



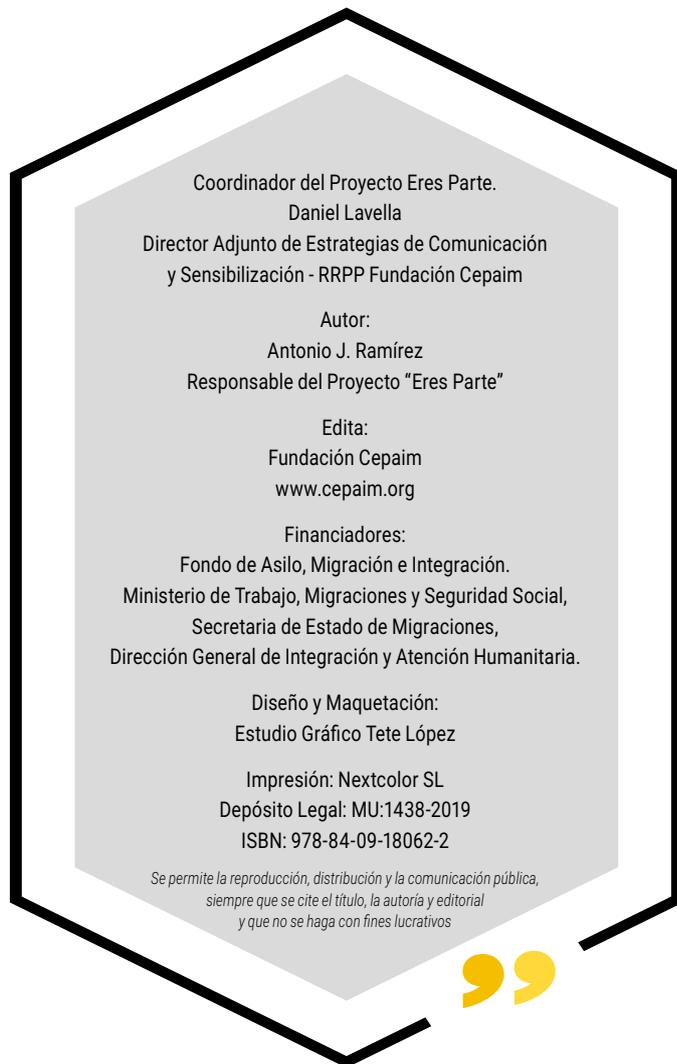
ERES PARTE
ARGUMENTARIO DIRIGIDO A PROFESIONALES DE ASILO Y PROTECCIÓN
INTERNACIONAL QUE MEDIEN EN MATERIA DE VIVIENDA





ARGUMENTARIO
DIRIGIDO A
PROFESIONALES DE
ASILO Y PROTECCIÓN
INTERNACIONAL
QUE MEDIEN EN
MATERIA DE VIVIENDA

Eres  parte



Vivir una vida
es habitar un espacio





Índice

1. PRESENTACIÓN. Pág. 8

2. INTRODUCCIÓN. Pág. 10

3. ¿QUÉ QUEREMOS CONSEGUIR? Pág. 12

4. ¿QUÉ VAS A ENCONTRAR? ¿QUÉ NO VAS A ENCONTRAR? Pág. 14

5. ARGUMENTARIO. Pág. 16

6. PÍLDORAS ARGUMENTATIVAS. Pág. 32





Hace 25 años que desde la Fundación Cepaim trabajamos por los procesos de integración de las personas inmigrantes y refugiadas. Apostamos por una sociedad intercultural, por la convivencia y la cohesión social. En este marco, la Fundación Cepaim presenta el proyecto “Eres parte” que es una estrategia integral de sensibilización y comunicación social.

Contempla un conjunto de acciones destinadas a prevenir y evitar conductas y prácticas abusivas en el arrendamiento de viviendas. El objetivo es fomentar el acceso a una vivienda digna y asequible a personas y familias en situación de asilo y protección internacional. El proyecto se ha desarrollado en dos etapas complementarias. Por un lado, desde la Fundación Cepaim hemos realizado una investigación–diagnóstico cualitativa sobre la realidad del mercado de alquiler de vivienda, a partir de los relatos experienciales de nuestros equipos técnicos y otras entidades sociales involucradas en el área de vivienda para estos colectivos. Partiendo de los resultados de la investigación elaboramos el argumentario que aquí presentamos, dirigido a profesionales de asilo y protección internacional que medien en materia de vivienda.

La investigación se ha desarrollado en cinco territorios diferentes: Barcelona, Valencia, Huelva, Murcia y Almería. En cada encuentro participaron equipos técnicos de diferentes municipios y ciudades. La entrada territorial ha sido una elección adecuada porque nos ha permitido entender y profundizar en las diferentes dinámicas y particularidades locales.

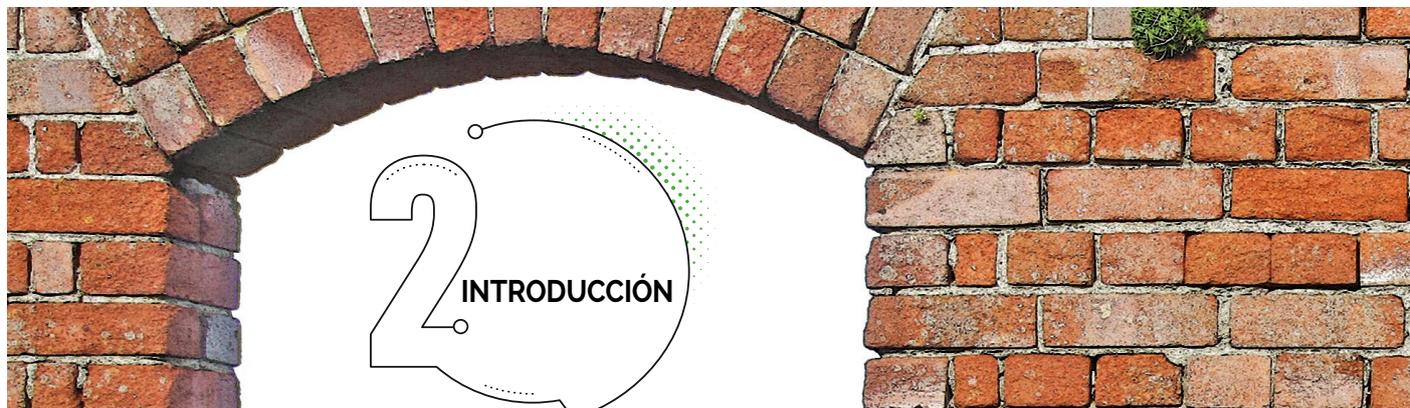
Los resultados fueron presentados en un encuentro dirigido a personal profesional de entidades sociales, administraciones públicas y ciudadanía en general, en la Secretaría de Estado de Migraciones con el lema “Desactivando el racismo y la xenofobia”¹.

La herramienta fundamental de la campaña es la *plataforma Desactiva*² cuyo objetivo es dar argumentos fundamentados **contra estereotipos e informaciones falsas** que circulan por las redes sociales entorno a la población migrante y refugiada que vive en nuestras ciudades, barrios y pueblos. La intención es cuestionar los prejuicios y estereotipos para provocar una reacción social.

Las entidades financiadoras del proyecto ERES PARTE son el Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social y el Fondo de Asilo, Migración e Integración de la Unión Europea.

1 <http://cepaim.org/ante-el-aumento-del-discurso-del-odio-mas-herramientas-vivas-para-desactivar-prejuicios-y-estereotipos/>

2 <https://desactiva.org/>



Dos son las categorías conceptuales fundamentales en el proyecto: vivienda y migraciones.

La vivienda es considerada una mercancía que se intercambia por dinero en un mercado específico. En este sentido, prima su valor de cambio (precio en el mercado) por encima de su valor de uso (derecho a una vivienda digna). Por tanto, tener renta suficiente e ingresos económicos garantizados son condiciones necesarias para tratar de conseguir viviendas dignas en régimen de alquiler.

Las migraciones, forzadas o no, son un hecho social total que interpela y concierne a toda la sociedad. Dentro del colectivo de personas migrantes, las solicitantes de protección internacional tienen unas características particulares. El sistema de acogida de protección internacional prevé una metodología de intervención basada en la planificación de itinerarios por fases. Como norma general, la duración total del itinerario es de 18 meses (hasta 24 para personas consideradas vulnerables) y está subdividido en tres fases, de las cuales solo dos son computables a efectos temporales. En la primera fase de 6 meses (acogida) las personas destinatarias son alojadas en dispositivos de acogida gestionados por entidades sociales. En la siguiente fase de 12 meses (autonomía) los destinatarios reciben ayuda económica para cubrir sus necesidades básicas, entre ellas el alquiler de vivienda.



Es en el tránsito de la fase de acogida a la de autonomía cuando las personas beneficiarias deben encontrar vivienda por sí mismas, aunque apoyadas en todo el proceso de búsqueda por los equipos de protección internacional. Este es el momento en el que surgen barreras para conseguir viviendas dignas vehiculadas por prejuicios y estereotipos de cortes xenófobo y/o racista contra las personas solicitantes de asilo y/o protección internacional. Nuestra hipótesis es que existen prácticas y conductas abusivas en el arrendamiento de viviendas que pueden ser diagnosticadas, analizadas y contrarrestadas con argumentos.

La metodología de investigación ha sido cualitativa porque teníamos el objetivo de penetrar en los intersticios de la realidad social, llegar donde las (insuficientes) estadísticas disponibles no lo hacen. Recogimos de diferentes modos testimonios, relatos y prácticas de todos los agentes sociales implicados en este submercado específico de vivienda. Como resultado obtuvimos una decena de barreras que categorizamos en dos bloques. Por un lado, existen **“barreras estructurales”**, que son aquellas cuya solución no depende de nuestra organización y, por otro lado, **“barreras imaginarias”** sobre las que si podemos incidir en nuestro trabajo cotidiano. Los resultados obtenidos justifican la necesidad de un argumentario que combata los estereotipos, prejuicios, mensajes xenófobos y temores infundados sobre el asilo y la protección internacional en particular, y las personas migrantes en general.



3 ¿QUÉ QUEREMOS CONSEGUIR?

Los objetivos del argumentario están dirigidos a facilitar las funciones del personal técnico de mediación de vivienda, como: mantener contacto con propietarios/as de viviendas particulares, inmobiliarias, entidades bancarias, administraciones públicas, etc. para la prospección de viviendas de alquiler para las personas beneficiarias del proyecto.

- Establecer contactos con administraciones públicas, entidades bancarias y particulares para la cesión gratuita de viviendas o acceso a un arrendamiento social.
- Gestionar ofertas de seguros de vivienda y de riesgos de impagos
- Comprobar que las viviendas reúnen las condiciones adecuadas de habitabilidad y equipamiento para las personas beneficiarias del programa, cumplimentando la ficha homologada por el servicio de vivienda.
- Asesorar y en caso necesario, acompañar a las personas beneficiarias del programa para la búsqueda activa de vivienda en régimen de alquiler y para la gestión de los suministros en la segunda y tercera fase del programa.
- Realizar visitas periódicas a las viviendas, haciendo gestiones administrativas con propietarios-as y proveedores para que las viviendas mantengan las condiciones adecuadas de habitabilidad.
- Asesorar y en caso necesario, acompañar a las personas beneficiarias del programa para la realización de trámites administrativos relacionados con la vivienda (alta de suministros, empadronamiento, etc.).
- Asesorar e informar a las personas beneficiarias del programa y a propietarios/as de las viviendas sobre La Ley de Arrendamientos Urbanos y garantizar que los contratos que se firmen cumplan con esta legislación.
- Gestionar las incidencias que puedan surgir durante el arrendamiento para promover la convivencia vecinal y el uso adecuado y mantenimiento de las viviendas arrendadas en coordinación con los técnicos de acogida y mediadores.
- Informar a las comunidades de propietarios sobre el programa y presentar a las familias.



ERES PARTE



Los relatos contruidos en torno a la realidad encuentran dificultades a la hora de contrarrestar los discursos del odio y del racismo. Existe una estridente disonancia entre la alta velocidad a la que se propagan los prejuicios, estereotipos, bulos y noticias falsas de tinte racista y xenófobo, y el ritmo más pausado de la contrargumentación basada en datos fiables y veraces.

En este sentido, el objetivo central de un argumentario debe ser crear un marco discursivo pragmático y ágil, capaz de cuestionar los prejuicios estereotipados. De esta manera, el interlocutor o interlocutora se verá conminado o conminada a argumentar, momento en el que su discurso puede ser discutido al basarse en informaciones falaces o inexactas.

En este argumentario encontrarás ejemplos concretos para, desde un punto de vista sencillo, diseñar una línea de comunicación planificada, intencionada y sistematizada como apoyo a los equipos técnicos que trabajan con personas solicitantes de protección internacional.

Encontrarás la base sobre la que construir relatos antirracistas que nos permitan desarrollar una cultura no discriminatoria en nuestra vida cotidiana (trabajo, relaciones familiares y demás entornos en los que nos desenvolvemos). Cambiar la representación simbólica de la realidad a través del lenguaje no es tarea fácil, es todo un proceso en el que influye una gran variedad de factores: interlocutor, discurso, grado de "arraigo" del discurso, grado de fiabilidad que el interlocutor dé a nuestras argumentaciones, saber si los conceptos e ideas que nosotros argumentamos le resultan convincentes o no, etc. No obstante, cuestionar estereotipos y falacias desde el lenguaje puede ser un vehículo para cambiar actitudes, gracias a acciones educativas, culturales y de sensibilización, cómo la que se desarrolla en este argumentario. En la medida en que este proceso sea planificado e intencional, habrá más posibilidades de influir positivamente en el comportamiento humano y en la percepción de la realidad.



Para elaborar este argumentario nos hemos basado en el material didáctico **“Crea y Media”**³. Seis son los **pasos necesarios** para construir un argumentario eficaz y sencillo. Los tres primeros son preparativos, el cuarto es la elaboración del mismo, los dos últimos pasos son evaluativos. Son los siguientes:

- a) Identificar y analizar los discursos sociales del entorno sobre el hecho migratorio
- b) Priorizar aquellos discursos y grupos destinatarios sobre los que se quiere incidir
- c) Definir qué se quiere conseguir
- d) Elaborar el argumentario
- e) Contrastar argumentario
- f) Seguimiento y evaluación

Durante el proceso de investigación hemos desarrollado los primeros cinco pasos: hemos identificado nuestros interlocutores; detectado las barreras específicas; analizado los discursos estereotipados más comunes; consensuado mensajes clave; compartido experiencias; puesto en común percepciones, herramientas y argumentos; aprendido de forma cooperativa; creado sinergias y determinando los estereotipos más frecuentes relacionándolos con los tres niveles de prejuicio (alto, medio y bajo).

³ http://cepaaim.org/th_gallery/metodologia-para-la-creacion-de-argumentario/

- **El nivel de prejuicio alto** son discursos con un marcado perfil xenófobo y racista que resultan complicados modificar por vía comunicativa.
- **El nivel de prejuicio medio** son discursos que se cimentan en el desconocimiento, cuantitativamente es el más numeroso y son el público diana.
- **El nivel de prejuicio bajo** no muestran actitudes xenófobas o racistas pero es necesario reforzarlas para evitar la contaminación discursiva racista.

A la hora de construir mensajes que cuestionen los estereotipos y prejuicios debemos lanzar preguntas sencillas dirigidas a provocar un cambio conceptual y discursivo. Utilizando un lenguaje sencillo y pertinente, adaptado al interlocutor o interlocutora, al momento, el lugar y las necesidades e intereses de los agentes sociales implicados en cada caso. Así mismo es necesario tener en cuenta las variables de género, edad y etnia que conciernen tanto a potenciales arrendadores/as como arrendatarios/as.

Las barreras imaginarias están relacionadas con dos grandes bloques fundamentales:

- Los prejuicios y los estereotipos contra la población migrante
- Las incertidumbres y desconfianzas: el pago del alquiler; el mantenimiento del inmueble, la seguridad laboral o el cumplimiento de los contratos de arrendamiento.

Estas barreras imaginarias son nuestro ámbito de incidencia principal porque pueden ser combatidos con argumentos. Nuestros **interlocutores** serán siempre propietarios de viviendas, que pueden ser personas físicas, intermediarios inmobiliarios y/o representantes de entidades fiscales como bancos, fondos de inversión, grandes propietarios inmobiliarios y en menor medida entidades públicas que gestionen vivienda social.

La última fase del cuestionario es la de seguimiento y evaluación del argumentario. Algunos elementos que se pueden verificar en el proceso son:

- Si el mensaje es correcto.
- Si está llegando a la gente apropiada.
- Si existen cambios en la situación de partida que se quiere modificar.
- Las características y magnitud de los cambios alcanzados (cambio de percepciones, influencia en la opinión pública, establecimiento de referencias o enfoques de análisis para otros colectivos o instituciones, etc.).
- A qué segmento de la población afectaron los cambios.

De los encuentros de trabajo grupales han surgido **análisis concretos para cada territorio**, cuyo cotejo y comparación nos ha dado como resultados cuestiones comunes y diferencias entre ellos.

En cuanto a los **aspectos comunes** destacamos:

- Las principales causas que generan incertidumbre y desconfianza en los potenciales arrendatarios/as son la inestabilidad laboral; el mantenimiento del inmueble; el tipo de familia (con o sin hijos/as) y el origen y religión de los y las demandantes.
- Con el desarrollo del programa se están consolidando redes informales entre organizaciones sociales, agentes inmobiliarios y propietarios. Conforman un submercado particular que facilita el acceso y mantenimiento de viviendas; la labor cotidiana de los equipos técnicos ayuda a reducir los estereotipos y prejuicios. Pero por otro lado, tiene un aspecto negativo y es que aumenta la competencia por recursos escasos y pueden provocar una dinámica endogámica negativa que lleve a restringir la oferta de vivienda disponible.

- El peso de lo que hemos llamado “submercado” es central. La gran mayoría de las viviendas (más del 50% en todos los territorios y del 75% en Murcia y Huelva) se consiguen mediante esta red, que es producto de las relaciones de trabajo y confianza que se entretienen en la labor cotidiana, al aprender el oficio.
- La vivienda es un recurso escaso y existe competencia entre las entidades sociales. Es una cuestión con la que lidiar pero también una potencial fortaleza si las entidades fuesen capaces de organizarse, manteniendo su autonomía, para realizar campañas de sensibilización; compartir información y recursos; captar nuevos propietarios o intermediar con las administraciones públicas.
- El contacto directo y personal, entre equipos técnicos y potenciales arrendadores/as es la mejor forma para conseguir una vivienda. Cuando por la distancia o las condiciones materiales de trabajo no sea posible, la vía telefónica es la mejor opción.
- Las personas de origen africano y del Magreb son los que más sufren según su origen. Mientras que los musulmanes por su orientación religiosa.
- Los perfiles familiares que encuentran más dificultades en todos los territorios son familias monomarentales con menores y hombres jóvenes solteros.

Existen **diferencias territoriales fundamentales** entre grandes ciudades y lugares más ruralizados.

En los territorios cuyos mercados de trabajo propician relaciones laborales temporales, porque priman sectores productivos eventuales como la agricultura o la hostelería turística, existen dificultades extremas para conseguir viviendas en temporadas de paro agrícola o temporada alta turística. Esto ocurre en Huelva, Lepe, Cartaya, Níjar, Roquetas de Mar, El Ejido; Torre Pacheco; Alzira

y Alicante. En cambio, en Valencia y Barcelona existe más diversificación laboral y mayores opciones de inserción social, aunque sea en precario.

La segunda diferencia fundamental a destacar es el diferente grado de complejidad de los mercados de vivienda. En grandes ciudades parece obvio que aumenta el número de potenciales viviendas disponibles, pero también lo hacen los agentes implicados; los barrios degradados y la diversidad habitacional. Además, en grandes ciudades el precio es mayor, llegando a ser prácticamente inasumible en Barcelona.

La tercera diferencia es que en el sur del país los prejuicios y estereotipos racistas y/o xenófobos se expresan de una forma más abierta. Los límites sociales a la propagación de estos discursos son más laxos, lo que repercute negativamente en el imaginario social que se construye en torno a personas solicitantes de protección internacional y migrantes en general.





A black and white photograph of a modern building's interior hallway. The hallway has a light-colored tiled floor and a dark wall on the left. In the background, there are dark doorways. A large yellow callout bubble with a white border and quotation marks is overlaid on the center of the image. Inside the bubble, there is text in Spanish.

Argumentos concretos contra los prejuicios y estereotipo concretos contra las personas solicitantes de protección internacional en particular y migrantes en general, a la hora de conseguir viviendas dignas en régimen de alquiler

Ejemplo 1

Objetivo:

Contribuir en la construcción de una imagen más positiva y normalizadora de las personas solicitantes de asilo y/o protección internacional.

Discurso:

“Temo que se queden sin ayudas o pierdan el trabajo y no puedan pagarme el alquiler”

Clase de discurso:

Prejuicio medio.

Preocupación porque el origen étnico suponga una dificultad añadida a su inserción sociolaboral

A quien afecta:

El discurso afecta a todos los hombres y todas las mujeres en edad de trabajar.

Cómo cuestionamos y contrargumentamos:

¿Esta preocupación es solo con la población migrante? Las incertidumbres laborales implican a

toda la sociedad. Además las personas solicitantes de protección internacional están protegidas por un programa que les garantiza ingresos económicos y otras coberturas sociales.

Argumentaciones producto del consenso del argumentario:

- Cualquier persona puede quedarse en desempleo en cualquier momento.
- En el caso de solicitantes de protección internacional su situación es diferente. Están protegidos por un programa oficial que les ofrece cobertura laboral, educativa, idiomática y jurídica.
- Estas familias priorizan pagar el alquiler porque debido a las dificultades que encuentran no están dispuestas a perder la vivienda, que es el núcleo básico para tratar de construir una vida digna.
- Son personas que tienen más garantías de pago que la mayor parte de la población.
- Las entidades sociales contamos con programas de formación y orientación sociolaboral para buscar soluciones antes de su exclusión del programa PI.
- Están dispuestos/as a realizar trabajos duros e incluso precarios con el objetivo de conseguir vivir una vida digna. Las tasas de ocupación de personas migrantes en los sectores de trabajo más precarizados son más elevadas que la de los españoles/as, esto les abre posibilidades laborales.

Ejemplo 2

Discurso:

“¿Quién cubre los daños si me destrozan la vivienda?”

Clase de discurso:

Prejuicio medio.

Denota preocupación por el inmueble, porque presuponen que no son lo suficientemente civilizados para convivir en nuestra sociedad.

A quien afecta:

El discurso afecta más a hombres jóvenes solteros de origen africano y a familias con niños/as pequeños/as.

Cómo cuestionamos y contrargumentamos:

¿Por qué van a destrozarlo? Son los primeros interesados/as en mantener la vivienda en condiciones. Además existen fianzas, seguros y/o garantías de depósito para estos casos.

Argumentaciones producto del consenso del argumentario:

- Reciben formación sobre cómo deben cuidar las viviendas.
- Tienen detrás todo un equipo de técnicos especialistas que intermedian y les aconsejan.
- La mayor parte de los usuarios dejan las viviendas en mejor estado.
- Se recomienda fotografiar el inmueble al comienzo del alquiler.
- Son personas que necesitan un lugar digno para vivir, no es concebible que prefieran destrozar su hogar y empeorar sus condiciones de vida.
- Pueden darse casos de destrozos, pero son muy minoritarios. El problema es que se generaliza como una conducta normalizada cuando no lo es.
- Están presuponiendo que sus formas de vida no son civilizadas ni pueden convivir con nosotros, lo cual no es cierto. El programa pone a su disposición numerosos recursos con el objetivo de facilitarles su inserción social.

Ejemplo 3

Discurso:

“¿Cómo va a trabajar una madre con hijos/as si no tiene el apoyo de un hombre?”

Clase de discurso:

Prejuicio alto (más contra las mujeres que contra su condición migrante)

Es un prejuicio machista considerar que las mujeres no pueden ser autónomas sin la ayuda de un hombre.

A quien afecta:

El discurso afecta especialmente a familias monomarentales con niños/as pequeños/as.

Cómo cuestionamos y contrargumentamos:

¿Esto lo preguntaría si se tratara de un hombre solo con hijos/as? ¿Por qué una mujer necesita de un hombre para ganar dinero y ser autónoma?

Argumentaciones producto del consenso del argumentario:

- El convivir con un hombre no garantiza ingresos ni que una mujer pueda trabajar.

- Son mujeres con redes de apoyo (incluidas las organizaciones sociales) y capacidad de resiliencia.
- El programa cubre guarderías privadas.
- Las madres solas tienen prioridad para acceder a guarderías públicas donde pueden dejar a sus hijos/as mientras que trabajan. Existen recursos públicos que facilitan el uso del tiempo y la conciliación.
- Este tipo de familias son cada vez más habituales, es una realidad a la que también se enfrentan las mujeres autóctonas.
- En España no es predominante el perfil de familias donde el hombre es el cabeza de familia encargado de llevar los recursos a casa y las mujeres son las encargadas del trabajo reproductivo en el hogar. De hecho el rol de las mujeres (en la esfera del trabajo fuera y dentro del hogar) ha sido históricamente invisibilizado, lo cual es injusto.

Ejemplo 4

Discurso:

“Los inmigrantes llenan las casas de personas”

Clase de discurso:

Prejuicio alto. Es un prejuicio racista y una generalización falaz.

A quien afecta:

A toda la comunidad migrante.

Cómo cuestionamos y contrargumentamos:

Las ayudas que reciben son nominales y no pueden recibirlas más gente, el subarriendo puede ser causa para perder la condición de solicitante. Las entidades sociales hacemos seguimientos de las personas que habitan las viviendas.

Argumentaciones producto del consenso del argumentario:

- La entidad supervisa los contratos y puede ser causa de expulsión.
- Están informados/as de que el subarriendo es una práctica ilegal.
- Reciben dinero público controlado por procedimientos legislativos y burocráticos estrictos.
- Es probable que tengan numerosas visitas de familiares y amigos, eso no quiere decir que vivan en esas casas, sino que tiene niveles altos de sociabilidad derivados del desarraigo y la necesidad de construir e insertarse en la comunidad.

Ejemplo 5

Discurso:

“Estos si tienen ayudas y los españoles no”

Clase de discurso:

Prejuicio alto

Es un prejuicio racista producto del miedo y la desinformación.

A quien afecta:

A todas las personas migrantes y de una etnia diferente a la caucásica.

Cómo cuestionamos y contrargumentamos:

Eso no es cierto. Las ayudas son para las personas más vulnerables, independientemente de su etnia, origen o religión.

Argumentaciones producto del consenso del argumentario:

- La mayor parte de familias beneficiarias de recursos públicos son españolas.
- El asilo y refugio son derechos fundamentales recogidos por el derecho internacional.
- Son subvenciones europeas. Las partidas económicas están destinadas a servicios concretos.
- La sociedad española recibe más de las personas migrantes que lo que les da.



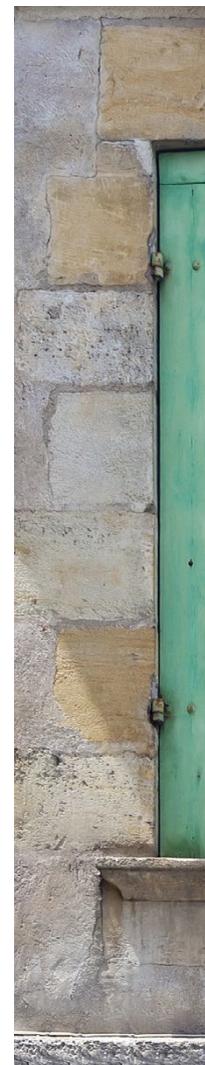






- **“Los/as inmigrantes no se adaptan a las normas de la comunidad”**: Con mucha frecuencia el propio prejuicio hace que la comunidad no intente integrar al inquilino/a, informándolo y haciéndoles participe de las normas y actividades de la comunidad, con lo cual no pueden participar porque nadie los ha informado o invitado.
- **“Los/as inmigrantes no pagan”**: Los empleos de menor calidad, peor pagados y con mayor estacionalidad son los que ocupan principalmente las personas inmigrantes, motivo por el cual tienen mayores dificultades para tener al día los pagos de renta, acumulando deudas en los periodos de inactividad y que van subsanando en los periodos productivos.
- **“Los/as inmigrantes no cuidan las casas y lo rompen todo”**: En muchas ocasiones, las viviendas que se destinan a personas inmigrantes son muy viejas y están muy deterioradas, por lo que suelen aparecer muchos problemas y los electrodomésticos se estropean con mucha facilidad.
- **“Los/as inmigrantes son sucios”**: La actividad principal de las personas inmigrantes en la zona es la agricultura, utilizan ropa de trabajo vieja y ensucian sus botas mientras trabajan. Los campos de trabajo no disponen de duchas y espacios donde poder cambiarse, por ello es común ver a las personas inmigrantes que van y vienen del trabajo con aspecto desaliñado, asociando esta imagen a la cotidianeidad.
- **“Los/as inmigrantes no saben limpiar”**: Existen diferentes formas de limpiar en cada país, la fregona y otros utensilios de limpieza no se usan en otros países usando otras formas de limpieza.

- **“Tengo miedo de que sean unos terroristas”**: La desinformación y mal uso de los términos islam, islamismo, islamista, musulmán, árabe..., y el uso casi exclusivo que se hace desde los medios de comunicación asociándolo a actos terroristas, crea desconfianza hacia la población inmigrante en general y a las personas musulmanas en especialmente.
- **“No queremos tener problemas con los vecinos/as”**: Todos los estereotipos en torno a las personas inmigrantes crean el prejuicio y la firme creencia de que la persona actuará tal y como se espera del grupo al que pertenece, por lo que se da por hecho que el arrendamiento será infructuoso incluso sin conocer a la persona.
- **“Esta gente están acostumbrado a vivir así”** (justificación de malas condiciones de vivienda): La consideración de la persona inmigrante como alteridad, “los/as otros/as”, “diferentes” y “menos válidos/as”, “menos dignos”..., se usa como un argumento legítimo que justifica un trato discriminatorio exclusivamente en los aspectos negativos. De esta forma, ofrecer productos de menos calidad no supone una reducción de los precios ni las condiciones de uso.
- **“No se quieren integrar, se aíslan y se van a vivir juntos formando guetos. No se acomodan en zonas donde no hay otros inmigrantes”**: Las personas inmigrantes suelen ocupar los puestos de trabajo de mayor precariedad, por lo que su situación económica es menor y tienen que buscar viviendas a menor costes, encontrándose estas en zonas periféricas y marginales. Muchas de las personas inmigrantes, al salir de país dejaron todas sus redes familiares y sociales en su país, por lo que buscan y crean nuevas redes en su entorno más cercano (físico, cultural y afectivo), que suelen ser otras personas inmigrantes de nacionalidad semejante a la propia con la que se identifican.





Eres parte



UNIÓN EUROPEA
**FONDO DE ASILO,
MIGRACIÓN E
INTEGRACIÓN**

Por una Europa plural



**MINISTERIO
DE TRABAJO, MIGRACIONES
Y SEGURIDAD SOCIAL**

SECRETARÍA DE ESTADO
DE MIGRACIONES
SECRETARÍA GENERAL
DE INMIGRACIÓN
Y EMIGRACIÓN

DIRECCIÓN GENERAL
DE INTEGRACIÓN
Y ATENCIÓN HUMANITARIA

