económicos- debido a que es uno de los requisitos de sus futuras cónyuges y de los padres de las mismas. Las jóvenes esposas chinas a la hora de casarse tienen como uno de sus requisitos para hacerlo que su futuro marido aporte una vivienda al nuevo matrimonio –también un coche y un buen salario, si es posible- (Wu, 2012; Lim, 2013). No obstante, el ideal no siempre se cumple pues no toda la población china dispone de recursos para comprar vivienda, por lo que otro tipo de arreglos y estrategias para la nueva residencia matrimonial son adoptados. Por otra parte, los padres chinos consideran que sus hijas pasan a formar parte de la familia de sus esposos en el momento de casarse, por lo que no es necesario que se preocupen de facilitarles vivienda.

En resumen, el grupo de migración económica familiar, tiene un vínculo estrecho entre el lugar de su vivienda y el lugar de su trabajo que suelen estar cerca.

4.3.2. Trayectorias de la migración económica familiar en relación con la vivienda de China

Uno de los temas más recurrentes en las conversaciones de los residentes chinos en España es el precio de la vivienda en China. Con una mezcla de orgullo y queja comentan como en Qingtian y Wenzhou –el lugar de donde procede la mayoría de ellos- el precio del metro cuadrado construido cuesta lo mismo o más que en Shanghai. Qingtian, en la década de 1980, estaba clasificado como uno de los distritos

más pobres de la provincia de Zhejiang (Beltrán, 2003a), pero en la actualidad, al menos a nivel del coste de la vivienda se podría equiparar a ciudades ricas como Shanghai. La riqueza llegó gracias a las divisas procedentes de la migración internacional y una de las manifestaciones materiales de la misma es precisamente la que queda reflejada en las casas nuevas y en su precio. En la lucha por el reconocimiento y el prestigio social en los pueblos con un elevado porcentaje de migrantes internacionales las viviendas se convierten en un símbolo y marcador de clase, además de constituir una inversión en sí mismas con fines de lucro que a su vez proporcionan seguridad.

Los migrantes mantienen los vínculos y el contacto con sus lugares de origen y están informados sobre lo que ocurre en sus países, incluyendo las novedades respecto a la legislación y políticas que afectan a la vivienda y a la evolución del mercado inmobiliario. El ideal chino de conservar una vivienda allí para volver cuando alcancen la vejez a disfrutar de su jubilación, todavía se mantiene en gran parte de la primera generación, aunque no siempre se lleve a cabo. De hecho, en estos momentos la vivienda en China de los migrantes es una especie de segunda residencia que utilizan en ocasiones especiales y en sus periodos de ocio –vacaciones, rituales, etc.-, así como para gestionar sus negocios si están directamente relacionados con China -importación/exportación, etc.-

Con el paso del tiempo y su establecimiento y asentamiento en España es posible que algunos migrantes acaben con su vinculación residencial en China, aunque no es algo que necesaria e inevitablemente suceda. Es más habitual que quienes residen un tiempo más o menos largo en España y disponen de capital suficiente decidan construir una vivienda nueva o reformar la antigua en su ciudad o pueblo natal, ya sea para su uso personal o para sus familiares que residen en China –especialmente los padres-. Estas viviendas son de dos tipos: pisos o apartamentos en la ciudad o una

gran casa o villa en una zona rural. Hay casos en los que invierten en los dos tipos de vivienda, siendo la segunda una residencia para ocasiones especiales como el año nuevo chino y el día de los difuntos (Qingmingjie 清明节) (Masdeu, 2014, p. 113).

Debido a que los propietarios de las nuevas casas han estado un largo período en el extranjero, las construcciones, sobre todo en su aspecto exterior, en algunos casos muestran detalles que recuerdan a las de Europa, pudiendo diferenciarse así fácilmente las viviendas de migrantes y no migrantes. Estos edificios destacan por su color especial, una decoración con pilares y grandes ventanales o balcones. Este tipo de arquitectura con cierto estilo extranjero es típica de las comarcas de migración internacional de las provincias de Zhejiang y Fujian, incluida la capital provincial Hangzhou (杭州市).

Un ejemplo de las décadas de 1920 y 1930 en la provincia de Guangdong (广东省) es Kaiping (开平), donde se construyeron torres o *diaolou* (碉楼) con dinero de los migrantes que son unos edificios con inspiración occidental ajenos a la arquitectura local. Kaiping fue una de las principales zonas de migración internacional desde el siglo XIX (Woon, 1984; Kuah-Pearce y Jin, 2002) y, recibió una gran cantidad de capital del extranjero. Es un ejemplo de vínculos arquitectónicos entre China y los países occidentales (Batto, 2006) que fue reconocido como patrimonio mundial de la UNESCO en 2007 (Sobrino, s.f.; World Heritage Centre, 2007).

La inversión en vivienda en China por parte de los migrantes establecidos en España se realiza como un símbolo de estatus, para mostrar a los vecinos los resultados de su éxito en el extranjero. Además, también hay que tener en cuenta la posible intención de retornar en el futuro: así tienen la seguridad de tener un lugar donde volver cuando quieran y un lugar donde pueden hospedarse sus parientes (Masdeu, 2014: 144).

Trayectoria 1: Inversión del capital conseguido en España en vivienda en China

“Antes de que yo viniera a España, **mi familia y yo teníamos una casa antigua en Qingtian**. En esta casa vivíamos mis abuelos y yo. Mis padres volvían a China cada año, y nos enviaban dinero desde España. Después, **compramos un piso nuevo en Qingtian** y vendimos la antigua vivienda. Ahora, mis abuelos viven en el piso nuevo” (Mujer, 25 años).

La expectativa migratoria de los chinos es la mejora del nivel de vida en su país de origen, es decir la movilidad social ascendente que también se pone de manifiesto en el extranjero al pasar de asalariado a propietario de negocios y empresas. Los del grupo de migración económica familiar para lograr este objetivo trabajan y ahorran para acumular capital que invierten en vivir en mejores condiciones a las que tenían previamente. Los ingresos y el capital ahorrado como resultado de su trabajo no solo les benefician a ellos mismos, sino que repercuten en la mejora del consumo y las condiciones y nivel de vida del resto de los miembros familiares que aún residen en China. Una parte de los ingresos obtenidos se convierte en remesas enviadas desde España a China con diferente periodicidad (Beltrán, 2004). Una parte del dinero se invierte en la compra o construcción de viviendas nuevas para que residan los miembros de la familia en mejores condiciones físicas de habitabilidad. La compra o construcción de casas nuevas en el medio rural por parte de los migrantes ha sido durante mucho tiempo un símbolo de la prosperidad y de éxito en el extranjero, así como una muestra de piedad filial (*xiao* 孝) hacia los padres que todavía viven en China. Las casas nuevas de los emigrantes en el medio rural también están asociadas a estatus, prestigio social y *mianzi* (面子) en las comunidades locales. Son marcadores de prestigio y respeto (Beltrán, 2004). En el caso anterior los padres del migrante pasan de vivir en una casa antigua a una nueva, comprada gracias a los ingresos obtenidos en España.

Trayectoria 2: Traslado del negocio e inversión en vivienda

“Antes, cuando estábamos **en China, abrimos varias peluquerías en distintas ciudades**, como en Qingtian, y en la provincia de Jiangsu. En Qingtian, nuestros **hermanos y hermanas, con sus familias, pagaron una parte del edificio que construimos**. Cada familia de cada hermano ocupa una planta y nuestros padres también ocupan otra, es decir, **vivíamos todos juntos en el mismo edificio**. Después, mi marido y yo decidimos contactar con la tía de mi marido, que ya vivía en España, porque queríamos probar a ver si en España podíamos ganar más dinero con nuestros negocios. Ahora, nuestros hijos viven con sus abuelos en China, en la misma planta que ellos. Además, **mis hermanos y hermanas han construido otro edificio pagado entre todos**, pero nosotros no participamos en esta segunda construcción” (Mujer, 31 años).

En este caso, la informante establecida en España tiene a sus hijos todavía en China. Antes de venir a España y, en parte como resultado de su previa migración interna, invirtió en la construcción de una vivienda familiar compartida con sus padres y hermanos/as, por lo que ya es propietaria allí y no se plantea en este momento invertir de nuevo en la compra de vivienda en China. Su objetivo es reunificarse con sus hijos en España. Debido a la expectativa de la reunificación familiar, el capital ahorrado por los informantes lo reservan para, cuando llegue el momento, invertirlo en una vivienda con mejores condiciones a la que actualmente tienen en España.

Trayectoria 3: Vender la vivienda en China

“Ya **no tenemos ninguna casa en Qingtian**, la que teníamos **la hemos vendido**, porque nos hemos establecido aquí. No tenemos mucha relación con la familia y, por eso, **no tenemos la expectativa de volver a Qingtian**” (Mujer, 21 años).

Este informante es un ejemplo poco frecuente entre los migrantes del primer grupo, la ruptura del vínculo residencial con China al vender su vivienda allí. En ocasiones toda la familia cercana ha emigrado y una vez establecidos en España sus expectativas para el futuro no incluyen volver al país por lo que acaban rompiendo los vínculos que les

quedan como la propiedad de vivienda allí. Cuando se lleva a cabo la venta queda marcada la ruptura de determinados vínculos transnacionales.

Los descendientes de la primera generación de migrantes que han nacido o llegaron a España en edades tempranas y han vuelto poco o nada de visita a China, y que se han socializado el sistema educativo español puede que apenas tengan vínculos con China, aunque sea el país de sus padres. Y sus expectativas no incluyen el ir a vivir a China.

Trayectoria 4: Adquisición de vivienda en China con crédito hipotecario pagado con capital ahorrado en España

Esta familia ya **tenía su propia casa en un pueblo cerca de la ciudad Fuzhou** (福州市), la capital de la provincia de Fujian. Después, al trasladarse a España, su casa quedó deshabitada. En los primeros meses del año 2016, la familia **decidió comprar un piso en la ciudad de Fuzhou**, cambiando su residencia desde su antigua vivienda en un pueblo, a un nuevo domicilio en la capital de la provincia. Los motivos principales de la adquisición son: 1) El deseo de retornar, tienen el plan de volver a China para pasar su vejez; 2) Para que el hermano pequeño de la informante disponga de una vivienda en China en caso de compromiso matrimonial.⁵² 3) Consecuencias de las medidas políticas que afectan al mercado inmobiliario de China.

Respecto al último motivo, la capital de provincia Fuzhou donde compraron el inmueble está incluida en la categoría de ciudad de segunda línea. La familia sabía que las medidas de política de suelo y vivienda de China iban a ser más estrictas y, por lo tanto, debían aprovechar y comprar cuanto antes el piso. Aunque ya existían normas para regular la compra de viviendas, en 2017 se volvieron más restrictivas: Se restringió la compra de vivienda en la ciudad solamente a las personas empadronadas

⁵² Los padres chinos consideran que sus hijos varones necesitan una propiedad inmueble para ofrecer a su futura esposa. En el caso de las hijas no es necesario que tenga ninguna propiedad, ya que en el momento del matrimonio la vivienda la aportará su futuro marido. Por eso, el piso de Fuzhou está a nombre de los padres y del hijo varón, no de la joven migrante. De acuerdo a la informante esta práctica es la costumbre y no se siente molesta por no tener el título de propiedad de esa vivienda.

en la misma –con hukou local-; la venta de inmuebles de segunda mano se limitaba más, etc.⁵³

La adquisición del piso nuevo en China se llevó a cabo cuando la familia ya estaba en España, invirtiendo el dinero ganado en España para la compra de vivienda en China. Además, ante la expectativa de que el gobierno iba a aplicar nuevas normas para controlar la compraventa de viviendas, decidieron no postergar la compra por si los nuevos requisitos se lo impedían.

Para la adquisición de la vivienda, la familia volvió a China para visitar el piso y la ciudad. El pago inicial fue de 700.000 RMB, el 30% del precio total de la vivienda. Para comprar este inmueble, la familia ha pedido un crédito hipotecario al Banco de China, ya que tienen el hukou rural registrado en su pueblo, municipio que forma parte de esa ciudad, dándole derecho a adquirir vivienda en la misma. Además, la vivienda del pueblo sirvió como aval para que el banco les concediera el crédito.

El pago mensual del crédito hipotecario se realiza con dinero enviado desde España, lo cual es un modo de mantener el contacto continuo y a largo plazo con China. El banco paga la mensualidad del crédito hipotecario abonado por su cuenta bancaria china. Debido a la dificultad para hacer transferencias desde la cuenta bancaria española a la china y para evitar gastos de comisiones por transferencia, por tasa de cambio de divisas,⁵⁴ y por tiempo, la informante busca a personas dispuestas a cambiar RMB por euros en efectivo.⁵⁵ En el momento de realizar la entrevista solo tenían un contacto que necesitaba euros, una estudiante china que necesita disponer de un saldo de 5.000 euros en su cuenta bancaria para renovar su NIE.⁵⁶ Esa cantidad de

⁵³ Véase el apartado 1.1.3. "Estado actual de la vivienda y medidas de políticas del suelo".

⁵⁴ Normalmente, la tasa de cambio de divisas comporta un coste variable que puede aumentar por el doble cambio de moneda, ya que los bancos chinos siempre cambian de euros a dólar y, luego, de dólar a RMB, tanto en la entrada como en la salida de capital de las cuentas bancarias chinas.

⁵⁵ Véase Apartado 4.1.6. "Formas de pago y limitaciones legislativas".

⁵⁶ Para la renovación del NIE el gobierno español solicita el documento acreditativo de disposición de los medios

dinero no es suficiente para cubrir sus necesidades, ya que la hipoteca de RMB es mayor y, por eso, continúan buscando más contactos chinos para cambiar divisas.

Esta estrategia de cambio de divisas es también habitual entre los residentes chinos en España y los nuevos inversores que necesitan euros. En este caso en particular, la demanda y la oferta cambia de sentido ya que quienes buscan a personas para cambiar divisas son los inversores y los interesados son los empresarios chinos residentes en España.

Finalmente, la compra de la vivienda en Fuzhou en ese momento fue satisfactoria, ya que poco después se aprobó una nueva medida de control de compraventa de viviendas en la ciudad: la obligación de realizar el pago inicial del 70% del precio total de la vivienda para poder adquirirla. La vivienda fue comprada gracias a la recomendación de una pariente que es promotora de ventas de las viviendas de la zona residencial donde compraron.

Debido a la acumulación de capital y mejora de su situación socioeconómica, los migrantes económicos y familiares mejoran progresivamente las condiciones de su alojamiento a lo largo de su trayectoria migratoria. De modo que pasan de vivir en pisos compartidos a pisos unifamiliares; de dejar, en algunos casos, el alquiler y pasar a la compra de vivienda, tanto en China como en España; y pasar de vivir en un pueblo o municipio pequeño a residir en una ciudad grande, en China y en España. Las condiciones de las viviendas también mejoran con el paso del tiempo, al igual que la zona donde se ubican, las instalaciones y equipamientos que poseen, las conexiones de transporte, etc.

económicos necesarios para el período del permiso de residencia y para el retorno al país de procedencia. Para ello, normalmente los estudiantes chinos aportan un certificado de saldo de su cuenta española.

4.3.3. Relación de los inversores con la vivienda y transnacionalismo

En el caso de los nuevos emprendedores e inversores el transnacionalismo es constante. En base a la propia experiencia de la autora,⁵⁷ este grupo se caracteriza por tener propiedades inmuebles en ambos países y por pasar determinados períodos de tiempo en un país u otro. Además, sin importar el lugar donde estén, siempre mantienen el contacto diario con el otro país. A continuación, analizaremos el proceso de compra de vivienda por parte de los emprendedores e inversores dentro el marco de la Ley 14/2013 de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización.

La expectativa a la hora de comprar una vivienda en España suele ser vivir en el país o realizar ciertas gestiones empresariales y negocios. A partir de la adquisición de la vivienda, las personas de este grupo esperan desarrollar actividades de carácter diverso en España. El permiso de residencia en España les ofrece la posibilidad de, por ejemplo, que sus hijos estudien o que toda la familia se reúna en España para vivir junta. Sin embargo, algunos compran o alquilan vivienda en España con objetivos exclusivamente económicos: la inversión de capital para obtener rentabilidad. La decisión de comprar vivienda es para obtener beneficios económicos, tanto cuando están en China como cuando pasan algunos períodos en España. La compra de vivienda para obtener el permiso de residencia les facilita viajar de forma más libre entre China y Europa.

La relación de la vivienda con el transnacionalismo es intensa para estos casos. El proceso de adquisición de la vivienda pasa por varias etapas que obliga a la presencia física del comprador en España en determinados momentos del mismo. Los

⁵⁷ Durante los estudios de máster realicé prácticas durante 11 meses en un negocio inmobiliario de Barcelona regentado por migrantes chinos. Realicé tareas como el diseño de folletos de información inmobiliaria traducidos al chino, actividades comerciales y de atención al cliente en las visitas a las viviendas, e interpretación/traducción en las citas con el notario. Además, mi trabajo de final de máster también estaba relacionado con este ámbito (Zhong, 2014). Por ello, aquí se pone de manifiesto mi conocimiento personal sobre el proceso de adquisición de vivienda por parte de los nuevos emprendedores y su relación con el transnacionalismo.

compradores deben viajar varias veces para formalizar la compra. Este proceso incluye visitas a España para llevar a cabo varios trámites:

1. La visita a la ciudad y la vivienda, acompañados por gestores de inmobiliarias de España, que suelen ser de origen chino. Estos gestores también pueden ser colaboradores de inmobiliarias de China. De esta forma, la inmobiliaria de China atrae a los clientes que luego serán enviados a España donde son atendidos por los gestores chinos de la inmobiliaria ubicada en España.
2. Firma del contrato de compraventa con la inmobiliaria una vez que se ha elegido una vivienda. Este trámite siempre se realiza a nombre de la empresa inmobiliaria de China y no de España. Se hace así para que los clientes crean que las dos inmobiliarias forman parte de una misma empresa, aunque a veces no sea así. De esta forma, las inmobiliarias se sitúan en un nivel de empresa internacional y los clientes no tienen la sensación de tener que pagar tasas de mediación para poder adquirir la vivienda.
3. Posteriormente, se realiza una reunión con la asesoría de España para los trámites oficiales y la autorización para otorgar poderes a los abogados ante la presencia de un notario. De esta forma, se facilita el permiso para manejar el dinero del comprador y, posteriormente, firmar en su nombre cualquier documento relacionado con la compra de la vivienda, como el certificado de los distintos pagos que se realizan a lo largo del proceso de adquisición. A partir de ese momento, los clientes, con el asesoramiento y ayuda de sus abogados, abren una cuenta bancaria en España.
4. El siguiente paso es la firma del contrato de arras, en el cual se hace un pago inicial de entre 2.000 y 5.000 euros como anticipo mediante tarjeta de crédito. Los vendedores ofrecen esta forma de pago cuando tienen su vivienda anunciada en una inmobiliaria. No obstante, hay casos en los que los vendedores no la tienen anunciada en ningún sitio y, por lo tanto, el pago se realiza en efectivo, de

particular a particular. Si es así, el importe no es tan elevado, pero el mínimo suele ser 2.000 euros.

5. A continuación, se pacta el calendario para los pagos posteriores mediante los cuales se realizará la compra de la vivienda. El vendedor y el comprador acuerdan las fechas para realizar los diferentes ingresos. El último pago, normalmente, se produce al cabo de un periodo máximo de cinco meses de diferencia con respecto al pago inicial. Entonces, cuando ya se han acordado los términos de pago, los compradores vuelven a China y continúan con el pago mediante transferencias internacionales a su cuenta bancaria española, a la cual la asesoría tiene acceso para poder realizar el pago a los vendedores de la vivienda.
6. Por último, cuando finaliza el pago completo de la vivienda, la asesoría ayuda a los nuevos propietarios a realizar el cambio de titularidad de la misma. Una vez presentado el certificado que justifica el pago completo al consulado de España en China, los compradores obtienen un visado múltiple con duración de un año. Después, al venir a España, las inmobiliarias ayudan a los clientes a obtener el permiso de residencia. Además, la misma inmobiliaria que ha mediado en la operación ofrece ayuda al cliente para contratar servicios opcionales como seguros de hogar y el cambio de nombre de las facturas de agua, luz, gas, etc. Servicios propios de postventa, que son opcionales.

Durante todo el proceso es importante la asesoría a los clientes por parte de personal relacionado con el sector inmobiliario. Algunos empleados se dedican a asesorar, incluso fuera del trabajo, es decir, fuera de su horario laboral. Además, debido a la relación que se establece entre comprador y asesor, este último podría incluso llegar a vivir en la vivienda adquirida donde posteriormente residirán los compradores, que en esos momentos aún están en China.

Un ejemplo es el de un nuevo inversor procedente de Guangzhou que ha invertido en

la compra de vivienda: mientras todavía reside en China, la asesora que les ayudó a realizar la compra vive en el domicilio que han adquirido. Además, acompaña a los hijos de su familia que ya residen en España y recibe a los propietarios cuando vienen por periodos de tiempo variables. Este cliente decidió comprar una vivienda en una ciudad pequeña del litoral mediterráneo cerca de Barcelona porque el importe de la misma debía ser superior a medio millón de euros y, por su preferencia personal de residir en una zona alejada del centro urbano de la gran ciudad, semejante a la localización de su vivienda en China.

Respecto a los diferentes pagos, la familia no ha tenido especiales problemas porque residen y tienen una empresa en la provincia de Guangdong, vecina de Hong Kong. Su acceso a Hong Kong es fácil y continuo y con su cuenta bancaria de allí realizan las transferencias internacionales, es decir, no fue necesario que abrieran una cuenta nueva.⁵⁸

Normalmente, los nuevos emprendedores chinos que compran vivienda en España prefieren pisos en núcleos urbanos, los cuales casi siempre son de obra nueva o sobre plano. En general, las viviendas que eligen se sitúan en zonas altas de Barcelona, Sant Cugat o Sant Just Desvern, por ejemplo.

La compra de estas viviendas nuevas y urbanas tiene el objetivo de obtener el permiso de residencia y, así, poder realizar negocios en cualquier lugar del territorio europeo (Guerrero, 2017). No obstante, la familia del ejemplo contrasta con el perfil habitual de este grupo, ya que su objetivo fundamental a la hora de comprar la vivienda era que sus hijos estudiaran en España y, posteriormente, reunificar desde China a toda la familia en la casa. Por lo tanto, los inversores no sólo compran vivienda como

⁵⁸Actualmente, no se puede abrir una cuenta bancaria en Hong Kong si no se vive en la ciudad. Para comprobarlo la entidad financiera solicita al cliente algún documento acreditativo que confirme que reside en Hong Kong -historial de facturas de agua o luz, contrato de alquiler, registro de vivienda, etc.

inversión, sino también para acceder a la educación ofrecida por España, entre otras cosas.

Además, en referencia al tipo de vivienda que busca habitualmente este grupo, la familia anterior también se diferencia al comprar una vivienda de segunda mano -a propietarios de origen italiano-, en vez de una vivienda nueva. La compra de vivienda de segunda mano puede conllevar realizar reformas en la misma, como es el caso analizado. Para llevar a cabo la reforma han otorgado poder para planearla y supervisarla a la asesora que les recomendó la casa y que, en este caso, también vive en ella. No obstante, los propietarios de la vivienda también realizan viajes a España para supervisar los avances de la reforma. En este caso, la reforma consistió en la construcción de dos nuevos dormitorios en la planta baja con el fin de alojar a los abuelos de la familia más adelante. Las nuevas habitaciones son necesarias ya que, antes de la reforma, la casa solo tenía tres habitaciones y, por lo tanto, no tenía capacidad para alojar a familiares o amigos procedentes de China. Junto a las nuevas habitaciones también se construirá en la planta baja un estudio y un dormitorio con cuarto de baño -marcado en azul en la ilustración 9-

Ilustración 9. Previsión digital de la reforma efectuada en una vivienda comprada



Fuente: Bonday Build, SL

A la hora de afrontar la reforma los compradores tuvieron en cuenta la posición y localización de la vivienda respecto al espacio exterior, así como la de los diferentes habitáculos de la misma en su interior, siguiendo los preceptos del *fengshui* (风水).⁵⁹ Dentro del baño, la localización del inodoro ha sido modificada respecto a la posición de la cama del mismo dormitorio, para alinearse con la distribución dictada por el *fengshui*.

Los compradores buscaban una casa que estuviera en la ladera de una montaña y, a la vez, tuviera visibilidad para ver el mar. Según el *fengshui*, esta ubicación se llama *yishan bangshui* (依山傍水). Es destacable la orientación de la casa que está en el norte, sin embargo, también es relevante la orientación de la entrada, la cual está orientada hacia el sur, es decir *zuobei chaonan* (坐北朝南). Por lo tanto, según los principios del *fengshui*, la vivienda está situada en un lugar idóneo, ya que cumple con todos estos requisitos. Estas características contentaron mucho a los compradores que creen en el *fengshui* y están convencidos que la buena orientación de la casa puede influir positivamente en su vida y negocios en China.

Los compradores han enviado a su hijo a España donde estudia en un colegio privado británico de calidad situado en la misma ciudad donde está la vivienda. Cuando el hijo se graduó de la educación secundaria en septiembre de 2016, se trasladó a España para estudiar idiomas para acceder al colegio mediante examen. El hijo está en contacto diario con sus padres todavía residentes en China y también realiza algunos viajes a China para visitar a los familiares. El traslado del hijo a España obedece a la expectativa de que aprenda varios idiomas, como castellano e inglés, para que posteriormente vaya a estudiar al Reino Unido o a alguna universidad española.

⁵⁹ *Fengshui* es una creencia popular de origen daoísta relacionada con la geomancia. Procura que todas las construcciones estén en armonía con las fuerzas y energía de la naturaleza presentes en cada localización espacial, para el bienestar de las personas que lo ocupan.

Esta familia ejemplifica una de las alternativas, posibilidades y expectativas de los nuevos emprendedores, que no solo se limitan a comprar vivienda para hacer negocios en territorio europeo. El grupo de inversores es heterogéneo, y aparecen dos tipos diferenciados: los que compran vivienda para su uso y disfrute personal y familiar; y los que lo hacen como inversión por temas relacionados con su actividad empresarial. Por lo tanto, la diferencia más destacable entre ambos es que los primeros viven en la vivienda comprada, mientras que los segundos, a pesar de tener una residencia en la ciudad, solo vienen por cortos períodos de tiempo y suelen hospedarse en hoteles (Guerrero, 2017).

Algunos de los emprendedores han decidido comprar vivienda en España por los motivos ya explicados anteriormente -clima, naturaleza, educación, etc.-. No obstante, otro importante motivo a la hora de invertir en vivienda en el extranjero es poner su capital a salvo e invertirlo de forma lucrativa.

4.3.4. Venta de vivienda española gestionada por inmobiliarias chinas

En España aparecieron inmobiliarias fundadas por chinos para clientes chinos residentes en España en la década de 1990 y con el paso del tiempo y de su población han aumentado. Los negocios de las inmobiliarias chinas se han ampliado recientemente creando redes de compañías dedicadas a la venta de vivienda a inversores que residen en China y están interesados en invertir en España desde allí.

Los promotores de estas nuevas inmobiliarias han tenido en cuenta situar sus distintas sucursales en lugares con gran volumen de población de origen chino: el distrito de Usera en Madrid es un ejemplo. En este distrito de la capital española existen muchas oficinas inmobiliarias chinas, localizadas a la vista de los chinos allí residentes y de los que van de visita por diferentes motivos a la zona.

Ilustración 10. Agencia inmobiliaria china en Usera, Madrid



Fuente: Elaboración propia

En la estación del Metro –medio de transporte muy utilizado por los chinos-, así como en las calles de la zona es abundante la publicidad, además de en las propias oficinas.

Ilustración 11. Publicidad de agencia inmobiliaria en el Metro de Usera de Madrid



Fuente: Elaboración propia

Por su parte, en la ciudad de Barcelona, un número significativo de inmobiliarias regentadas por chinos y para chinos se encuentra localizado en una importante zona residencial de los chinos en el centro de la ciudad: Arco de Triunfo-Urquinaona, al lado de plaza Cataluña. La decisión de dónde ubicar el negocio depende de la misma variable en ambas ciudades: la concentración de residentes de origen chino.

Una de las estrategias de marketing más habituales es la publicidad que se realiza directamente desde la oficina: el mostrar las viviendas que están a la venta en carteles en sus escaparates. Las viviendas aparecen en primer plano, siendo mostradas en el escaparate con varias fotografías y recursos visuales para que el cliente pueda identificar la inmobiliaria. Este tipo de composición es común a la utilizada por las inmobiliarias españolas, incluyendo el precio en euros. Sin embargo, toda la información textual, aparece en chino, lo cual indica cuál a qué tipo de clientes están especialmente dedicadas.

Ilustración 12. Agencia inmobiliaria china en la plaza de Urquinaona de Barcelona



Fuente: Elaboración propia

Junto a los elementos visuales aparece texto escrito en chino, se podría decir que, a modo de eslogan, como el que aparece sobre la imagen del perfil urbano de Barcelona de la Ilustración 12, el cual dice lo siguiente: “una vez te encuentres en esta ciudad, te enamorarás de ella”. Además, esta inmobiliaria también ofrece servicios de ayuda para conseguir el permiso de residencia por la compra de vivienda que facilita la Ley de Emprendedores.

Ilustración 13. Publicidad de agencia inmobiliaria china en la plaza de Urquinaona de Barcelona



Fuente: Elaboración propia

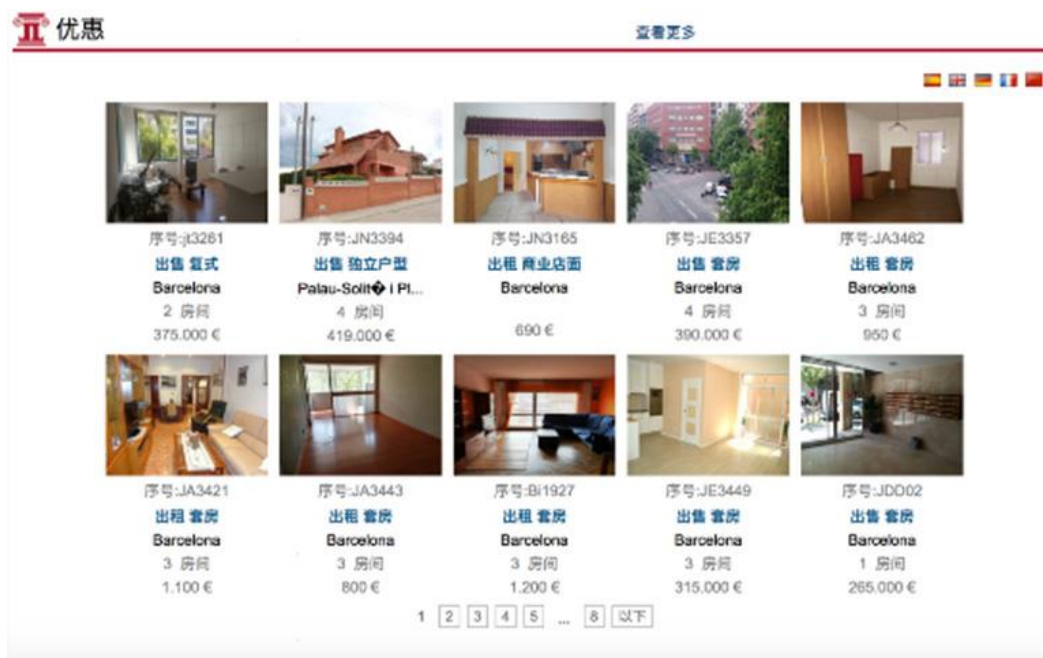
Las inmobiliarias regentadas por chinos en España, de forma general, utilizan medios de publicidad especialmente dirigidos a los migrantes chinos. Uno de ellos son las plataformas de internet, por ejemplo, a través de sus portales web.

Ilustración 14. Página web de una agencia inmobiliaria china de Barcelona (1)



Fuente: Jilong SL. (<http://www.jilongbcn.com/venta-alquiler-pisos-barcelona.html>)

Ilustración 15. Página web de una agencia inmobiliaria china de Barcelona (2)



Fuente: Jilong SL. (<http://www.jilongbcn.com/venta-alquiler-pisos-barcelona.html>)

En las ilustraciones 13 y 14 los textos online están escritos en chino, aunque la empresa también tiene versiones del portal en español y en inglés. En el menú

principal aparece el nombre de la empresa, Jilong SL, tanto en chino como en *pinyin*.⁶⁰ La ventana más grande, en el centro de la página inicial, anuncia que la empresa “apoya la internacionalización de emprendedores y el desarrollo de las empresas”. Además, justo arriba de esa frase, se puede acceder a la Ley de Emprendedores y su internacionalización, la cual está relacionada con esta ayuda que se ofrece.

En la ilustración 15, aparecen los resultados de una búsqueda de viviendas que se ofrecen para su venta en la misma web de la inmobiliaria Jilong SL. Los resultados muestran una fotografía de cada vivienda y debajo de la misma la información de las condiciones del domicilio en chino (en orden, de arriba abajo): el número de referencia; si es venta o alquiler; y el tipo de vivienda -dúplex, piso, casa adosada, etc.-; la ubicación; el número de habitaciones que posee la vivienda; y, por último, el precio de venta o alquiler mensual. Habitualmente en las mismas páginas web, se informa sobre las últimas viviendas que han vendido. De esta forma, el cliente sabe que la inmobiliaria está activa lo cual ofrece cierta garantía a los posibles clientes.

Otro medio para la publicidad es la aplicación de teléfono móvil *Wechat*, utilizada por la mayoría de los chinos. En esta aplicación, las empresas crean una plataforma pública,⁶¹ en la cual pueden poner post con ofertas de viviendas o locales para alquilar o vender. La manera más habitual de publicar las ofertas es hacer una publicación con un link a la página web y con información básica o palabras clave para llamar la atención del cliente.

⁶⁰ Nombre que recibe la transcripción oficial de los caracteres chinos en alfabeto latino.

⁶¹ La aplicación *Wechat* permite tanto a particulares como a empresas crear una plataforma pública. Para ello, la administración de la aplicación móvil solicita un documento acreditativo o licencia de negocio. Además, mientras que un particular solo puede realizar una publicación diaria en su plataforma pública, las empresas pueden realizar varias y tienen más funciones disponibles a su alcance.

Ilustración 16: Plataforma pública de una inmobiliaria en Wechat



Fuente: plataforma publica de Wechat de Jilong SL.

En esta imagen se muestra el perfil general de la empresa inmobiliaria Jilong SL. El logo de la empresa se presenta junto a su nombre tanto en chino como en *pinyin*. Un poco más abajo está la información o descripción general del negocio y el nombre del titular de la plataforma que, en este caso, es una consultoría de negocios.⁶² Por último, en la pestaña de “seguir” se entra a la plataforma o se pueden dejar comentarios o ver las publicaciones que contiene.

El o los titulares de la plataforma pública de la empresa tienen permiso para acceder a

⁶² El titular de la plataforma pública de la inmobiliaria es una consultoría de negocios china en la ciudad de Shenyang. El nombre completo es “Consultoría de negocio Jilong de Barcelona en Shenyang SL”. Esto se debe a que la empresa tiene una sucursal en China, aunque sea un negocio instalado en Barcelona, para ayudar a los clientes chinos interesados en comprar en la inmobiliaria de Barcelona. En este caso, no es una expansión del negocio inmobiliario debido a que la sucursal en China no es la misma empresa, ya que no es una inmobiliaria sino una consultoría, pero tienen el mismo nombre para colaborar con ella como si fueran la misma empresa.

la cuenta y publicar en ella. De esta forma, se crea un perfil dinámico, con actualizaciones constantes. Además, tanto los titulares como los trabajadores pueden consultar el número de seguidores que tiene la página en general y cuántas veces se ha visualizado y compartido un post. Los clientes o seguidores también pueden consultar el número de visualizaciones y el número de “me gusta”, pudiendo también poner el suyo. Esto se visualiza en la parte inferior de la publicación.

Los trabajadores también pueden editar noticias relacionadas con el país o zona donde ofrecen las viviendas u otros temas variados, por ejemplo, rankings de escuelas y universidades españolas. La plataforma informa con noticias positivas sobre el país pues su objetivo es atraer clientes a España.

Ilustración 17. Publicación de una oferta de vivienda disponible en Barcelona. A fecha del 5 de septiembre del 2017.



Fuente: plataforma publica de Wechat de *Jilong SL*.

El título de las ofertas tiene un formato fijo, encabezado por “vivienda del día”, ya que las inmobiliarias acostumbran a publicar el anuncio de una vivienda cada día. A continuación del título fijo, se encuentra uno variable, en este caso es “Recomendación de vivienda: súper oferta de vivienda en Barcelona”. Después del título principal del anuncio, se presentan las características de la vivienda de forma ordenada: la referencia, la localización, la superficie (118 metros cuadrados), habitaciones (5) y baños (2). Finalmente, el precio de la vivienda tanto en euros (600.000 euros) como en RMB (4.600.000). Por último, aparecen fotografías de la vivienda, las cuales tienen una marca de la empresa en la esquina inferior derecha, por si otros usuarios en la red utilizan las mismas fotografías, para saber de dónde provienen.

También contratan espacio para publicidad de las inmobiliarias en los aeropuertos de las grandes ciudades con conexiones a China como Barcelona, Madrid y Lisboa para captar la atención de todos los viajeros chinos que pasen por los mismos, incluidos los turistas. La agencia inmobiliaria anterior coloca estratégicamente su publicidad para ser la primera referencia que reciban los chinos al llegar a España y para dar la sensación de ser una empresa importante.

Los diferentes métodos que utilizan para publicitarse las inmobiliarias chinas imitan a los de las inmobiliarias españolas. También intentan atraer a clientes de toda la población y, por eso, procuran parecerse lo más posible al resto de las inmobiliarias españolas.

Ilustración 18. Publicidad de una inmobiliaria china en el aeropuerto de Barcelona

The advertisement is for JILONG.SI ASESORIA CHANGTIAN INMOBILIARIA, a Chinese real estate agency. It features the JCDecaux logo at the top. The main title is 'JILONG.SI ASESORIA CHANGTIAN INMOBILIARIA' with the Chinese characters '吉隆地产长天律师楼'. Below the title, there is a large calligraphic character '建' (Build) and the characters '项目' (Project). The text describes the agency as 'Barcelon's old brand name, everyone knows, buy and migrate', 'Barcelon's largest Chinese real estate developer, professional lawyer team', and 'Team of 50+ people, 10+ years of experience'. It also mentions 'Welcome to explore the highest value real estate resources: WWW.JILONG.ES'. There are six small images showing different property interiors, each with a label and address: '高第公寓 地址: C/CONDONADA 177', '富豪公寓 地址: C/BALENCIA 408', '海滨别墅 地址: 07125', '天堡公寓 地址: C/ANILAS GUERRA 1-4', '铂爵公寓 地址: C/PINILLA 204', and '全幢公寓 地址: C/CASTELLONS 305'. At the bottom, there is contact information for Barcelona (+34 666 666 427) and Tetuan (+34 933 993 099), along with a QR code and a note about a Chinese-speaking service.

Fuente: Elaboración propia, a fecha de 13 de octubre

En ocasiones se han producido conflictos con las agencias inmobiliarias chinas de España y de China en la compraventa de viviendas. El conflicto puede surgir cuando los compradores descubren que las inmobiliarias regentadas por chinos en ambos países no forman parte de una misma empresa, es decir, son colaboradores, pero no una única empresa. Esta circunstancia tiene como consecuencia un aumento considerable del coste de la compra de la vivienda, anunciando precios que no son reales.

Esta subida de los precios de las viviendas por parte de las inmobiliarias chinas, en agosto del 2017 dio lugar a una manifestación en contra de una de ellas organizada por un comprador chino que fue estafado al comprar una casa en Gerona y no obtuvo respuesta ante su reclamación a la agencia. La manifestación se llevó a cabo mediante personas que vestían camisetas con un mensaje escrito en la parte delantera que incluía el nombre de la empresa, junto a “inmobiliaria negra”⁶³ y “devuélvanme mi dinero, ganado con sangre y sudor”, en la espalda (ilustración 17).⁶⁴ Los que se manifestaban también llevaban hojas con un código QR que se podía escanear mediante la aplicación móvil *Wechat* para acceder a un artículo escrito por la víctima de la estafa donde aparecía toda la información de forma más detallada. La víctima contrató a estas personas para que se manifestaran en su nombre en el aeropuerto de Barcelona. El lugar fue elegido por el comprador debido a que es el punto de llegada de muchos chinos a España, incluidos los inversores interesados en comprar vivienda.

⁶³ Negro en chino es *hei* (黑). En este contexto significar que se ha producido una estafa, que se ha robado el dinero a alguien.

⁶⁴ Esta información procede de un periódico chino en Barcelona, con el cual contactó la víctima de la estafa para informar a todos los chinos del suceso.

Ilustración 19. Manifestación en el aeropuerto de Barcelona por la estafa de una inmobiliaria china (1)



Fuente: *Lianhe Shibao* “联合时报”, 02/08/2017

Ilustración 20. Manifestación en el aeropuerto de Barcelona por la estafa de una inmobiliaria china (2)



Fuente: *Lianhe Shibao* “联合时报”, 02/08/2017

La empresa denunciada es la más importante de las que llevan años trabajando para que los chinos con alto poder adquisitivo compren vivienda en otros países para obtener el permiso de residencia. Es la líder porque ha gestionado la venta de muchas viviendas en países como Canadá y Estados Unidos. Se mantiene en esa posición porque está en constante expansión, introduciéndose en nuevos destinos como los países europeos -especialmente Portugal y España- donde llevar a clientes para que compren inmuebles. Actualmente ha ampliado su clientela a la clase media. Esta inmobiliaria internacional también es muy importante en China por su presencia en las ciudades más importantes del país: Beijing, Guangzhou, Wuhan, Hangzhou, Shenyang, etc.

El proceso de colaboración comienza con las agencias inmobiliarias de China que publican anuncios para atraer a clientes interesados en invertir en vivienda en Europa, ofreciendo también información sobre la Ley de Emprendedores de España y Portugal, entre otros países. Diseñan folletos con información e imágenes sobre viviendas de España para que sus clientes puedan elegir las que desean visitar cuando vayan a España. Además, también se encargan de todos los servicios para el viaje como los billetes y alojamiento, incluido el visado.

A partir de que tienen a un cliente, buscan a empresas inmobiliarias de Europa propiedad de chinos para establecer un contrato de colaboración que consiste en que la inmobiliaria china en Europa se encarga de todos los aspectos y actividades necesarias en el momento en que los clientes lleguen al lugar, como su recepción, la visita a la ciudad y la búsqueda y visita de varias viviendas para mostrarlas a los clientes y, posteriormente, la ayuda con la solicitud del permiso de residencia después de comprar el inmueble. Las inmobiliarias consiguen información e imágenes de las viviendas que podrían interesar a los chinos para enviarlas a la inmobiliaria de China y mostrarla a los clientes directamente en el momento de llegada.

Por su parte, las inmobiliarias chinas de España contactan con inmobiliarias autóctonas, es decir, propiedad de españoles, que se encargan de contactar con el propietario de la vivienda para realizar la venta. Esta operación la realiza las inmobiliarias autóctonas debido a las posibles reticencias de los propietarios respecto a negociar con empresas inmobiliarias regidas por extranjeros. Otro problema añadido es vender la vivienda a un precio superior al que tienen anunciado en la inmobiliaria autóctona, con el objetivo de pagar a los intermediarios. Una vez consiguen el permiso de los propietarios, la inmobiliaria española autóctona retira el anuncio de esta vivienda de su página web.

A la llegada de los clientes, la inmobiliaria china en Europa afirma que ellos son una sucursal de la empresa inmobiliaria de China, es decir, que forman parte de una única empresa. El motivo es para dar la imagen de que la inmobiliaria de China tiene mucho poder y reputación internacional. Por eso, en las ilustraciones de la manifestación en el aeropuerto los manifestantes solo tienen el nombre de la inmobiliaria de China en sus camisetas, porque es con la que los clientes creen que operan durante todo el proceso de compra de la vivienda.

Una vez que el cliente ha seleccionado la vivienda que desea comprar, el precio base es el que pide el propietario del inmueble. Después se aumenta entre un 20% y un 25% para el beneficio de las dos inmobiliarias chinas, la que está en el país europeo y la que está en China. Dependiendo del contrato de colaboración firmado, las dos entidades inmobiliarias se reparten el dinero de ese porcentaje añadido. Normalmente la inmobiliaria de China cobra entre el 15% y 20% del 25%, mientras que la inmobiliaria china en España se queda con el 5% ó 10% restante.

Debido a que las empresas son las que aumentan el precio para su beneficio, se suele

acordar que los impuestos a pagar corren a cargo de las mismas. Esto hace que el beneficio del propietario de la vivienda no se altere, ya que cuánto más se aumente el precio, mayor será el importe de impuestos que tendrá que pagar y, si lo tuviera que pagar él mismo, su beneficio final sería menor. Normalmente, el propietario paga los impuestos correspondientes al Estado y, luego, la inmobiliaria le ingresa la misma cantidad a su cuenta bancaria.

También, dentro del precio de venta de la vivienda hay un cierto porcentaje, normalmente el 5%, que corresponde a la comisión que se llevan las inmobiliarias españolas que muestran y venden el inmueble, independientemente del origen del comprador, ya sea español o no. Estas inmobiliarias españolas son las que proporcionan las viviendas a las inmobiliarias chinas. Por eso, esta comisión no afecta al beneficio de las inmobiliarias chinas en España, ya que no se incluye dentro del aumento del precio que llevan a cabo las mismas.

El beneficio que obtienen las dos inmobiliarias regidas por chinos lo recibe en su totalidad la inmobiliaria china de España, para posteriormente ingresar en la cuenta bancaria de la inmobiliaria de China su parte proporcional correspondiente. Las cuentas bancarias suelen estar en entidades financieras de Hong Kong para evitar pagar los impuestos por ingresos procedentes del extranjero. Así, si se ingresa en Hong Kong la inmobiliaria de China no paga ni declara ese dinero al Estado.

Debido a todos estos trámites, el precio de la vivienda aumenta. Este aumento lo realizan las inmobiliarias para su propio beneficio y también como consecuencias de la Ley de Emprendedores, que exige que los bienes inmuebles adquiridos por los extranjeros tienen que costar un mínimo de 500.000 euros. Con el paso del tiempo, el comprador chino que ya está en España, gracias al acceso a más información, averigua que el precio que pagó estaba inflado y no era el valor real de la vivienda

que compró.

Los propietarios de las inmobiliarias chinas viajan a España para establecer las colaboraciones con otras inmobiliarias en ambos sentidos, de China a España y de España a China. También los trabajadores de las inmobiliarias de China son enviados a España por diversos motivos como: acompañar a los clientes desde China hasta España para visitar la vivienda y acompañarlos durante su viaje. Los trabajadores están atentos al funcionamiento de las inmobiliarias chinas de España para, posteriormente, informar a sus jefes. Además, también realizan fotografías en las oficinas o mientras trabajan y escriben informes relacionados con el marketing en China. El objetivo es que los clientes tengan una imagen de la inmobiliaria de China como si fuera importante porque tienen sucursales en varios países. Los propietarios de las inmobiliarias chinas ofrecen la oportunidad de viajar a España a ciertos trabajadores como un incentivo y para conocer el estado del mercado inmobiliario español.

También existen otro tipo de inmobiliarias que surgen a partir de gestorías y consultoras chinas en España que abren agencias inmobiliarias en China, es decir se trata de una expansión del negocio transnacional. La decisión de la apertura de la inmobiliaria en China es porque allí se confía mucho en las gestorías, ya que se cree que todos los trabajadores de una gestoría y consultoría son abogados. Aprovechando esta creencia la gestoría china en España ha abierto inmobiliarias indicando que forman parte de una empresa de asesoría. Esto facilita la captación de clientes en China interesados en adquirir vivienda extranjera.

Un ejemplo de este tipo de negocio es Jilong SL., que en la publicidad dirigida a los chinos se describe como inmobiliaria (*dichan*, 地产), aunque no se ha registrado oficialmente como negocio inmobiliario. También incluye la denominación de

asesoría “*changtian*” (长天律师楼) en chino. Esta empresa asesoría-sociedad limitada es una de las más exitosas en Barcelona.

4.3.5. Venta de vivienda española gestionada por particulares chinos

La venta de vivienda en España a los chinos, no siempre la gestiona las inmobiliarias chinas de España, sino que también puede estar a cargo gestorías autóctonas, y/o de personas *freelance*. Estas personas también proceden de China, y lo más destacable de ellas es que conocen bien el idioma y el país, ya que residen en España.

Los *freelances* habitualmente gestionan la venta de viviendas a chinos como un trabajo secundario, es decir, a tiempo parcial. Este trabajo complementario lo llevan a cabo ante el aumento de la demanda de inversores interesados en la vivienda española. Una vez detectado que esta actividad puede ser rentable movilizan a su red de contactos, incluida la de su trabajo principal: relacionado con guías o agentes turísticos, empresarios, propietarios de restaurantes, agentes de asesorías, antiguos trabajadores de agencias inmobiliarias, etc. En ocasiones también son estudiantes chinos residentes en España.

Gracias a la red de contactos y a su propio trabajo, reciben clientes interesados en comprar vivienda. Entonces, los *freelances* desempeñan el papel de intermediario y de intérprete, facilitando a los compradores todos los trámites necesarios para la adquisición del inmueble, acompañándolos en la búsqueda de vivienda y las visitas y facilitando el procedimiento de solicitud del permiso de residencia.

La estrategia de estos vendedores *freelances* para que los interesados en comprar vivienda decidan elegirlos es poner al descubierto la diferencia de precio de una misma vivienda vendida directamente por el propietario o por una inmobiliaria. Este

método corrobora que las inmobiliarias ofrecen las viviendas a sus compradores con un precio más elevado, debido al gasto que tienen como negocio. Por lo tanto, los compradores tienen una mayor confianza en los *freelances*, que además son más competitivos en el precio final que tendrán que pagar para adquirir la vivienda.

Las inmobiliarias evitan que los compradores tengan contacto con personas del mismo origen, por ejemplo, no los llevan a restaurantes chinos, los alojan en hoteles locales, planifican el día del comprador de forma completa y con continuas actividades, etc. El comportamiento de las inmobiliarias es para evitar que los interesados en comprar descubran la posibilidad de recurrir a otras personas para que les ayuden a realizar la compra.

No obstante, a veces entran en contacto con *freelances* y constatan la diferencia del precio real de la vivienda frente al que pagan a la inmobiliaria, y entonces deciden contratar a los primeros y abandonar los trámites con la inmobiliaria si aún no han cerrado el contrato de compraventa, a pesar de haber invertido cierta cantidad de dinero en el depósito de la vivienda con la inmobiliaria. Este depósito, normalmente de 50.000 RMB, lo cobran las agencias inmobiliarias de China para organizar el viaje a España para comprar la vivienda. Si los compradores deciden abandonar la inmobiliaria, no se les devuelve el dinero del depósito que hubieran recuperado si continuaran con el proceso de compra con ellas. No obstante, algunos compradores deciden irse con el *freelance* porque la diferencia de precio de la vivienda al final cubre esa pérdida con creces.

Los intermediarios tienen dos formas de garantizar su beneficio, siempre menor que el que consigue la inmobiliaria: una de la que los compradores están informados y otra de la que no lo están. La primera proviene del cobro de una comisión por gestionar los trámites para conseguir el permiso de residencia que realiza el *freelance*. Además, el

freelance lleva a cabo una de las dos estrategias siguientes para obtener la segunda parte de su beneficio:

1. Aumento del precio de venta de la vivienda: en base al precio puesto por la inmobiliaria española, de igual forma que las inmobiliarias chinas, ya que también deben conseguir el acceso a las viviendas a la venta que están en posesión de las inmobiliarias españolas. Si el propietario está de acuerdo, el precio de venta se aumentará para pagar los honorarios del *freelance*, y en ese caso este acuerda pagar la diferencia que haya en los impuestos por la venta con un precio un poco más alto. Esta estrategia suele ser aceptada por los propietarios, ya que no provoca un aumento tan grande del precio como cuando intervienen las inmobiliarias chinas, y la inmobiliaria española trata de convencer al propietario para no tener que compartir su comisión del 5%.

2. Compartir el 5% de la comisión con la inmobiliaria local regentada por españoles: es decir, la inmobiliaria local establece un 5% del precio total de la vivienda como comisión para su beneficio, la cual se le cobra a los vendedores, y esa cantidad sería compartida con el *freelance*. Esta estrategia es la alternativa cuando no se acepta aumentar el precio para pagar los honorarios del *freelance*. El aumento del precio puede ser rechazado, principalmente, porque el propietario puede considerar que es un fraude. Pero también porque el comprador interesado conozca ya el precio real de la vivienda, por haberlo consultado por internet o haber visitado la inmobiliaria previamente.

A lo largo del proceso, comprador e intermediario establecen una relación de cierta confianza por un interés mutuo que se alargará en el tiempo, por ejemplo, los compradores pueden ayudar a quien les gestionó la compra de la vivienda en su vida laboral recomendando a sus conocidos la visita a su negocio o utilizando los servicios

de la empresa donde trabaja o de su propia empresa. También pueden recomendarlo a otras personas que conozcan interesadas en adquirir vivienda.

Por su parte el intermediario *freelance* puede ayudar a los antiguos compradores, por ejemplo, cuando sus familiares vengan de vacaciones desde China. El *freelance* les recogerá y llevará al aeropuerto, les enseñará la ciudad, hará de intérprete, etc. De igual manera, ayudará a adaptarse a los compradores a la vida de la ciudad si deciden residir en la vivienda que han comprado; y si no, quien les ayudó en la gestión para comprar la vivienda podría encargarse de buscar huéspedes, de contratar un servicio de mantenimiento, etc.

Por último, cabe señalar que a veces los intermediarios *freelance* han inflado el precio de forma considerable. Por lo tanto, su intervención también puede dar lugar a conflictos, aunque habitualmente la subida del precio es mucho menor que la que realizan las inmobiliarias chinas.

Además, también hay que tener en cuenta que personas chinas ajenas a la gestión de compraventa de viviendas suelen llevar clientes a las inmobiliarias chinas de España. Estos clientes son visitantes de sus negocios, también chinos, que les comentan su interés por comprar vivienda en España. Si el cliente acaba comprando una vivienda con dicha inmobiliaria china, esta pagará una comisión al individuo que ha traído a ese cliente.

Conclusión

China desde finales del siglo XX se caracteriza por una economía de mercado socialista que impulsa la iniciativa privada sin eliminar la importancia del sector público en el ámbito económico. Esta combinación ha permitido el auge del mercado y la orientación de la producción de mercancías para el consumo.

La reforma del sector de la vivienda en China es un proceso que se inició con las reformas económicas y apertura del país en 1978, con un especial impulso a partir de 1998 y que continúa desarrollándose en la actualidad. La reforma promovida por el Estado pone de manifiesto su control y regulación del ámbito de la propiedad inmobiliaria, y presenta varias formas en diferentes períodos, así como intervenciones de distintos niveles administrativos: gobierno central y gobierno local de diferentes niveles de desarrollo de las ciudades.

China en la actualidad se caracteriza por su gran población (1.370 millones de persona en 2016) junto al desequilibrio entra la oferta y demanda de vivienda libre, por políticas del suelo más complejas y estrictas, el aumento de la brecha entre ricos y pobres, salarios no acordes con el nivel de precios de las viviendas, etc. La reforma de la vivienda en China todavía no ha acabado y el sector de la construcción se ha convertido en un pilar de la economía nacional. Debido al aumento continuo del precio de la vivienda y para evitar burbujas inmobiliarias, se han tomado medidas para regular los precios, controlar la inversión especulativa y mantener un equilibrio en el sector inmobiliario del país.

A su vez, la vivienda en España también ha pasado por varias etapas marcadas por la construcción masiva y el aumento del nivel de precios de las viviendas que ha crecido mucho más que los salarios, provocando varias crisis. Este fenómeno se explica en

parte por el rápido aumento de la población a finales del siglo XX y principios del XXI debido a la migración internacional, pero especialmente por la inversión en vivienda con fines especulativos. La crisis económica financiera y de la deuda a partir de 2008 conllevó también el final de la “burbuja inmobiliaria” de precios muy elevados de la vivienda. La contratación de hipotecas para la compra de vivienda dejó de crecer como sucedía antes y muchas personas con hipotecas dejaron de pagarlas al aumentar el desempleo. Los precios de la vivienda bajaron y se ha producido una cierta recuperación del equilibrio entre oferta y demanda.

Con respecto al tipo de tenencia de la vivienda existe una importante diferencia entre la población española y los residentes extranjeros: mientras que entre los primeros predominan las viviendas en propiedad -84% del total (Toribio, 2017)-, para los segundos predomina el alquiler o subarriendo, lo cual refleja la diferencia de poder adquisitivo del promedio de la población española con respecto a la extranjera. Muchos migrantes necesitan tiempo para establecerse y disponer de recursos suficientes para comprar viviendas. Aunque todo depende de la clase social y de los orígenes de los extranjeros.

Una de las características más destacables de la población migrante es el alto nivel de movilidad residencial frente a la población autóctona. La movilidad de los residentes extranjeros además de inter e intra-provincial también se produce dentro de los barrios de una misma ciudad o pueblo. Y aunque la movilidad es común para la mayor parte de la población extranjera, la de origen chino tiene una de las tasas más elevadas en comparación con el resto.

La presencia china en España se caracteriza por su heterogeneidad y diversidad que influye en su relación con la vivienda. Para esta investigación se ha utilizado una división de los residentes chinos en España en tres segmentos que son los

correspondientes a 1) la migración económica familiar, 2) estudiantes internacionales, y 3) trabajadores de alta cualificación, nuevos residentes e inversores. Las características de cada segmento son diferentes e influyen en su comportamiento residencial. No obstante, tienen en común prácticas transnacionales como mantener residencia tanto en China como España en una casuística con muchas variables. Los estudiantes internacionales, en principio, tienen una residencia temporal –mientras completen los estudios que han venido a realizar-, por lo que su relación con la vivienda es diferente a quienes tienen proyectos a más largo plazo como los del segmento de la migración económica familiar, o los nuevos residentes e inversores que han obtenido el permiso de residencia precisamente porque han invertido en la compra de vivienda, de acuerdo a una nueva ley especialmente diseñada para la atracción de inversores extranjeros del año 2013.

El primer grupo, el de la migración económica familiar, se identifica fundamentalmente por sus actividades y expectativas económicas de ser propietarios de pequeñas empresas -empresas familiares, en la mayoría de los casos-. Tienden a ampliar y diversificar sus empresas para dar trabajo a todos los miembros de la familia y los beneficios los disfrutarán incluso los que aún residen en China –remesas destinadas para el consumo y para inversión en rehabilitación, construcción y compra de vivienda, etc.-. La reagrupación familiar es otra de las estrategias y prácticas migratorias en que sobresale entre la población de origen chino frente a la de otros orígenes, dando lugar a la reconstrucción de familias nucleares compuestas por padres e hijos en España. La expansión de sus negocios no se limita a un único sector, es decir, diversifican sus inversiones en diversos sectores para ser más competitivos y obtener mayores beneficios.

Dentro del perfil de migrantes económicos familiares hay que distinguir la generación a la que se pertenece pues su nivel de formación y estudios por una parte y sus

expectativas laborales, por otra pueden no coincidir. La primera generación procedente de un medio rural en China, no suele tener un nivel de estudios superiores, mientras que algunos de sus descendientes han ido a la universidad y suelen dominar con fluidez varios idiomas. Los descendientes tienen un abanico mayor de opciones laborales: continuar con el negocio de sus padres o ser contratados por empresas locales o internacionales de propiedad no china, o china. También pueden convertirse en emprendedores y abrir sus propios negocios en sectores diferentes a los de sus empresas familiares, entre otras opciones.

En relación con la vivienda se producen cambios en el momento de la migración: si en China residían en una vivienda unifamiliar, al llegar a España muchos durante la primera fase de su asentamiento residirán en viviendas colectivas. A principio son alojamientos de emergencia: en casas de familiares o amigos, antes de subarrendar habitaciones en pisos compartidos. Otra característica es la tendencia a buscar residencia cerca del lugar de trabajo, en ocasiones incluso se vive en el mismo lugar de trabajo. También es habitual la práctica de que el empleador proporcione vivienda a sus empleados en su misma casa o en pisos compartidos propiedad de la empresa. Con el paso del tiempo pueden llegar a establecerse de forma permanente, teniendo la posibilidad de comprar una vivienda unifamiliar. Para acceder a la vivienda en cada momento de su continua movilidad residencial, bien para alquilar o comprar, recurren a sus redes sociales, tanto para obtener información de posibles viviendas como para poder financiar su coste.

Las características de los migrantes chinos en España en relación con la vivienda

Los migrantes chinos además de tener experiencias y dificultades similares a las de otros colectivos migrantes en relación con la vivienda en España, también cuentan con ciertas peculiaridades que los distinguen del resto en determinados momentos de sus trayectorias migratorias y comportamiento residencial. Una de ellas es la manera

de conseguir el capital inicial para iniciar su vida en España junto a ciertas prácticas para obtener el capital en relación con la vivienda. Además, la venta de vivienda española a la población con origen chino la realizan no solo las empresas inmobiliarias de propiedad china y no china, sino que también pueden intervenir autónomos chinos *freelance* que hacen de intermediarios.

A nivel general, la principal fuente de capital para la migración económica familiar procede del ahorro propio y de préstamos solicitados a conocidos, amigos o familiares, que se utilizan tanto para abrir sus negocios en España como para la compra de vivienda. La primera opción es recurrir a un familiar o conocido que resida en España, si no, se intenta que sean familiares dentro de la Unión Europea, y como último recurso quedan lo que siguen viviendo en China. En ocasiones, también recurren a préstamos hipotecarios de entidades bancarias. Esta suele ser la última opción ya que supone un coste añadido y es complicado gestionar los trámites. Se prefiere solicitar el préstamo a un familiar o amigo ya que cuentan con una doble ventaja, son flexibles y no tiene por qué haber un interés de por medio a la hora de la devolución.

Otra práctica de financiación son los grupos de ahorro (*biaohui* o *huzhuhui*) de los procedentes de las provincias de Fujian y de Guangdong. Los grupos de ahorro suelen tener un encargado que recibe como depositario y tesorero la cantidad de dinero mensual acordada entre los miembros, y a su vez se encarga de facilitar los créditos.

Según Pereda, Actis y Prada (2005), el subarriendo es una etapa de transición dentro de la integración del migrante en la sociedad de destino. En el estudio del colectivo IOE (2005) el subarriendo afectaba a un 35% de todos los migrantes en España al menos en sus primeros cinco años de residencia. Es una característica común que afrontan todos los migrantes, no únicamente los chinos.

El subarriendo es un tipo de subcontratación del alquiler de una casa o partes de la casa. Esto es propio de la fase de alojamiento o vivienda de emergencia. Sin embargo, para los migrantes chinos, el subarriendo no sólo aparece en la fase de emergencia, sino también en la de estabilidad. Cuando tienen más disponibilidad económica y pueden acceder a una vivienda con mejores condiciones, los migrantes chinos practican el subarriendo para que no quede vacía ninguna habitación, además de ser una fuente añadida de ingresos económicos.

El subarriendo, al no estar contemplado en la ley, tiene consecuencias como la dificultad de echar a los huéspedes que no cumplen con sus obligaciones –no pagar o no limpiar la casa, si así se acordó-. El subarriendo es una práctica residencial que facilita el alojamiento durante los primeros meses o años en España, al mismo tiempo que genera ingresos que pueden ser utilizados para pagar la propia vivienda.

Por otra parte el subarriendo de tipo turístico es otra práctica habitual que el gobierno español intenta regular, especialmente los gobiernos locales. Esta práctica es similar al estilo de *Airbnb*, llamándose en chino “duanzu” (alquiler de corta duración). Se alquilan habitaciones o pisos enteros a corto plazo a turistas. Muchas veces, si el propietario es chino intenta que los huéspedes o turistas de corto plazo también sean chinos con el fin de que la comunicación y la comprensión de ciertas normas sea lo más fluida posible. Este tipo de subarriendo se hace por motivos económicos también, ahorrar en el coste de la vivienda y/o obtener más ingresos.

Las agencias inmobiliarias chinas en España cumplen las normativas generales para abrir este tipo de negocio, no solo ofrece servicios a los autóctonos, sino también se dirigen especialmente a los migrantes chinos. Normalmente, sus oficinas se encuentran en las zonas de las ciudades donde residen más chinos. Y su estrategia de marketing incluye los medios de publicidad convencionales, por ejemplo, en el barrio

de Usera de Madrid donde existe una concentración residencial de población china, las inmobiliarias chinas han invertido en los espacios publicitarios del Metro. Otros medios para la publicidad de sus ofertas de vivienda son las plataformas de internet, por ejemplo, sus portales web. Y por último, también utilizan la aplicación de teléfono móvil *Wechat*, muy popular para la mayoría de la población china.

Con la puesta en marcha de la Ley de emprendedores (de 2013) se ha desarrollado la colaboración con agencias inmobiliarias que están en China. Las inmobiliarias regentadas por chinos en ambos países no forman parte de la misma empresa, sin embargo, se presentan a los compradores como si fueran la misma o como si fueran una sucursal en el extranjero para ganar la confianza de los clientes. Sin embargo, han surgido algunos conflictos entre las empresas y los clientes, por ejemplo, manifestaciones en el aeropuerto de Barcelona (08/02/2017). Dado que estas inmobiliarias son colaboradoras la consecuencia es el aumento considerable del coste de la vivienda. Al no dominar el idioma y tener un acceso limitado a la información en España, las empresas son su único apoyo.

Los *freelances* habitualmente gestionan la venta de viviendas a chinos como un trabajo secundario, es decir, a tiempo parcial. Este trabajo complementario lo llevan a cabo ante el aumento de la demanda de inversores interesados en la vivienda española. Una vez que se dan cuenta que esta actividad puede ser rentable movilizan a su red social para captar a los primeros clientes y poner en contacto a propietario y comprador. Su red de contactos empieza en su trabajo principal, relacionado con guías o agentes turísticos, empresarios, propietarios de restaurantes o incluso antiguos trabajadores de inmobiliarias.

Gracias a esta red social de contactos, reciben a clientes interesados en comprar vivienda, que, en papel de intermediarios, ponen en contacto con posibles vendedores

de vivienda. Por lo tanto, hacen el mismo trabajo que la agencia inmobiliaria, facilitando los trámites necesarios para la adquisición del inmueble, los acompañan durante la búsqueda, visita y compra del mismo. Estos *freelances* tienen diferentes estrategias para que los compradores se decidan a trabajar con ellos en vez de con una agencia. Una de las estrategias es poner al descubierto lo que ganarían ellos con la compra de la vivienda, ya que sus servicios tienen un coste mucho menor que los de una inmobiliaria y al explicitar sus ganancias logran la confianza en ellos por parte de los compradores. La relación de confianza entre *freelance* y compradores puede incluso alargarse después de la compra de vivienda.

De acuerdo al análisis realizado en esta tesis y a los resultados obtenidos, a continuación, se expondrá si las hipótesis formuladas al principio se pueden confirmar o no.

Heterogeneidad de los migrantes chinos en relación con la vivienda

Hipótesis 1. La heterogeneidad de la población residente en España de origen chino está determinada por motivaciones diferentes en su movilidad internacional y cada uno de los segmentos identificados de esta población se relaciona con la vivienda de forma diferente. Esta hipótesis se ha confirmado como válida.

El primer segmento, la migración económica familiar, se relaciona con la vivienda en función de su actividad laboral y la situación concreta de la familia en cada momento de su trayectoria migratoria. En relación al vínculo con la actividad laboral se ha constatado el cambio de residencia cuando su lugar de trabajo cambia, o cuando se pasa de asalariado a empresario, o cuando se expanden y diversifican y abren otros negocios en otras localizaciones. Los cambios de domicilio y de tenencia de la vivienda –emergencia, subarriendo, alquiler, propiedad- se corresponden con los de su

disponibilidad económica la cual a su vez está directamente relacionada con el trabajo que realizan y el tiempo de residencia.

Inicialmente, los migrantes chinos residen en viviendas de emergencia debido a la poca estabilidad laboral que tienen en el momento de su llegada a España, incluso pueden vivir en el mismo lugar donde trabajan. Posteriormente, al tener un mínimo de estabilidad y mayores ingresos económicos, pasan a la fase de viviendas de transición –subarriendos en pisos compartidos-. No obstante, los migrantes no solo pasan una sola vez por cada fase residencial, sino que, si es necesario, pueden volver a residir en viviendas de emergencia o de transición en un momento dado. Uno de los iniciales objetivos de su migración internacional es enviar dinero a la familia que aún reside en China, y al cabo del tiempo junto a la posible mejora de su nivel de ingresos y a la reducción del consumo al mínimo y el ahorro, con capaces de acumular una cierta cantidad capital que invertirán en una vivienda más estable para poder reunificar a otros miembros de la familia en España. En un primer momento puede ser mediante alquiler y más adelante la compra.

En relación con la familia, el cambio residencial a un nuevo lugar donde alojarse que cuente con características diferentes al primer tipo de residencia, como más espacio disponible para uso y disfrute de la vivienda, suele ocurrir cuando aumentan las personas que van a residir en el mismo domicilio, lo cual está directamente relacionado con el tener hijos o con la reunificación familiar, así como con la llegada de más miembros de la misma familia.

Es habitual que los motivos laborales y familiares se entrelacen en la movilidad residencial, por ejemplo, cuando los que ya residen en España tienen una empresa que necesita a más trabajadores y recurren a algunos de sus familiares o conocidos de confianza que viven en China a quienes ayudan para que vengan a trabajar con ellos a

España. La llegada de nuevos parientes y amigos o conocidos a quienes se ha ayudado en los trámites para migrar va asociada a proporcionarles alojamiento en España.

En cuanto a los estudiantes internacionales eligen residencias universitarias o casas privadas cercanas a la universidad o centro de estudios donde alquilan habitaciones, o incluso pueden alquilar pisos compartidos entre varios estudiantes. Algunos estudiantes, una vez están en España y conocen mejor el lugar después de un tiempo de residencia, cambian a otra vivienda, donde residen durante el resto del curso. El cambio de residencia también puede llevarse a cabo si deciden quedarse en España al finalizar sus estudios para ampliar aún más su formación o para trabajar y conseguir experiencia laboral, o incluso podrían llegar a establecerse formando una familia.

En cualquier caso, los estudiantes, no cambian de residencia de forma tan frecuente como el segmento de la migración económica familiar. Esto se debe a que su estancia en España es temporal, no trabajan y dependen del envío de dinero de sus familiares residentes en China. Algunos estudiantes al acabar sus estudios se quedan en España y entonces pasan a formar parte del segmento de trabajadores de alta cualificación y, por lo tanto, se incorporan en el tercer grupo de migrantes chinos en España.

El tercer segmento incluye a los trabajadores de elevada cualificación, por un lado, y a nuevos emprendedores, inversores y residentes, por otro. Los primeros son jóvenes con estudios universitarios, bien los que llegaron a España como estudiantes internacionales, o bien los descendientes del primer segmento que han logrado acabar estudios superiores y tienen expectativas diferentes a sus padres en el ámbito laboral. La movilidad residencial de este segmento tiene como motivación principal el acceso a una vivienda de mejor calidad la cual consiguen gracias a las facilidades que tienen por conocer el idioma y el medio y tener un considerablemente elevado ingreso económico. A veces su movilidad residencial alcanza a diversos países europeos,

accediendo a diversas casas en diferentes lugares. Algunos de los trabajadores de elevada cualificación que vienen a España desde China tienen conocimiento previo de la lengua castellana o inglesa lo cual les facilita el acceso a la vivienda, que en ocasiones es la propia empresa quien la facilita.

Con respecto a los emprendedores e inversores que acaban siendo nuevos residentes, su motivación es, por un lado, obtener beneficios de los inmuebles adquiridos a través de su inversión y, a veces, ofrecer a sus hijos una residencia si desean ir al extranjero a estudiar, entre otras. Normalmente los inversores no residen en España, sino que alquilan los inmuebles para que no se queden vacíos y obtener beneficios. Sin embargo, hay casos en que sí emplean las viviendas compradas para su disfrute familiar, para sus hijos o para ellos mismos si deciden vivir en España. A la vivienda en propiedad se accede de entrada, es decir antes de obtener el permiso de residencia, pues en este caso el requisito exigido por la ley es la inversión en la compra de vivienda para obtener el permiso de residencia. El modo de acceder a la misma ha sido analizado en el capítulo anterior.

En definitiva, una variable clave para entender el diferente comportamiento residencial de la heterogeneidad de los residentes chinos en España es la clase social, el nivel de ingresos y la disponibilidad de capital.

Los chinos en España se relacionan con su vivienda en China de forma cambiante a largo del tiempo

Hipótesis 2. Los residentes chinos en España mantienen vínculos residenciales con su país de origen y estos vínculos evolucionan con el paso del tiempo. Esta investigación confirma que la hipótesis es cierta.

El primer segmento mantiene el contacto con su vivienda y con los miembros que residen en ella en China a través del envío de dinero. Una parte de las remesas de dinero enviadas desde España a China se emplea para la construcción o compra de bienes inmuebles, con el objetivo de disponer de una vivienda nueva y/o con mejores condiciones de habitabilidad donde pueda trasladarse su familia y vivir más cómodamente.

En ocasiones los familiares residentes en China puedan adquirir una segunda o más viviendas en ciudades más grandes y diferentes a sus pueblos de origen donde ya tienen su primera residencia. La inversión en bienes inmuebles es con fines lucrativos, es decir para alquilarlos o venderlos al cabo de un tiempo y de ese modo obtener ingresos y beneficios económicos.

La relación o vínculo con la vivienda en China evoluciona conforme la persona tiene un asentamiento y residencia más estable en España.

Los estudiantes internacionales viven en China en casa de sus padres y vuelven a ella de visita o en vacaciones. Por su parte, los trabajadores de alta cualificación también mantienen sus residencias en China que al igual que los estudiantes utilizan cuando vuelven a su país. Finalmente, lo mismo sucede con los nuevos emprendedores e inversores, pues para ellos todavía su vivienda en China constituye su primera residencia. De hecho, en ocasiones, y a pesar de haber invertido en la compra de vivienda y ser propietarios de las mismas, cuando vienen a España se alojan en hoteles durante su estancia, pues las viviendas que han comprado están alquiladas a otras personas. No obstante, también hay inversores que realmente utilizan las residencias que han comprado para alojarse ellos mismos en cualquier momento, o puede estar utilizándola algún familiar, o los amigos y parientes cuando vienen de visita.

Las características de cada segmento de migrantes utilizan estrategias diferenciadas para acceder a la vivienda

Hipótesis 3. Cada segmento del colectivo chino en España, debido a sus diferentes características, nivel de educación, capital disponible, expectativas, etc., utiliza distintas estrategias para obtener información de compra o de alquiler de la vivienda y la financia de forma diferente

Esta hipótesis no se ha corroborado como válida en su totalidad, pues los distintos segmentos de la población residente de origen chino en España utilizan los mismos medios para acceder a la información sobre compra y alquiler: internet, agencias inmobiliarias, anuncios de periódicos, etc. No obstante, se constatan algunas estrategias y métodos diferenciados, especialmente con respecto a la financiación para la compra.

Las redes sociales de la migración económica familiar son fundamentales tanto para obtener información como financiación. La reciprocidad y ayuda mutua entre personas de un mismo origen que se conocen y tienen confianza entre sí son clave en las distintas fases residenciales para el acceso a la vivienda –emergencia, subarriendo, alquiler, compra-. En concreto, la obtención de información se realiza a través de contactos con personas interesadas en alquilar o vender sus casas, y también con la ayuda de personas que se dedican a la gestión para acceder viviendas. También, ayudan a publicar anuncios, por ejemplo, en la prensa china editada en España. Normalmente, la ayuda la proporcionan quienes llevan más tiempo residiendo en España y conocen mejor el medio y el idioma.

En cuanto a las estrategias de financiación de este segmento, una manifestación de la ayuda mutua entre personas conocidas es la concesión de préstamos de unos a otros.

Los préstamos, en caso de que sean necesarios, se añaden al capital ahorrado por los trabajadores y empresarios cuando deciden comprar una vivienda.

Respecto a los estudiantes, obtienen la información para alquilar vivienda mediante internet, y/o la que les facilita el centro donde estudian. Su financiación procede de sus padres que residen en China y les envían dinero cada cierto tiempo. Por su parte, los trabajadores de alta cualificación, si no acceden directamente a una vivienda que les proporcione la empresa donde trabajan, recurren también a internet para obtener información de alquiler de viviendas. No obstante, también pueden preguntar a sus compañeros de trabajo que podrían movilizar a sus propias redes de contactos para obtener información. La financiación procede de sus propios ingresos y nómina que reciben por el trabajo que realizan en las empresas.

Por último, los emprendedores e inversores obtienen información a través de la publicidad de agencias inmobiliarias de China que ofrecen viviendas en distintos lugares del mundo. Una vez llegan a España, también utilizan internet y, a largo plazo, construyen también una red de contactos. La financiación es directa, pues acceden a la vivienda como una forma de inversión con capital que previamente tienen disponible.

La investigación amplía el conocimiento sobre la migración china en España, profundizando en su relación con la vivienda y la evolución de la misma a lo largo del tiempo mediante la reconstrucción de trayectorias residenciales. También se ha incluido el análisis de su relación con la vivienda en China, partiendo del estado de la cuestión de la misma y los cambios de medidas políticas que le han afectado. La reforma de la vivienda en China es un proceso que todavía no ha concluido y cuenta con aspectos heredados del pasado reciente del país que continúan teniendo influencia en el acceso a la vivienda como la *danwei* (unidades de trabajo en medio urbano y de

carácter público) y *hukou* (certificado de residencia que puede limitar el acceso libre a la vivienda).

En definitiva, se puede concluir que esta investigación relaciona a los residentes de origen chino en España con sus viviendas en los dos países, tanto en China como en España.

A partir del análisis realizado en esta tesis, se abren nuevas vías y líneas de investigación, temas que se apuntan para investigar en un futuro. En primer lugar, es importante estar al tanto y realizar un seguimiento de las nuevas medidas políticas en relación a la vivienda y la migración internacional de China ya que afectarán a la población china residente en España en la medida en que continúan manteniendo su vinculación residencial con ella.

Las propuestas gubernamentales más recientes plantean aumentar el plazo de usufructo de la vivienda hasta 70 años -presentado en la Asamblea Popular Nacional y en la Conferencia Consultiva Política del Pueblo Chino en marzo de 2017-. Otra propuesta es la anulación del *hukou* a ciudadanos chinos con permiso de residencia permanente en el extranjero. Quien se encuentre en esta situación deberá volver a solicitar el *hukou* a las autoridades cuando vuelva a residir al país pero mientras tanto podría verse alienado en sus derechos en relación a la compra de vivienda en China.

Actualmente, esto último provoca el temor de los migrantes chinos en el extranjero a pesar de que no se ha aprobado todavía a escala nacional, pero sí en Shanghai, donde también se ha confirmado que se puede volver a recuperar el *hukou* (según la propuesta en el NPC y la CPPCC de marzo de 2018). La aplicación a nivel nacional de esta medida política afectará a la relación actual que tienen con la vivienda los residentes de origen chino en España con residencia permanente.

Las medidas políticas de China, así como de España y de otros países, en relación con la vivienda, afecta a los migrantes y es necesario conocer las consecuencias de cada una de ellas en el comportamiento y movilidad residencial de la población china migrante. Por ejemplo, si finalmente se aprueba a nivel nacional la anulación del *hukou* es posible que algunos residentes chinos en España decidan volver a China, con consecuencias para ambos mercados inmobiliarios.

Además, la investigación debería de ampliar el trabajo de campo a una muestra que incluya más lugares de España para profundizar, confirmar y ampliar temas y aspectos analizados en este trabajo. Al igual que se podría realizar la misma investigación en otros países con presencia china para comparar las diferentes situaciones y contextos. ¿Los migrantes chinos tienen el mismo comportamiento residencial y utilizan las mismas prácticas y estrategias en relación con la vivienda en todos los países del mundo, o existen variaciones según el país en que residan? Otro tema para investigar en profundidad en el futuro es la comparación de las leyes que distintos países han aprobado para atraer la inversión extranjera en la compra de vivienda y su relación con la inversión en el exterior de China.

La vivienda es una necesidad básica humana que debe de ser mejor conocida en toda su amplitud y esta tesis ha aportado el análisis de algunas características del comportamiento residencial chino en España sin olvidar que los migrantes también disponen en la mayoría de los casos de residencia en sus países con la cual también se relacionan.

Bibliografía

- Alba, R.; Nee, V.** (1997), "Rethinking Assimilation Theory for a New Era of Immigration". *International Migration Review*, 31 (4), pp. 826-874.
- Algaba, Antonio** (2003), "La discriminación en el acceso al mercado de la vivienda: las desventajas de la inmigración". *Scripta Nova, Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 7 (146-060), 1 de agosto de 2003.
- Alonso, J. A.**, ed. (2004), *Emigración, pobreza y desarrollo*. Los Libros de la Catarata, Madrid.
- Arbaci, Sonia** (2008), "Viewing Ethnic Residential Segregation in Southern European Cities: Housing and Urban Regimes as Mechanisms of Marginalization". *Housing Studies*, 23(4), pp. 589-613.
- (2007), *The Residential Insertion of Immigrants in Europe: Patterns and Mechanisms in Southern European Cities*. Tesis doctoral inédita. The Bartlett School of Planning-University College London.
 - (2004), "Southern European Multiethnic Cities and the Enduring Housing Crisis: Framing the Urban and Residential Insertion of Immigrants". Ponencia presentada a *ENHR Conference*, Cambridge, julio de 2004.
- Arroyo, Mercedes** (2001), "La contraurbanización: un debate metodológico y conceptual sobre la dinámica de las áreas metropolitanas". *Scripta Nova, Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 97, pp.1-30.
<http://www.ub.es/geocrit/sn-97.htm>
- Aubarell, Gemma** (2003), *Perspectivas de la inmigración en España. Una aproximación desde el territorio*. Barcelona, Icaria
- Bartel, A.P.** (1989), "Where Do the New U.S. Immigrants Live?" *Journal of Labor Economics*, 7 (4), pp.371-391
- ; **Koch, M.J.** (1991), "Internal Migration of US Immigrants". En John M. Abowd y Richard B. Freeman, eds., *Immigration, Trade, and the Labor Market*. The University of Chicago Press, Chicago, pp. 121-134.
- Batto, Patricia R. S.** (2006), "The Diaolou of Kaiping (1842-1937): Buildings for Dangerous Times". *China Perspectives*, 66, pp. 1-20.
<https://chinaperspectives.revues.org/1033>

- Barth, J.R.; Lea, M.; Tong Lin** (2012), *China's Housing Market: Is a Bubble about to Burst?*. Milken Institute, Santa Monica.
- Bayona, J.; Domingo A.** (2002), "Vivienda y población de nacionalidad extranjera en Barcelona: una aproximación demográfica". *Papers de Demografia*, 216, Centre d'Estudis Demografics, Bellaterra.
- Bayona, J.; Gil-Alonso, F.** (2012), "Suburbanisation and International Immigration: The Case of Barcelona Metropolitan Region (1998-2009)". *Tijdschrift Voor Economische en Sociale Geografie / Journal of Economic and Social Geography*, 103 (3), pp. 312-332.
- Bayona, J; López-Gay, A.** (2011), "Concentración, segregación y movilidad residencial de los extranjeros en Barcelona". *Documents d'Anàlisi Geografica*, 57 (3), pp. 381-412.
- Bélanger, A.** (1993), "La inmigración interprovincial de personas nacidas en el extranjero, Canadá, 1981-1986". *Cahiers Québécois Démographie*, 22 (1), pp. 78-153.
- **y Rogers, A.** (1992), "The Internal Migration and Spatial Redistribution of the Foreign-born Population in the United States: 1965-70 and 1975-80". *International Migration Review*, 26 (4), pp.1342-1369.
- Beltrán Antolín, Joaquín** (2000), "Expansión geográfica y diversidad económica. Pautas y estrategias del asentamiento chino en España", *II Congreso sobre la Inmigración en España*, Instituto Universitario de Estudios sobre Migraciones de la Universidad Pontificia Comillas e Instituto Universitario Ortega y Gasset, Madrid.
- (2003a), *Los ocho inmortales cruzan el mar. Chinos en Extremo Occidente*. Edicions Bellaterra, Barcelona.
- (2003b), "Diáspora y comunidades asiáticas en España", *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 7 (134), 1 de febrero de 2003.
- (2004), "Remesas y redes familiares desde China a España", en Ángeles Escrivá y Natalia Ribas, coordas., *Migración y desarrollo. Estudios sobre remesas y otras prácticas transnacionales en España*. CSIC, Instituto de Estudios Sociales de Andalucía, Córdoba, pp. 285-312.
- (2005), "The Seeds of Chinatown. Chinese Entrepreneurship in Spain", en Ernest Spaan, Felicitas Hillmann y Ton Van Naersen, eds., *Asian Migrants on the European Labour Markets*. Routledge, Londres, pp. 285-308.
- (2007), "El transnacionalismo en el empresariado asiático de España", *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 78, pp. 13-32.

- (2009), “La presencia china en España: Globalización y transnacionalismo”, en Fundació Seminario de Investigación para la Paz, ed., *La emergencia de China e India en el siglo XXI*. Gobierno de Aragón. Departamento de Educación, Cultura y Deporte, Zaragoza, pp. 249-271.
- (2013), “Más allá de la lengua: Estudiantes chinos en España”. *Jiexi Zhongguo. Análisis y Pensamiento Iberoamericano sobre China*, 7, segundo trimestre 2013, pp. 88-91.
- y **Sáiz López, Amelia** (2001) *Els xinesos a Catalunya. Família, educació i integració*. Alta Fulla/Fundació Jaume Bofill, Barcelona.
- y **Sáiz López, Amelia** (2002) *Los chinos en Santa Coloma de Gramanet*. Informe sin publicar. Diputación de Barcelona, Ayuntamiento de Santa Coloma de Gramanet.
- y **Sáiz López, Amelia** (2003), *Estudiantes asiáticos en Cataluña. La internacionalización de la educación superior*. Documentos CIDOB. Asia, 4. Fundació CIDOB, Barcelona.
- y **Sáiz López, Amelia** (2005), *Las comunidades asiáticas en España. Mapa de la distribución de su asentamiento y del asociacionismo*. Informe sin publicar. Programa de Estudios del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Observatorio Permanente de la Inmigración (OPI) y Fundació CIDOB.
- y **Sáiz López, Amelia** (2008), *Las comunidades china, india y japonesa en España. Orígenes, asentamiento y heterogeneidad comunitaria*. Informe sin publicar. Programa de Estudios del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Observatorio Permanente de la Inmigración (OPI) y Fundació CIDOB.
- y **Sáiz López, Amelia** (2015), “A contracorriente. Trabajadores y empresarios chinos en España ante la crisis económica (2007-2013)”. *Migraciones*, 37, pp. 125-147. DOI: <http://dx.doi.org/10.14422/mig.i37.y2015.006>

Bernardos, Gonzalo; Martínez-Rigol, Sergi; Frago, Lluís.; Carreras, Carles (2014), “Las apropiaciones de la ciudad a la hora de la globalización: Las estrategias del capital ruso y chino en el mercado inmobiliario de Barcelona”. *Scripta Nova: Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 18 (493) 52, pp. 1–17.

Betrissey, Deborah (2007), “Migración, comercio mayorista chino y etnicidad”. *Revista CIDOB d’Afers Internacionals*, 78, pp. 77-95.

Bian, Yanjie; Logan, John R.; Lu, Hanlong; Pan, Yunkang; Guan, Ying (1997), “Work Units and Housing Reform in Two Chinese Cities”. En Lu Xiaobo y Elizabeth J. Perry, eds., *Danwei: the Changing Chinese*

Workplace in Historical and Comparative Perspective, Armonk: M.E. Sharpe, pp. 223-250.

Bjorklund, E. M. (1986), “The Danwei: Socio-Spatial Characteristics of Work Units in China’s Urban Society”, *Economic Geography*, 62 (1), pp. 19-29.

Bosque Maurel, J. (2012), *España en el Tercer Milenio: Una imagen geográfica de una sociedad moderna y en cambio*. Editorial de la Universidad de Granada, Granada.

Bray, David (2005), *Social Space and Governance in Urban China. The Danwei System from Origins to Reform*. Stanford University Press, Stanford.

Buttimer Jr. Richard J.; Gu Anthony Yanxiang; Yang Tyler T. (2004), “The Chinese Housing Provident Fund”, *International Real State Review*, 7 (1), pp. 1-30.

Burell, Mattias (2006), “China’s Housing Provident Fund: its Success and Limitations”. *Housing Finance International*, 20 (3), pp. 38-49.

Cachón, Lorenzo (2005), *Bases sociales de los sucesos de Elche de septiembre de 2004. Crisis industrial, inmigración y xenofobia*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Subdirección General de Información Administrativa y Publicaciones, Madrid.

Cao, J. Albert; Keivani, Ramin (2014), “The Limits and Potential of the Housing Market Enabling Paradigm: An Evaluation of China’s Housing Policies from 1998 to 2011”. *Housing Studies*, 29 (1), pp. 44-68

Carreras, C.; Domingo, J.; Sauer, C. (1990), *Les àrees de concentració comercial de la ciutat de Barcelona*. COCIN, Barcelona.

Casaburi, Ivana (2016), *Inversión china en Europa 2015-16*, ESADE China Eruope Club 中欧俱乐部, <http://itemswb.esade.edu/research/esadegeo/ESIInversionChinaEuropa201516.pdf> [Consulta: 21 de julio de 2018]

Chan Kam Wing (1994), *Cities with Invisible Walls: Reinterpreting Urbanization in Post - 1949 China*. Oxford University Press, Nueva York.

- y Xu Xueqiang (1985), “Urban Population Growth and Urbanization in China Since 1949: Reconstructing a Baseline”. *The China Quarterly*, 104, pp. 583-613.

- y **Zhang Li** (1999), “The Hukou System and Rural Urban Migration: Process and Changes”, *The China Quarterly*, 160, pp. 818-855.
- Checa, Juan Carlos; Arjona, Ángeles Almería** (2011), “Españoles ante la inmigración: el papel de los medios de comunicación”, *Comunicar. Revista Científica de Comunicación y Educación*, 19 (37), pp. 141-149.
DOI: <https://doi.org/10.3916/C37-2011-03-06>
- Chen Aimin; Liu Gordon G.; Zhang Kevin H., eds.** (2004), *Urban Transformation in China*. Ashgate, Aldershot.
- Chen Jie** (2010) “中国住房政策概览 (An Overview of China’s Housing Policy)”. *The Housing Express*, Hong Kong.
- Cheng Tiejun; Selden Mark** (1994), “The Origins and Social Consequences of China’s Hukou System”. *The China Quarterly*, 139, pp. 644-668.
- Chun, Mona** (2016), “The Role of Chinese Migration and Investment in Europe”, *Journal of Contemporary Issues in Business and Government*, 22 (1), pp. 23-35.
- Chung, Wai Keung; Hamilton, Gary** (2001), “Social Logic as Business Logic: Guanxi, Trustworthiness and the Embeddedness of Chinese Business Practices”, en Richard P. Appelbaum, William L. F. Felstiner y Volkmar Gessner, eds., *Rules and Networks: The Legal Culture of Global Business Transactions*. Hart, Oxford, pp. 302-349.
- Clegg, Jeremy; Voss, Hinrich** (2012), *Chinese Overseas Direct Investment in the European Union*. European China Research and Advice Network, Londres.
- Collados Ana** (2008), “Vivienda y minorías étnicas: el caso de la comunidad gitana en España”. *Trabajo Social Hoy*, Monográfico “Trabajo social y vivienda”, pp. 77-90.
- Cortés Alcalá, Luís** (1995), *La cuestión residencial. Bases para una sociología del habitar*. Madrid, Editorial Fundamentos.
- Department of Comprehensive Statistics of National Bureau of Statistics** (2010), *China Compendium of Statistics 1949-2008*, China Statistics Press, Beijing.

- Deng Lan; Shen Qingyun; Wang Lin** (2009), “Housing Policy and Finance in China: A Literature Review”. U.S. Department of Housing and Urban Development. University of Michigan.
- Deng, Wenjing; Hoekstra, Joris; Elsinga, Marja** (2015) “Urban Housing Policy Review of China from Economic Growth to Social Inclusion”. *OTB Working Papers* 2015-01. Delft University of Technology
- Doménech, Rafael** (2011), “El impacto económico de la construcción y de la actividad inmobiliaria”. Ponencia presentada al *XXX Coloquio Nacional APCE*, Madrid, 17 de octubre de 2011, BBVA Research. https://www.bbvaresearch.com/KETD/fbin/mult/111017_Elimpactoeconomicodelaconstruccion_tcm346-272580.pdf
- Ellis, M.; Goodwin-White, J.** (2006), “1.5 Generation Internal Migration in the U.S: Dispersion from State of Immigration”. *International Migration Review*, 40 (4), pp. 899-926.
- ENI-2007** (2008), “Informe Encuesta Nacional de Inmigrantes 2/08”, UCM, GEPS, UNED, Ministerio de Trabajo e Inmigración, Instituto Nacional de Estadística, Madrid, abril de 2008
- Estadística Registral Inmobiliaria** (2017), *Anuario 2016*. Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España, Madrid. <http://www.registradores.org/portal-estadistico-registral/estadisticas-de-propiedad/estadistica-registral-inmobiliaria/>
- European Mortgage Federation** (2014), *Hypostat 2014. A Review of Europe’s Mortgage and Housing Markets*. November, 2014
- Ferrás Sexto, Carlos** (2000), “Ciudad dispersa, aldea virtual y revolución tecnológica. Reflexión acerca de sus relaciones y significado social”. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 69, pp. 1-12. <http://www.ub.es/geocrit/sn-69-68.htm>
- (1998), “El fenómeno de la contraurbanización en la literatura científica internacional”. *Ciudad y Territorio: Estudios Territoriales*, 117-118, pp. 607-628.
- Fielding, T.** (2010), “Migration in a Time of Crisis: A Simple Conceptual Framework Applied to East Asian Migrations”. *Working Paper*, 63, Sussex Center for Migration Research.

- Finney, N.; Simpson, L.** (2009), "Population Dynamics: The Roles of Natural Change and Migration in Producing the Ethnic Mosaic". *Journal of Ethnic and Migration Studies* 35(9), pp. 1479-1496.
- García Montalvo, José** (2013), "Dimensiones regionales del ajuste inmobiliario en España". *Papeles de Economía Española*, 138, pp. 62-79.
- Gidley, Ben; Caputo, Maria Luisa** (2013), "Residential Integration towards a Sending Country Perspective". *Position Paper, Interact RR 2013/04*, Robert Schuman Centre for Advanced Studies. San Domenico di Fiesole, European University Institute.
- Gil-Alonso, Fernando; Bayona-i-Carrasco, Jordi; Pujadas Rúbies, Isabel** (2014), "Las migraciones internas de los extranjeros en España: Dinámicas espaciales recientes bajo el impacto de la crisis". *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 69, pp. 233-261.
- Gold, Thomas; Guthrie, Doug; Wank, David**, eds., (2002) *Social Connections in China: Institutions, Culture, and the Changing Nature of Guanxi*. Cambridge University Press, Cambridge
- González Puy, Inmaculada** (2006), "El español en China", *Centro Virtual Cervantes*.
http://cvc.cervantes.es/lengua/anuario/anuario_06-07/pdf/paises_24.pdf, 2006.
- González Sanz, Gonzalo** (2016), "Patrones del alojamiento de los inmigrantes en España". *El Notario del Siglo XXI*, 66, marzo-abril, 2016.
<http://www.elnotario.es/espana-en-datos/6502-patrones-de-alojamiento-de-los-inmigrantes-en-espana>
- Goodwin-White, J.** (2007), "Dispersion or Concentration for the 1.5 Generation? Destination Choices of the Children of Immigrants". *Population, Space and Place*, 13 (5), pp. 313-331.
- Guadalupi, Carla** (2011), "Dinámicas espaciales de los sistemas residenciales del Sur de Europa", *Papers de Demografia*, 392, pp. 1-72.
- Gutiérrez Fernández, Fernando; Checa Olmos, Juan Carlos** (2003), "Vivienda y segregación de los inmigrantes en Andalucía". *Scripta Nova*.

Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, 7 (146-061), 1 de agosto de 2003.

Guo Yukun (2006), “中国城镇住房保障制度研究 (Zhongguo chengzhen zhufang baozhang zhidu yanjiu, Investigación sobre los sistemas de seguridad de las casas urbanas en China)”, PhD Papers. Southwest University of Finance and Economics, Chengdu.

Hu Zhang (2011), *A Historical View of China's Real Estate Industry. Empirical Study of the Relationship between Housing Investment and Economic Growth in China*. Tesis fin de Master. Lund University.

Huang Youqin; Ran Tao (2014), “Housing Migrants in Chinese Cities. Current Status and Policy Design”. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 33 (3), pp. 640-660. DOI: <https://doi.org/10.1068/c12120>

Huang Youqin; Clark, William A. V. (2002), “Housing Tenure Choice in Transitional Urban China: a Multilevel Analysis”. *Urban Studies*, 39 (1), pp. 7-32.

Huete, Raquel; Mantecón, Alejandro (2018) “El auge de la turismofobia ¿hipotesis de investigación o ruido ideológico?”. *Pasos. Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, 16 (1), pp. 9-19.

Hui Xiaoxi (2009), “The Chinese Housing Reform and the Following New Urban Question”, en Jurgen Soremann, Wu Lei y Diego Sepúlveda, eds., *The New Urban Question. Urbanism beyond Neo-Liberalism*. International Forum on Urbanism, Rotterdam, pp. 113-126.

Izarra Muñoz, Cristina (2008), “Políticas sociales de vivienda. Análisis de la situación y breve presentación de buenas prácticas europeas”. *Trabajo Social Hoy*, Monográfico “Trabajo social y vivienda”, pp. 115-134.

Jiang, Guoping; Lo, T. Wing; Garris, Christopher P. (2012) “Formation and Trend of Guanxi Practice and Guanxi Phenomenon”. *International Journal of Criminology and Sociology*, 1, pp. 207-220.

Khan Azizur Rahman; Riskin Carl (2001), *Inequality and Poverty in China in the Age of Globalization*, Cambridge University Press, Cambridge.

Kuah-Pearce, Kung Eng; Jin, Hong (2002), “Kaiping Diaolou and the Chinese Diaspora Connection”, en *Cultural Heritage in Asia Series*, Vol. 2.

Teaching and Learning Quality Committee, The University of Hong Kong, Hong Kong.

King, R.; Fielding, A.; Black, R. (1997), “The International Migration Turnaround in Southern Europe”. En R. King y R. Black, eds., *Southern Europe and the New Immigrations*, Brighton, Sussex Academic Press, Brighton, pp. 1-25.

La Caixa (2014), ¿Debe preocuparnos el sector inmobiliario en china?”, *Economía internacional*, IM09. Septiembre 2014, pp. 15. Recurso electrónico online:
<https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjhzdf-3J7cAhUKtRoKHRIsDKgQFggyMAE&url=http%3A%2F%2Fwww.caixabankresearch.com%2Fdocuments%2F10180%2F609681%2F15%252BFocus%252B3%252BCAST.pdf&usg=AOvVaw0wjmpwXCqnGXcEM2Ya6tuX> [Consulta: 05 de noviembre de 2016]

Labrador, J.; Merino, A. (2002), “Características y usos del hábitat que predominan entre los inmigrantes de la Comunidad Autónoma de Madrid”. *Migraciones*, 11, pp. 172-222.

Latham, Kevin; Wu, Bin (2013), *Chinese Immigration into the EU: New Trends, Dynamics and Implication*. Europe China Research and Advice Network, Londres.

Leal, Jesús; Alguacil, Aitana (2012), “Vivienda e inmigración: las condiciones y el comportamiento residencial de los inmigrantes en España”. *Anuario CIDOB de la Inmigración 2011*. CIDOB, Barcelona, pp. 126-156.

Lin Cai (2016), *A Study on PhD Chinese Student's Academic Adaptation at the Universidad Autónoma de Barcelona*. Tesis doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona, Bellaterra.

Liu-Farrer, Gracia (2016), “Migration as Class-based Consumption: The Emigration of the Rich in Contemporary China”, *The China Quarterly*, 226, pp. 449-518.

Liu Quanhong; Luo Quanbing; Xie Yayun (2013), “A Study of the National Policy on Suppressing Real Estate Speculation: Based on the Comparative Analysis of China, Britain, Singapore and Germany”, en *Proceedings of the 2013 Conference on Education Technology and Management Science*

(ICETMS 2013). Atlantis Press, París, Amsterdam, Hong Kong, pp. 179-182.

Livermore, Adam (2010), "Understanding China's Social Security System". *China Briefing*, 14 September 2010, <http://www.china-briefing.com/news/2010/09/14/chinas-social-security-system.html> [Consulta: 10 de enero de 2017]

Lora-Tamayo, G. (1993), "Inmigrantes y migraciones: de nuevo la divergencia en las fuentes estadísticas". *Estadística Española*, 46 (156), pp. 293-321.

Ma Laurence J. C.; Xiang Biao (1998), "Native Place, Migration and the Emergence of Peasant Enclaves in Beijing", *The China Quarterly*, 155, pp. 546-581.

Maldonado, Jesús Leal; Martínez del Olmo, Almudena (2017) "Tendencias recientes de la política de vivienda en España". *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 35 (1), pp. 15-41.

Malheiros, J. (2002), "Ethni-cities: Residential Patterns in the Northern European and Mediterranean Metropolies: Implications for Policy Design". *International Journal of Population Geography*, 8 (2), pp. 107-134.

Mallee, Hein (1988), "Rural-Urban Migration Control in the People's Republic of China: Effects of the Recent Reform", *China Information*, 11 (4), pp. 12-22.

Martínez Páramo, José Antonio (2008), "Política de vivienda en Madrid. Actuaciones del Instituto de la Vivienda (IVIMA)". *Trabajo Social Hoy*, Monográfico "Trabajo social y vivienda", pp. 17-26.

Martínez-Rigol, Sergi; Frago, Lluís; Morcuende, Alejandro; Carreras, Carles; Bernardos, Gonzalo (2017), "Barcelona's New Chinatown: Chinese Strategies in the Housing Market in Barcelona and Globalization", *Urban Science* 1, (1), 5, pp. 1-15 DOI:[10.3390/urbansci1010005](https://doi.org/10.3390/urbansci1010005)

Martínez Veiga, Ubaldo (1999), *Pobreza, segregación y exclusión espacial. La vivienda de los inmigrantes extranjeros en España*, Icaria, Barcelona.
- (2000), "La exclusión espacial y la vivienda de los inmigrantes en España". *Ofrim, publicación especializada de inmigración*, 7, pp. 141-166.

- Masdeu Torruella, Irene** (2014), *Mobilities and Embodied Transnational Practices: An Ethnography of Return(s) and Other Intersections between China and Spain*. Tesis doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona, Bellaterra.
- Massey, D.S.; Denton, N.A.** (1985), “Spatial Assimilation as a Socioeconomic Outcome”. *American Sociological Review*, 50 (1), pp. 94-106.
- MoSS and SSB** (China’s State Statistical Bureau) (2001), 劳动与社会保障发展的统计报告 2000 (Laodong yu shehui baozhang fazhan de tongji baogao 2000, *Statistical report of labour and social security development 2000*), MoSS y SSB, Beijing.
- Mumford, Lewis** (1966), *La ciudad en la historia, sus orígenes, transformaciones y perspectivas*. Editorial Infinito, Buenos Aires [2012, Pepitas de Calabaza, Logroño].
- Muñoz Herrera, M.** (2004), *La inmigración en Castilla-La Mancha. Una radiografía en 2003*. Informe de la Secretaría de Inmigración y Cooperación Internacional de Comisiones Obreras de Castilla-La Mancha, Toledo.
- (2007), *Tras la primera ola. Condiciones sociales, opiniones y actitudes de los inmigrantes en Castilla - La Mancha*. Informe de la Secretaría de Inmigración y Cooperación Internacional de Comisiones Obreras de Castilla – La Mancha, Toledo.
- Naredo, José Manuel** (2010), “El modelo inmobiliario español y sus consecuencias”, *Boletín CF+S (Ciudades para un Futuro más Sostenible)*, 44, pp. 13-27.
<http://habitat.aq.upm.es/boletin/n44/ajnar.html> [Consulta: 10 de abril de 2018]
- Newbold, K. B.** (1996), “Internal Migration of the Foreign-born in Canada”. *International Migration Review*, 30 (3), pp.728-747.
- Niedomysl, Thomas** (2011), “How Migration Motives Change over Migration Distance: Evidence on Variation across Socio-economic and Demographic Groups”. *Regional Studies* 45(6), pp. 843-855.
<http://doi.org/10.1080/00343401003614266>

- Niedomysl, Thomas; Fransson, Urban** (2014), “On Distance and the Spatial Dimension in the Definition of Internal Migration”. *Annals of the Association of American Geographers* 104 (2), pp. 357-372.
<http://doi.org/10.10800/00045608.2013.875809>
- Nogle, J. M.** (1994), “Internal Migration for Recent Immigrants to Canada”. *International Journal of Population Geography*, 3 (1), pp.1-13.
- Nogueira, Juan López** (2014), *La enseñanza de español como lengua extranjera en Asia Oriental*. Trabajo Fin de Máster, Universidad de Oviedo, Oviedo.
http://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/10651/28470/6/TFM_Nogueira%20López.pdf
- NSB**, National Statistical Bureau (1983), *Chinese Statistic Yearbook*.
- NSB**, National Statistical Bureau (1999), *Chinese Statistic Yearbook*.
- NSB**, National Statistical Bureau (2013), *Chinese Statistic Yearbook*.
- Onrubia Fernández, Jorge** (2010), “Vivienda y población inmigrante en España: Situación y políticas públicas”. *Presupuesto y Gasto Público*, 61, pp. 273-310.
- Papademetriou, Demetrios; Terrazas, Aaron** (2009), *Immigrants and the Current Economic Crisis: Research Evidence, Policy Challenges, and Implications*. Washington DC, Migration Policy Institute.
- Palomares-Linares, Isabel; Feria Toribio, José María; Susino Arbucias, Joaquín** (2017), “Medida y evolución de la movilidad residencial en las áreas metropolitanas españolas”. *Revista de Sociología*, 102 (4), pp.545-574.
<http://papers.uab.cat/article/view/v102-n4-palomares-feria-susino>
 [Consulta: 10 de febrero de 2018]
- Pereda Carlos; Actis Walter; Prada, Miguel Ángel; Colectivo IOÉ** (2005), *Inmigración y vivienda en España*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Subdirección General de Información Administrativa y Publicaciones, Madrid.

Pozo, E.; García, J.C. (2009), “Inmigración y cambio demográfico en la Región Metropolitana Madrileña entre 1996 y 2006”. *Anales de Geografía*, 29 (1), pp.111- 138.

Quintero-Lesmes, D.C. (2015), *Las migraciones internas de latinoamericanos en España: Evolución, determinantes e impacto territorial*. Tesis doctoral inédita, Universidad Autónoma de Barcelona.

Recaño, Joaquín (2003), “La movilidad geográfica de la población extranjera en España: un fenómeno emergente”. *Cuadernos de Geografía*, 72, pp. 135-156.

- (2009), “Inmigración exterior y transformaciones de las migraciones internas en España”. *XXXV Reunión de Estudios Regionales*, Valencia, Nombre 2009.
- (2016), “La consolidación de las migraciones internas de inmigrantes como factor estructural de la movilidad geográfica en España”. *Panorama Social*, 24, pp. 49-71.
- **y de Miguel, V.** (2012), “The International Migration of Foreign-born Population of Southern Europe: Demographic Patterns and Individual Determinants”. En N. Finney y G. Catney, eds., *Minority Internal Migration in Europe*. Ashgate, Farnham, pp. 239-262.
- **y Domingo, A.** (2005), “Evolución de la distribución territorial y la movilidad geográfica de la población extranjera en España”. En Eliseo Aja y Joaquín Arango, eds., *Veinte Años de Inmigración en España, Perspectivas Jurídica y Sociológica (1985-2004)*. Ediciones CIDOB, Barcelona.

Recoder-Selláres, Maria José; Cid-Leal, Pilar (2014), *La presencia de estudiantes chinos en los másteres de las universidades españolas, ¿Problema u oportunidad?* Depósito Digital de Documentos de la Universidad Autónoma de Barcelona, Bellaterra.

Reher, David-Sven; Silvestre, J. (2009), “Internal Migration Patterns of Foreign-born Immigrants in a Country of Recent Mass Immigration: Evidence from New Micro Data for Spain”. *International Migration Review*, 43 (4), pp. 815-849.

Rogers, A; Henning, S. (1999), “The Internal Migration Patterns of the Foreign-born and Native-born Populations in the United States: 1975-80 and 1985-90”. *International Migration Review*, 33 (2), pp. 403-429.

Registradores de España (2018), “Estadística registral inmobiliaria 2º semestre de 2018”, Colegio de registradores de la propiedad, Bienes muebles y

mercantiles de España. <http://www.registradores.org/portal-estadistico-registral/estadisticas-de-propiedad/>

Rossi, Peter H. (1995), *Why Families Move: A Study in the Social Psychology of Urban Residential Mobility*. Free Press of Glencoe, Nueva York.

Rosso, Luis Miguel (2013), *Perfil del estudiante chino en España*. MECD, Consejería de Educación de Beijing, Beijing.

Ruehle, Susanne (2012) “Guanxi as Competitive Advantage during Economic Crises: Evidence from China during the Recent Global Financial Crisis”, en Fu Xiaolan, ed., *China’s Role in Global Economic Recovery*. Routledge, Abingdon, pp. 60-81.

Sabater, A.; Bayona, J.; Domingo, A. (2012), “Internal Migration and Residential Patterns across Spain after Unprecedented International Migration”. En N. Finney y G. Catney, eds., *Minority Internal Migration in Europe*. Ashgate, Farnham, pp 293-311.

Sáiz López, Amelia (2012), “Transnationalism, Motherhood, and Entrepreneurship: Chinese Women in Spain”, en M.T. Segal, V. Demos y E. Ngan-ling Chow, eds., *Social Production and Reproduction at the Interface of Public and Private Spheres*, Emerald, Londres, pp.39-59

- (2013), “Gender, Development and Asian Migration in Spain: The Chinese Case”, en L. Oso y N. Ribas-Mateos, eds., *The International Handbook on Gender, Migration and Transnationalism: Global and Development Perspective*, Edward Elgar, Cheltenham y Northampton, pp. 165-184.

Scissors, Derek (2013), “China’s Steady Global Investment: American Choices”. *Issue Brief*, 3990. The Heritage Foundation, 16 de Julio de 2013. <http://www1.heritage.org/research/reports/2013/07/china-s-steady-global-investment-american-choices>

Segura Lucas, J. A.; Contreras Conesa, J. (2000), “La vivienda, uno de los cimientos de la integración social de los inmigrantes en las sociedades de acogida”. *OFRIM Suplementos*, 7, pp. 167-186.

Serra del Pozo, Pau (2006), *El comercio étnico en el distrito de Ciutat Vella en Barcelona*. Fundacio La Caixa, Barcelona.

Serra del Pozo, Pau (2011) “Dispersión y suburbanización. Nuevos paisajes étnicos”. *Revista Internacional de Organizaciones*, 6, pp. 65-79.

South, S.J.; Crowder, K.; Chavez, E. (2005), "Migration and Spatial Assimilation among US Latinos: Classical Versus Segmented Trajectories". *Demography*, 42 (3), pp. 497-521.

Tébar, Jesús (2011) *Mapa del Chinatown de Madrid*. Bubok Publishing, Madrid.

Thiers Quintana, Jenniffer; Bayona-i-Carrasco, Jordi; Pujadas Rúbies, Isabel (2015), "Inmigración extranjera, concentración territorial y movilidad residencial: un análisis de las dinámicas recientes en la ciudad de Barcelona y su metrópolis en base al Censo de 2011", en F. J. García Castaño, A. Megías Megías y J. Ortega Torres, eds., *Actas del VIII Congreso sobre Migración Internacional en España (Granada, 16-18 de septiembre de 2015)*, pp. 31-66, Granada: Instituto de Migraciones, pp. S31/53-S31/66.

Tolbert, Charles M.; Blanchard, Troy C.; Irwin, Michael D. (2009), "Measuring Migration: Profiling Residential Mobility across Two Decades". *Journal of Applied Social Science* 3 (2), pp. 24-38.
<http://doi.org/10.1177/193672440900300203> [Consulta: 30 de abril de 2017]

Tong, Z.Y.; Hays, R.A. (1996), "The Transformation of the Urban Housing System in China". *Urban Affairs Review* 31 (5), pp. 625 - 658

United Nations Conference on Trade and Development (2014), *World Investment Report 2014*. United Nations, Nueva York.

UNCHS (United Nations Center for Human Settlements. Habitat) (2001), *Cities in a Globalizing World 2001 - Global Report on Human Settlements*. Earthscan Publications Ltd., London y Sterling.

Vidal-Coso, E.; Gil-Alonso, F. (2013), "La destrucción de empleo de migrantes y españoles (2007-2012): Factores demográficos, sectoriales y territoriales". Comunicación presentada en el *XI Congreso Español de Sociología (Crisis y Cambio: Propuestas desde la Sociología)*, Madrid, 10-12 de julio de 2013.

Wang Yaping, (1995), "Public Sector Housing in Urban China 1949 – 1988, the case of Xi'an", *Housing Studies* 10 (1), pp. 57 – 82.

- **y Murie Alan** (1996), “The Process of Commercialization of Urban Housing in China”, *Urban Studies*, 33(6), pp. 971-989.
- **y Murie Alan** (2000), “Social and Spatial Implications of Housing Reform in China”, *International Journal of Urban and Regional Research* 24 (2), pp.397-414.

Wang Xiao (2016), *Las inversiones chinas en el sector inmobiliario español*. Trabajo Final de Máster. Universidad de Barcelona.

Wang Xinyuan (2016), *Social Media in Industrial China*. Londres: UCL Press.
<http://www.ucl.ac.uk/ucl-press/browse-books/social-media-in-industrial-china>

Wong, Bernard P.; Tan Chee-Beng, eds. (2013), *Chinatown around the World: Gilded Ghetto, Ethnopolis, and Culture Diaspora*. Brill, Leiden.

Woon, Yuen-fong (1984), *Social Organization in South China, 1911-1949: The Case of the Kuan Lineage in Kaiping County*. Center for Chinese Studies, University of Michigan, Ann Arbor.

Xie, Yu; Lai, Qing; Wu Xiaogang (2009), “Danwei and Social Inequality in Contemporary Urban China”. *Research in the Sociology of Work*, 19, pp. 283-306, DOI: [10.1108/S0277-2833\(2009\)0000019013](https://doi.org/10.1108/S0277-2833(2009)0000019013)

Yan, Yunxiang (1996), *The Flow of Gifts. Reciprocity and Social Networks and a Chinese Village*. Stanford University Press, Stanford.

Yang, Mayfair Mei Hui (1994), *Gifts, Favors and Banquets: The Art of Social Relationships in China*. Cornell University Press, Ithaca.

Ye Jianping; Wu, Deye; Wu Jian (2006), “A Study on the Chinese Housing Policy during Social Transition: Practice and Development”. *Housing Finance International*, 20 (3), pp. 50-58.

Yi Chengdong; Huang Youqin (2014), “Housing Consumption and Housing Inequality in Chinese Cities in the Decade of 21st Century”. *Housing Studies*, 29 (2), pp. 291-311.

Zhang Xiaojing; Sun Tao (2006), “中国房地产周期与稳定” (Zhongguo fangdichan zhouqi yu wending, Períodos y estabilidad del mercado

inmobiliario de China), *China Academic Journal Electronic Publishing House*, 1, pp. 23-32.

<http://www.erj.cn/UploadFiles/中国房地产周期与金融稳定.pdf>

[Consulta: 25 de noviembre de 2016]

Zhong Wanchu (2014), *Las ventas de inmuebles en España para el mercado chino*. Trabajo final del master. Universidad Autónoma de Barcelona.

Zhu, J.M. (2000), "The Changing Mode of Housing Provision in Transitional China". *Urban Affairs Review* 35 (4), pp. 502 – 519.

Zorlu, A.; Latten, J. (2009), "Ethnic Sorting in the Netherlands". *Urban Studies* 46 (9), pp. 1899-1923.

Normativas y legislación

En chino:

Consejo de Estado (1991) , 关于继续积极稳妥地进行城镇住房改革的通知 “Guanyu Jixu Jiji Wentuo Di Jinxing Chengzhen Zhufang Gaige De Tongzhi” (*Aviso sobre la Continuación de Desarrollo Sostenido y Activo de la Reforma del Sistema de Vivienda Urbana*)

- (1994) , 城镇经济适用住房建设管理办法 “Chengzheng Jingji Shiyong Zhufang Jianshe Guanli Banfa” (*Medidas de Política para la Administración de la Vivienda Económica Urbana*)

- (1998), 国务院关于进一步深化住房制度改革加快住房建设的通知 “Guowuyuan Guanyu Jinyibu Shenhua Zhufang Zhidu Gaige Jiakuai Zhufang Jianshe De Tongzhi” (*Aviso sobre la profundización de la Reforma del Sistema Residencial en Área Urbana para Acelerar la Construcción de Vivienda*)

- (2010) ,国务院 关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知 (国发【2010】10) ”Guowuyuan Guanyu Jianjue Ezhi Bufen Chengshi Fangjia Guokuai Shangzhang De Tongzhi (Guofa【2010】10) ” (*Notificación Relativa a la Constante y Sano Desarrollo del Mercado Inmobiliario*) (Consejo de Estado 【2010】No. 10)

- (2013) 国务院 关于促进房地产市场持续健康发展的通知 (国发【2013】18) ”Guowuyuan Guanyu Cujin Fangdichan Shichang Chixu Jiankang Fazhan De Tongzhi (Guofa 【2013】18) “ (*Aviso sobre la Promoción del Desarrollo Sostenido y Sano del Mercado Inmobiliario (2013/18)*)

Foreign Exchange Control (2009) 关于进一步完善个人结售汇业务管理的通知 (汇发【2009】56) “Guanyu Jinyibu Wanshan Geren Jieshouhui Yewu Guanli De Tongzhi (Huifa 【2009】56)” (*Aviso de Complementación de la Gestión del Cambio de Divisas Personales【2009】56*) ,.

En español:

División Administrativa y Ciudades, *China Internet Information Center*, http://spanish.china.org.cn/china/archive/txt/2007-01/25/content_7711392.htm

Ley Orgánica 4/2000, de 11 de enero, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social, BOE, núm.10, de 12/01/2000. Jefatura del Estado, BOE-A-2000-544; Descargable en: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2000-544>

Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización; Jefatura del Estado, BOE-A-2013-2014; Descargable en: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2013-10074

Li Peng (1994), *Consejo de Estado de la República Popular de China*, Gobierno de China, 1994.

Plan Estratégico Ciudadanía e Integración (PECI) 2007-2010, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, España; Descargable en: http://extranjeros.empleo.gob.es/es/Programas_Integracion/Plan_estrategico/pdf/PECIDEF180407.pdf

Webgrafía: noticias de periódicos y blogs

BBC (2016), “Offices of China’s Biggest Bank ICBC Raided in Madrid”, 17 de febrero de 2016, <http://www.bbc.com/news/world-europe-35597609>

Bravo, Natalia (2017), “El plan de alojamiento turístico de Barcelona, a expensas de que ceda ERC”, *Idealista News*, 17 de enero de 2017.

<https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2017/01/17/744951-el-plan-de-alojamientos-turisticos-de-barcelona-depende-de-erc>

Duva, Jesús (1991), “Descubiertos tres talleres clandestinos de confección donde trabajaban 29 chinos”. *El País*, 16 de marzo de 1991.

https://elpais.com/diario/1991/03/16/madrid/669126254_850215.html

EFE (2007), “Clausuran un taller clandestino de confección en el que explotaban a chinos”. *El Periódico de Aragón*, 16 de marzo de 2007.

http://www.elperiodicodearagon.com/noticias/sociedad/clausuran-taller-clandestino-confeccion-explotaban-chinos_307162.html

- (2008), “Aumentan a 1.253 los bebés intoxicados por leche en polvo en China”, *El Mundo*, 15 de septiembre de 2008.

<http://www.elmundo.es/elmundosalud/2008/09/15/medicina/1221471526.html>

- (2017), “Colau plantea permitir abrir un máximo de 400 pisos turísticos reubicados fuera del centro de Barcelona”. *La Vanguardia*, 17 de enero de 2017.

<http://www.lavanguardia.com/local/barcelona/20170116/413414490497/barcelona-abrir-400-pisos-turisticos-fuera-del-centro.html>

El País, Editorial (2017), “¿Turismofobia o empleofobia?”, *El País*, 1 de agosto de 2017.

https://elpais.com/elpais/2017/07/31/opinion/1501519982_750004.html

- Fangtianxia** 房天下 (2015), “今年北京五环内新房均价超 5 万 2016 房价走势预测” Jinnian Beijing wuhannei xinfang junjia chao wuwan 2016 fangjia zoushi yuce (el precio medio de la vivienda nueva dentro del quinto anillo de Beijing supera 50.000 RMB la predicción del precio de vivienda de 2016)”, 28 de octubre de 2015
http://news.fang.com/2015-10-28/17869623_all.htm [Consulta: 19 de abril de 2016]
- Fernández, Laura** (2015), “¿Qué estudian los chinos en España?“, *Emagister*, 1 de marzo de 2015.
<http://www.emagister.com/blog/que-estudian-los-chinos-en-espana/>
- Gao, Shan** (2009), “Perspectivas de empleo de las lenguas minoritarias: Investigación de la lengua española”. *Sina*, 13 de agosto de 2009.
<http://edu.sina.com.cn/en/2009-03-11/140550293.shtml>
- García Gallo, Bruno** (2014), “El Santander vende a un magnate chino el Edificio España por 265 millones”. *El País*, 5 de junio de 2014.
https://economia.elpais.com/economia/2014/06/05/actualidad/1401967174_871952.html
- Gómez, Luis** (2005), “El poder chino en España”. *El País*, 27 de marzo de 2005.
https://elpais.com/diario/2005/03/27/domingo/1111898492_850215.html
- Guerrero, David** (2017), “Los chinos se lanzan a la compra de pisos de más de medio millón”. *La Vanguardia*, 2 de julio de 2017.
<http://www.lavanguardia.com/local/barcelona/20170702/423834727867/chinos-lanzan-compra-pisos-medio-millon-mercado-vivienda-barcelona.html>
- Hernández, José Antonio** (2016), “La UCO registra el gigante chino ICBC por blanqueo masivo de capitales”. *El País*, 18 de febrero de 2016.
https://politica.elpais.com/politica/2016/02/17/actualidad/1455700005_989505.html
- Hidalgo, C.** (2013), “Una empresaria esclavizaba a inmigrantes en talleres textiles ilegales de Brunete”. *ABC*, 11 de diciembre de 2013.
<http://www.abc.es/madrid/20131211/abci-empresaria-esclavizaba-inmigrantes-talleres-201312111225.html>
- Jurado Jiménez, Ana María** (2016), “La población española vuelve a caer: somos 46,4 millones de habitantes”, *El Mundo*, 28 de abril de 2016.

<http://www.elmundo.es/sociedad/2016/04/28/5721dc0de5fdea0f798b467d.html>

Lantigua, Isabel F. (2017), “Madrid obligará a los dueños de pisos turísticos a tener una licencia hotelera y creará un censo”. *El Mundo*, 13 de diciembre de 2017.
<http://www.elmundo.es/madrid/2017/12/13/5a30e5bc268e3e845f8b46a1.html> [Consulta: 15 de enero de 2018]

Lianhe Shibao, 联合时报 (2017), “中国移民中介坑骗逾百万投资客巴塞罗那机场严正抗议 Zhongguo yimin zhongjie kengpian yu baiwan touzike basailuona jichang yanzheng kangyi (Inmigrante chino engañado por más de un millón *yuanes* y el inversor se manifiesta por la estafa en el aeropuerto de Barcelona)”, 2 de agosto de 2017.
<http://www.yangqiu.cn/spainmio/3652961.html>

Lim, Louisa (2013) “For Chinese Women, Marriage Depends On Right ‘Bride Price’”. *NPR*, 23 de abril de 2013
<https://www.npr.org/2013/04/23/176326713/for-chinese-women-marriage-depends-on-right-bride-price?t=1532214221806>

López Letón, Sandra (2015) “La burbuja que embriagó a España”. *El País*, 25 de octubre de 2015.
https://elpais.com/economia/2015/10/20/actualidad/1445359564_057964.html
- (2017), “Los extranjeros compran más viviendas que nunca en España”. *El País*, 1 de mayo de 2017.
https://economia.elpais.com/economia/2017/04/28/actualidad/1493389216_236339.html

Magro, Alberto (2014), “La compra del Hotel Valparaíso lanza el desembarco de China en Mallorca”, *Diario de Mallorca*, 1 de abril de 2014.
<http://www.diariodemallorca.es/mallorca/2014/04/01/compra-hotel-valpara-iso-lanza-desembarco/922397.html>

Mella, José María (2013) “¿Hay soluciones a la crisis?”, *Blog EconoNuestra, Público*, 2 de junio de 2013.
<http://blogs.publico.es/econonuestra/2013/06/02/hay-soluciones-a-la-crisis/>

Montero, Daniel (2013), “¿Cuánto ha subido en los últimos 26 años en el precio de la vivienda nueva en tu ciudad?“, *Idealista News*, 6 febrero 2013.
<https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2013/02/06/575217->

cuanto-ha-subido-en-los-ultimos-27-anos-el-precio-de-la-vivienda-nueva-en-tu-ciudad-tabla

Obringer, Lee Ann (2002), “How 401 (k) Plans Work”, 21 de marzo de 2002, HowStuffWorks.com.

<http://money.howstuffworks.com/personal-finance/retirement-planning/401k.htm>

Ordiz, Emilio (2017), “Turismofobia en España: dónde se producen las protestas y cuál es su objetivo”, *20 Minutos*, 13 de agosto de 2017.

<http://www.20minutos.es/noticia/3111276/0/turismofobia-en-espana-claves/>

Pengpai 澎湃 (2015), “中国楼市调查：温州房价 “腰斩” 炒房客绝迹” Zhongguo loushi diaocha: Wenzhou fangjia “yaozhan”, chaofangke jueji, Investigación del mercado inmobiliario chino: el precio de la vivienda de Wenzhou ha caído en picado y han desaparecido los compradores de vivienda), *The Paper*, 16 de noviembre de 2015.

URL: https://www.thepaper.cn/newsDetail_forward_1391893

Prabhu, Balakrishnan (2017), “Golden Visa Comparison: Portugal, Spain, Greece, Belgium, Malta, Cyprus, Hungary, UK, USA”, *Cityzenship by Investment*, 15 de marzo de 2017. <https://corpocrat.com/2017/03/15/golden-visa-comparison-portugal-spain-greece-belgium-malta-cyprus-hungary-uk-usa/> [Consulta: 20 de julio de 2018]

Saunders, Lee A. (2011), “America’s Failed 401 (k) Experiment”, *Huffpost*, 25 de mayo de 2011,

https://www.huffingtonpost.com/lee-a-saunders/americas-failed-401k-experiment_b_740989.html?guccounter=1 [Consulta: 25 de febrero de 2016]

Sobrinho, Miguel (s.f.), “Las diaolou, torres-refugio en las aldeas de Kaiping”, *Salvar Património*.

<http://www.salvarpatrimonio.org/patrimonio-mundial/torres-diaolou-kaiping-unesco07.html>

Sun, Hongbo (2011), “El avance del idioma español en China”. *Infobae*, 11 de octubre de 2011.

<http://www.infobae.com/2011/10/11/1035443-el-avance-del-idioma-espanol-china/>

Tonini Andrea (2015), *The Housing Fund in China - What Investors Need to Know*, Business Intelligence from Dezan Shira & Associates, 25 de junio de 2015.

<http://www.china-briefing.com/news/2015/06/25/housing-fund-china-investors-need-know.html>

Toribio, Beatriz (2017), “Radiografía del mercado de la vivienda 2016-2017”, *Blog Fotocasa*, 22 de mayo de 2017.

<https://www.fotocasa.es/blog/alquiler/mercado-de-la-vivienda-2017>

Vélez, Antonio M. (2016), “La espantada del inversor chino Wanda del Edificio España atrapa a más de una decena de empresas subcontratadas”. *El Diario*, 12 de enero de 2016.

http://www.eldiario.es/madrid/espantada-Wanda-Edificio-Espana-subcontratadas_0_472803453.html

World Heritage Centre (2007) “Kaiping Diaolou and Villages”. UNESCO World Heritage Centre.

<https://whc.unesco.org/en/list/1112>

Wu Linfei (2012) “China Releases Chinese Marriage Situation Survey Report 2011”. *Women of China*, 5 de enero de 2012.

<http://www.womenofchina.cn/html/womenofchina/report/136873-1.htm>

ANEXO

Listado de los informantes por sexo, edad, lugar de origen y tipología

	Sexo	Edad	Lugar de origen (Ciudad / Provincia)	Tiempo de residencia (años)	Grupo*
1	Hombre	60	Shandong	Más de 10	1°
2	Mujer	35	Hubei	Más de 10	2° y 3°
3	Mujer	19	España [Descendiente de Qingtian]	19	1°
4	Hombre	64	Shandong	Más de 10	1°
5	Mujer	38	Shanghai	3	3°
6	Hombre	22	Qingtian	[s.d.]	1°
7	Hombre	27	Tianjin	2	2°
8	Mujer	31	Dongguan	2	2° y 3°
9	Mujer	25	Taiwan	1.5	2°
10	Hombre	28	Harbin	3	2°
11	Mujer	45	Heilongjiang	2	3°
12	Mujer	36	Xí'an	1	3°
13	Mujer	49	Zhenjiang	Menos de 1	3°
14	Hombre	40	Guangzhou	1	3°
15	Hombre	47	Beijing	Menos de 1	3°
16	Hombre	40	Shanghai	2	3°
17	Mujer	21	Fuzhou	Más de 3	1° y 2
18	Hombre	24	Qingtian	Más de 10	1°
19	Hombre	61	Qingtian	Más de 20	1°
20	Hombre	35	Qingtian	[s.d.]	1°
21	Mujer	25	Qingtian	[s.d.]	1° y 3°
22	Hombre	28	Fushun	9	2° y 3°
23	Hombre	29	Qingtian	[s.d.]	1° y 3°
24	Mujer	26	Sichuan	4	2° y 3°
25	Mujer	25	Wenzhou	[s.d.]	1°, 2° y, 3°
26	Mujer	26	Ganzhou	3	2°
27	Mujer	28	Jiangxi	2	2°
28	Hombre	28	Wenzhou	[s.d.]	2° y 3°
29	Mujer	38	Shanghai	3	1° y 3°
30	Mujer	25	España [Descendiente de Qingtian]	20	1° y 3°

31	Mujer	27	Portugal [Descendiente de Qingtian]	1.5	3°
32	Mujer	25	Qingtian	[s.d.]	1°
33	Hombre	42	Wenzhou	[s.d.]	1° y 3°
34	Hombre	33	Harbin	1	2° y 3°
35	Mujer	26	Taiwan	2.5	2° y 3°
36	Mujer	28	España [Descendiente de Qingtian]	21	1°, 2° y 3°
37	Mujer	27	Hebei	2	2°
38	Mujer	31	Qingtian	9	1°
39	Mujer	41	Hangzhou	3	1° y 3°
40	Hombre	28	Shanghai	4	2°
41	Hombre	56	Shanghai	2	3°
42	Hombre	39	Qingtian	Más de 20	1°
43	Mujer	31	Qingtian	8	1°
44	Hombre	17	Hunan	1	2° y 3°
45	Hombre	31	Harbin	3	2° y 3°
46	Mujer	27	Zhengzhou	2	2°
47	Mujer	27	[s.d.]	Más de 5	1°

*: 1° Migración económica familiar

2° Estudiantes internacionales

3° Trabajadores de alta cualificación y los nuevos emprendedores