

# De la casa natal a la casa propia: inmigración y la posibilidad de ser propietario de vivienda en las zonas urbanas de los Estados Unidos

Demetrios Papademetriou y Brian Ray

**Demetrios G. Papademetriou** es el Presidente del Instituto de Política de Migración (Migration Policy Institute, MPI), un centro de investigación, con sede en Washington, que se dedica exclusivamente al estudio de las migraciones internacionales. Es miembro convocante de la Iniciativa de Políticas de Migración de Atenas (Athens Migration Policy Initiative, AMPI), una comisión especial compuesta por expertos en inmigración de amplia trayectoria, en su mayoría de origen europeo, que asesora a los estados miembro de la UE sobre cuestiones de inmigración y asilo, y también es Co fundador y Presidente Internacional Emérito de "Metropolis: un foro internacional de investigación y políticas sobre migración y ciudades". Papademetriou realizó un doctorado en Políticas Públicas Comparadas y Relaciones Internacionales (1976) y ha dado clases en las siguientes universidades: University of Maryland, Duke University, American University y New School for Social Research. Se ha desempeñado en una amplia variedad de cargos jerárquicos, tales como: Presidente del Comité de Migración de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) con sede en París; Director de Política e Investigación sobre Inmigración del Departamento de Trabajo de los EE.UU. y Presidente de la Comisión Especial de Política de Inmigración de la Secretaría de Trabajo, y Editor Ejecutivo de la *Revisión de Migración Internacional*. Papademetriou ha publicado más de 180 libros, artículos, monografías e informes de investigación sobre temas de migración y refugiados, y asesora a importantes funcionarios del gobierno y de los partidos políticos en más de veinte países. Sus últimos libros son: *America's Challenge: Domestic Security, Civil Liberties, and National Unity after September 11* (2003), (coautor) y *Caught in the Middle: Border Communities in an Era of Globalization* (2001), del que fue editor sénior y coautor.

**Brian Ray** es Analista de Políticas del Instituto de Política de Migración (MPI), donde estudia los problemas de integración de los inmigrantes en América del Norte y Europa. Antes de ingresar al MPI, el Dr. Ray trabajó para el gobierno de Canadá como Analista Sénior del Proyecto Metropolis (Citizenship and Immigration Canada) y como Director de Investigación de la Secretaría Nacional sobre Personas sin Hogar (National Secretariat on Homelessness). Realizó un doctorado en Geografía en Queen's University (Kingston), y desde 1992 hasta 2000 fue miembro del cuerpo docente de McGill University (Montreal). Sus proyectos de investigación desarrollan temas como las condiciones de vivienda y empleo de los inmigrantes, las redes sociales de mujeres inmigrantes, la segregación espacial y el significado sociocultural de los vecindarios para grupos marginados. Las publicaciones del Dr. Ray incluyen un importante estudio comparativo de las viviendas y redes sociales de inmigrantes para Canadá Mortgage and Housing Corporation (A Comparative Study of Immigrant Housing, Neighbourhoods and Social Networks in Toronto and Montreal), así como trabajos de investigación sobre segregación espacial, racismo e inmigración, y género y vecindarios.

## Prólogo

por Robert J. Levin, Vicepresidente Ejecutivo de Vivienda y Desarrollo de la Comunidad

*Actualmente, la tasa de propiedad de vivienda es superior al 68 por ciento. La demanda de viviendas ha alcanzado niveles récord, y según las tendencias demográficas previstas, Fannie Mae sin duda prevé que se mantendrá una fuerte demanda de viviendas para lo que resta de esta década, y en los años posteriores. Se estima que una importante parte del aumento proyectado en la demanda de vivienda provendrá de los inmigrantes. Si bien al principio las tasas de propiedad de vivienda entre los inmigrantes son muy bajas, aumentan rápidamente, en forma directamente proporcional al tiempo que una familia inmigrante pasa en este país. Por ello, la increíble fuerza de la demanda de viviendas ocupadas por sus dueños proyectada para los próximos años se deberá, en su gran mayoría, al impacto de la inmigración de los años ochenta y noventa. Del mismo modo, teniendo en cuenta antecedentes recientes, podemos anticipar que en el futuro llegarán más de un millón de americanos por año. Ellos también necesitarán un lugar donde vivir.*

*Fannie Mae ha anunciado recientemente una ampliación de su Respaldo para el Sueño de Casa Propia (American Dream Commitment). En virtud de la ampliación del plan, la compañía se ha comprometido a brindar financiamiento a seis millones de nuevos propietarios de viviendas, incluidos 1.8 millón de nuevos propietarios pertenecientes a minorías antes 2014. Para alcanzar la meta, Fannie Mae tendrá que aumentar en más de 93,000 familias el financiamiento anual promedio para compradores de viviendas por primera vez pertenecientes a minorías (más del doble del promedio anual de los primeros cuatro años de la década). Dado que se espera una enorme contribución de los inmigrantes a la demanda de viviendas en el futuro cercano, muchos de estos compradores de viviendas por primera vez serán inmigrantes recién llegados y sus familias.*

*Teniendo esto en cuenta, Fannie Mae les pidió a Demetrios Papademetriou y a Brian Ray del Instituto de Política de Migración que analicen los patrones de inmigración y las experiencias de los inmigrantes recientes cuando desean comprar una vivienda en este país. Los autores también estudiarán algunos de los desafíos comerciales y en materia de políticas que Fannie Mae, nuestros socios prestadores, y el resto de la sociedad enfrentarán como parte de los esfuerzos para ayudar a estas familias a comprar sus propias viviendas.*

*Una conclusión importante del siguiente análisis es que uno de los obstáculos más grandes que deben enfrentar los inmigrantes para comprar su propia vivienda en los Estados Unidos es un impedimento que también deben enfrentar los americanos por nacimiento: para las familias de ingresos bajos y moderados es difícil encontrar viviendas accesibles en muchas áreas urbanas. El hecho de que muchos inmigrantes tiendan a concentrarse en ciudades "de entrada de inmigrantes tradicionales" (muchas de las cuales son mercados de costos elevados), hace que este problema sea aún más complejo. Los autores utilizan un análisis detallado y una comprensión cabal de las diferencias entre las diversas comunidades de inmigrantes para sugerir que la implementación de estrategias específicamente orientadas a determinados grupos, que ya se encuentran en el punto de inflexión para la adquisición de una vivienda—por ejemplo, asesoramiento intensivo y educación para el comprador de vivienda—podría ser efectiva para aumentar las tasas de propiedad de vivienda.*

*Las familias de inmigrantes son un componente esencial del mercado de viviendas actual y, como se señaló en este trabajo de investigación, en el futuro seguirán siendo una fuerza importante para estos mercados. Verdaderamente esperamos que esta contribución a la serie de publicaciones Fannie Mae Papers ayude a destacar los desafíos de generar oportunidades de tener una vivienda propia para las familias de inmigrantes, y sirva para fomentar la concentración y la innovación necesarias para aumentar las oportunidades de ser propietarios de una vivienda para todos los americanos.*

## I. Generalidades y declaración de conclusiones

La década de los noventa fue extraordinaria en términos de cantidad y diversidad cultural de trabajadores migratorios que vinieron a vivir a los Estados Unidos. Recién estamos comenzando a comprender las implicaciones a largo plazo de las decisiones y medidas tomadas por los trabajadores migratorios y por las instituciones americanas durante este período de fuerte crecimiento económico. La influencia de los trabajadores migratorios internacionales sobre la fuerza laboral local, los gastos de asistencia social, los índices de pobreza, el crecimiento económico y la estabilidad social en las zonas

urbanas, el envejecimiento de la población y la diversidad cultural de los Estados Unidos han despertado la atención y especulación de muchos. El hecho de que los trabajadores migratorios prefieran vivir en las grandes ciudades también ha dado lugar al análisis de su contribución a la revitalización de vecindarios y de áreas comerciales deterioradas, así como su impacto en la demanda, la disponibilidad y el precio de las viviendas en los dos segmentos del mercado: el alquiler y la propiedad de vivienda.

En este informe estudiaremos la situación de tenencia de vivienda de los inmigrantes en las 100 áreas metropolitanas más grandes y los factores que parecen influenciar la capacidad

o el deseo de grupos de diversas partes del mundo de perseguir el “Sueño Americano” de ser propietarios de una vivienda.

Los recién llegados serán una fuente importante de la nueva demanda de viviendas en los próximos años y décadas. Teniendo en cuenta que en el año 2000 sólo representaban el 18 por ciento del total de propietarios de viviendas, se estima que las minorías, compuestas en su mayoría por inmigrantes, son responsables del 40 por ciento del aumento neto de propietarios de viviendas entre 1990 y 2000 (Simmons 2001). El Centro Conjunto de Estudios sobre Vivienda (Joint Center for Housing Studies, JCHS) (2003) prevé que las minorías representarán el 64 por ciento del crecimiento de las familias en el período 2000-2010, y aumentarán su participación en la cantidad de viviendas propias en un 39 por ciento para el año 2010.

Dado que los inmigrantes desempeñan un papel cada vez más importante en el perfil social y económico de la nación, en general, y en las ciudades donde se asientan, en particular, resulta oportuno evaluar la importancia relativa de los inmigrantes como una nueva fuente de demanda de viviendas ocupadas por sus dueños. Este estudio se concentra en los factores que influyen sobre la propiedad de vivienda entre los inmigrantes, y los programas y las iniciativas que pueden alentar la propiedad de la vivienda en estos grupos. La investigación indica que existen algunas oportunidades importantes, así como también restricciones considerables, respecto de la propiedad de la vivienda para los inmigrantes en los Estados Unidos.<sup>1</sup>

- La posibilidad de pagar una vivienda es un problema que afecta a la población americana por nacimiento y a los inmigrantes en igual medida. Los inmigrantes de bajos ingresos enfrentan los mismos problemas para pagar una vivienda que otras personas de bajos ingresos de los Estados Unidos. No obstante, una proporción mucho más grande de familias de inmigrantes viven en áreas de costos elevados y gastan en la vivienda más del 30 por ciento de sus ingresos que los americanos por nacimiento, independientemente de si son propietarios o inquilinos. Abordar el problema de las dificultades de pagar una vivienda implica intervenciones a través de políticas que van más allá del mercado de vivienda; sin embargo, es importante que quienes diseñan las políticas estén al tanto del impacto de este problema sobre las comunidades de inmigrantes.
- Este estudio destaca la importancia del lugar. Se diferencian cuatro tipos de ciudades: Grandes Ciudades de Entrada de Inmigrantes Tradicionales, Destinos de Crecimiento Lento de la Inmigración, Nuevas Ciudades de Entrada de Inmigrantes y Nuevos Centros de Crecimiento Rápido de la Inmigración. Vivir en una ciudad que no sea una por la

cual tradicionalmente entran los inmigrantes, donde las viviendas son costosas, duplica la probabilidad de tener una vivienda propia para la mayoría de las familias de inmigrantes. Lamentablemente, la cantidad, en términos absolutos, de inmigrantes que optan por lugares “no tradicionales” sigue siendo reducida con respecto a la dimensión total de los flujos de inmigrantes recién llegados.

- A menudo, los responsables de diseñar las políticas y la prensa hablan como si todos los inmigrantes fueran iguales, cuando, en realidad, la categoría de “extranjero” oculta en gran medida las variaciones internas del grupo. Observamos que la situación de propiedad de vivienda varía significativamente según el grupo étnico y la ubicación metropolitana. Las estrategias para aumentar los niveles de propiedad de vivienda se deben desarrollar prestando especial atención a las condiciones locales y a las características particulares de los grupos de inmigrantes específicos que residen en determinadas ciudades.
- Apuntar a las familias de inmigrantes que están en el punto de inflexión para la adquisición de una vivienda puede marcar una diferencia en algunos mercados altamente competitivos. En estos lugares, la educación sobre la propiedad de una vivienda y el financiamiento, especialmente en combinación con incentivos de ahorros, puede alentar a los inmigrantes a decidirse a comprar una vivienda. Los programas orientados a grupos de inmigrantes de ingresos bajos y medios que tienen tasas de propiedad de vivienda uniformemente bajas, como las familias de refugiados latinos, caribeños y del sudeste asiático, pueden lograr resultados particularmente efectivos.

## II. El contexto de la inmigración: nuevas tendencias

Durante la década de los noventa, la inmigración a los Estados Unidos ejerció una fuerte influencia sobre las instituciones sociales, económicas y políticas de la nación, así como sobre sus características demográficas. Existen signos de que esta tendencia también continuará siendo una importante fuerza de cambio en la presente década. Se calcula que aproximadamente un millón de personas por año formaron parte del flujo migratorio que llegó a los Estados Unidos durante la década de los noventa, casi dos veces y media la cantidad de personas que ingresaron durante la década de los setenta. En la actualidad, los inmigrantes representan aproximadamente el 11.5 por ciento<sup>2</sup> de la población americana. Quizás más importante que las meras cifras para comprender cómo la inmigración está cambiando la sociedad americana –desde la vivienda hasta los

### Conceptos clave

A lo largo de todo el texto se emplean algunos conceptos en forma reiterada y se deben tener en cuenta sus diferencias:

*Inmigrante, trabajador migratorio y extranjero* se usan como sinónimos para referirse a las personas que nacieron fuera de los Estados Unidos. Algunos son ciudadanos naturalizados, otros han vivido en el país durante décadas y nunca se naturalizaron, y otros se encuentran en el período de espera de cinco años antes de poder comenzar los procedimientos de naturalización.

*Origen étnico/racial* es la manera en que una persona, americana o extranjera, autodefine su ascendencia étnica y raza. Para cierta parte del análisis que hemos realizado, sólo pudimos evaluar grupos definidos por su identidad étnica o racial, y no por su lugar de origen o país de nacimiento. Cabe destacar que los datos de origen étnico del censo registran la ascendencia étnica, los descendientes o las 'raíces' de un encuestado, y no el grado de importancia que una persona le da a su identidad.

<sup>1</sup> Este informe se extrajo de un estudio más extenso sobre la propiedad de vivienda por parte de inmigrantes en las áreas metropolitanas de los Estados Unidos. Puede obtener un análisis exhaustivo de las conclusiones y una descripción detallada de las fuentes de datos, con la metodología utilizada, ingresando en: <http://www.migrationpolicy.org>

<sup>2</sup> Oficina de Censos de los EE.UU. (US Census Bureau) 2002. *Encuesta Actual de Población (Current Population Survey), suplemento de marzo*.

<sup>3</sup> La cantidad de residentes permanentes autorizados en los primeros dos años de la década fue extraordinariamente alta debido al programa de legalización que permitió que algunos trabajadores migratorios indocumentados obtuvieran la residencia permanente. Durante los últimos 5 años de la década (desde 1996 hasta 2000 inclusive), la cantidad promedio de residentes permanentes fue de 764,260 por año, y reflejó la capacidad de las autoridades de inmigración de procesar solicitudes de manera más oportuna, más que una caída de la demanda.

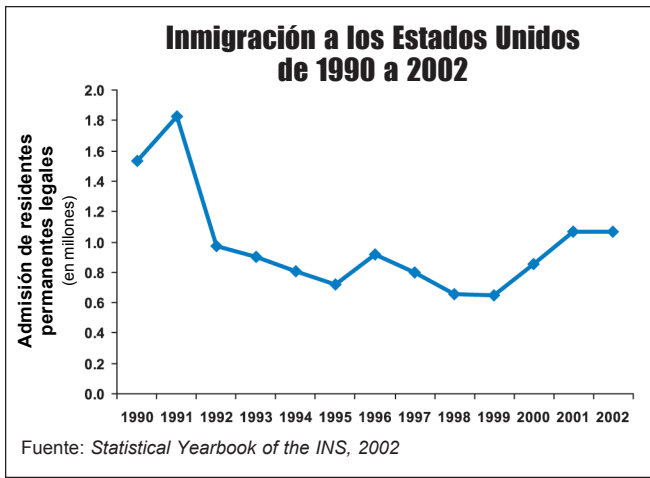


FIGURA 1

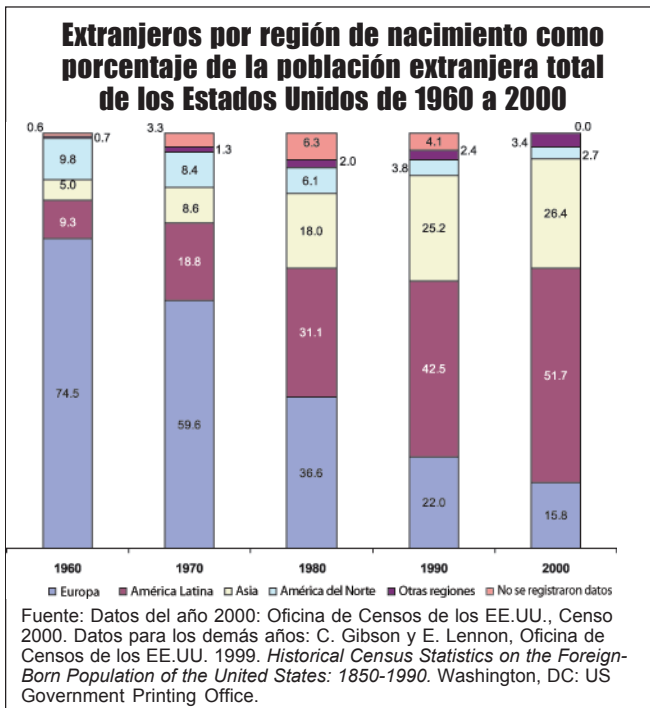


FIGURA 2

mercados laborales y la educación— sea la composición de los flujos migratorios y la distribución de los recién llegados en todo el país.

Desde 1990 hasta 2000, el promedio anual bruto de entradas de inmigrantes permanentes legales (o autorizados) fue de 966,536<sup>4</sup>, y representó el componente más importante del flujo migratorio a los Estados Unidos (**Figura 1**). Al mismo tiempo, y a fin de destacar las cualidades dinámicas de la migración, se calcula que del 20 al 25 por ciento del flujo migratorio permanente total abandonó el país durante la década de los noventa.<sup>4</sup>

Los refugiados son otro componente del flujo migratorio 'permanente' a los Estados Unidos. Si se toman los refugiados que han logrado asentarse nuevamente y las personas que buscan asilo cuyas solicitudes han sido aprobadas, la cantidad de personas en la categoría de refugiados ha disminuido de manera relativamente uniforme, de un máximo de 109,593 en 1994 a 68,925 en 2001. Si bien nunca constituyeron un componente mayoritario en el flujo migratorio total a los Estados Unidos, los refugiados enfrentan algunos de los desafíos más difíciles que plantea el asentamiento, debido al

trauma generado por el desarraigo, la imposibilidad de planificar su mudanza a los Estados Unidos, la escasez de recursos económicos que pueden traer y, para muchos, la falta o la debilidad de una estructura de apoyo de familiares y amigos en los lugares donde se asientan.

En parte debido a los mercados laborales reducidos en los sectores de fabricación y servicios personales de bajo valor agregado, durante la década de los noventa se observó un fuerte crecimiento en la cantidad de inmigrantes ilegales en los Estados Unidos. Las cifras de inmigrantes indocumentados que viven en los Estados Unidos correspondientes a 2000 varían de 6.9 millones (US Immigration and Naturalization Service 2003) a 8.5 millones (Fix y Passel 2001), y se considera que hasta 5 millones de estos inmigrantes llegaron en la década de los noventa. Aproximadamente tres cuartos de los inmigrantes ilegales son latinoamericanos, y la mayoría de éstos provienen de México (70 por ciento) (Fix y Passel 2001; Passel 1995).

Es importante reconocer que los inmigrantes indocumentados y las personas que están en los Estados Unidos con una visa que no tenga categoría de inmigrante y responden al censo se registran como parte de la población extranjera total, y es imposible extraer estos residentes “no permanentes” del total. Algunos de estos inmigrantes viven en los Estados Unidos por períodos relativamente breves, otros son temporales y otros han iniciado el proceso para obtener la residencia permanente, que a menudo es prolongado. Por los motivos antes expuestos, sumados al hecho de que muchos inmigrantes indocumentados tienen restringido el acceso a los recursos y al financiamiento hipotecario, este segmento de la población extranjera es una fuente de demanda potencial de viviendas ocupadas por sus dueños relativamente débil.

Los inmigrantes que llegaron a los Estados Unidos durante la década de los noventa continuaron aumentando la diversidad étnica del país. En 1960, el 74.5 por ciento de la población extranjera provenía de Europa y sólo el 9.3 por ciento y el 5 por ciento provenía de América Latina y Asia respectivamente (**Figura 2**). En comparación con las primeras décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, en la actualidad, los países de origen de los inmigrantes han cambiado: el 15.8 por ciento de los inmigrantes proviene de Europa, el 51.7 por ciento de América Latina y el 26.4 por ciento de Asia. De hecho, en el año 2000, México era el país de origen de inmigrantes más importante (30 por ciento), seguido por Filipinas (4 por ciento), China (3 por ciento), India (3 por ciento), Vietnam (3 por ciento), Corea (3 por ciento), El Salvador (3 por ciento) y Alemania (2 por ciento).

No hay muchos indicios que sugieran que el flujo de inmigrantes a los Estados Unidos se volverá más homogéneo en el futuro cercano. La legislación de los Estados Unidos sobre inmigración permanente ha apoyado la reunificación de la familia a lo largo de los años, y este sistema crea una fuerte preferencia por las personas que provienen de países que usan el sistema en forma constante (de modo que se preserven los vínculos familiares). También debe tenerse en cuenta la dinámica inherente al proceso migratorio. Una vez que un grupo de una determinada nacionalidad logra establecer una “cabecera de playa” de inmigrantes importante, las redes de familiares, amigos y compatriotas tienden a alentar y a facilitar la inmigración de otras personas, y esto generalmente continúa hasta que la situación económica o política del país de origen cambia sustancialmente.

### Nuevos patrones de asentamiento

La última década del siglo XX se destacó por la dispersión de los inmigrantes en estados y, más precisamente, en ciudades donde pocos inmigrantes se asentaron desde la Segunda Guerra Mundial. En los estados tales como North Carolina, Georgia, Nevada, Arkansas, Utah, Tennessee, Nebraska y Colorado la población extranjera aumentó en más del 150 por ciento (North Carolina ocupó el primer puesto con un aumento del

<sup>4</sup> No hay cifras de migración anual neta confiables (americanos y extranjeros) disponibles porque Estados Unidos no cuenta con un sistema para medir la emigración. No obstante, la Oficina de Censos de los EE.UU., calcula que en el año 2000 hubo una emigración anual neta de entre 624,000 y 1,363,000 personas (Hollmann et al. 2000).



274 por ciento: de 115,077 inmigrantes en 1990 a 430,000 en el año 2000). La mayoría de estos inmigrantes se asentó en las ciudades principales, o en sus alrededores, debido a la estructura de la economía de los Estados Unidos y a la ubicación geográfica de las oportunidades laborales, tanto para las personas altamente calificadas como para las que tienen un nivel de capacitación bajo. Si bien la creciente densidad de inmigrantes en muchos estados y ciudades “no tradicionales” es considerable, no debemos perder de vista el hecho de que la gran mayoría de los inmigrantes sigue asentándose en las habituales ciudades de entrada de inmigrantes como New York, Newark, Miami, Los Ángeles, Boston, Houston y Chicago. El censo de 2000 revela que el 68.5 por ciento del total de inmigrantes se distribuye en sólo seis estados: California (28.5 por ciento), New York (12.4 por ciento), Texas (9.3 por ciento), Florida (8.5 por ciento), Illinois (4.9 por ciento) y New Jersey (4.7 por ciento).

El noventa y seis por ciento de los inmigrantes vive en áreas urbanas, en comparación con el 78.4 por ciento de los americanos. No obstante, los datos arrojados por el censo realizado recientemente también indican que cada vez más inmigrantes se están asentando en los suburbios y que, con frecuencia, evitan los “tradicionales” vecindarios de recepción de inmigrantes, ubicados en las zonas deprimidas de las ciudades, para instalarse en zonas suburbanas muy desarrolladas (o “urbanizadas”), con buen acceso a los centros de empleo y a los establecimientos educativos. Durante la década de los noventa, el crecimiento de la población de inmigrantes en el centro de las ciudades superó a la población registrada en los suburbios en sólo 32 de las 100 áreas metropolitanas más grandes. Si observamos el crecimiento de la población de inmigrantes total de las 100 áreas metropolitanas, las áreas del centro de las ciudades crecieron en un 21.7 por ciento, en comparación con el 63.7 por ciento de las áreas suburbanas (el crecimiento de la población de inmigrantes en el nivel metropolitano para las 100 ciudades fue del 54.8 por ciento).

Nuestro estudio de la situación de propiedad de vivienda y de las perspectivas para los inmigrantes se realiza dentro de este amplio contexto de cambio en la permanencia relativa del flujo migratorio a los Estados Unidos, la cantidad de residentes indocumentados, los países/regiones de origen de los nuevos inmigrantes y los lugares de asentamiento en todo el país y dentro de las ciudades.

### III. Factores que influyen sobre la propiedad de la vivienda

Si se tiene en cuenta que una casa es, posiblemente, la compra más costosa que realizan las familias, no debe sorprendernos que una gran cantidad de factores financieros y demográficos formen parte de la decisión de ingresar en el mercado de la propiedad de vivienda. Los ingresos familiares, la educación, la edad, el sexo, el estado civil y el tipo de familia, la presencia o ausencia de hijos, y la raza son algunos de los factores más frecuentemente mencionados como variables que tienen un efecto sobre la propiedad de la vivienda.

En la población general, los adultos mayores, las parejas casadas y las familias con ingresos más altos son las que tienen más posibilidades de ser propietarias de viviendas, y la presencia de hijos en la familia aumenta la probabilidad de ser propietario. El costo elevado de las viviendas en muchos mercados, especialmente como proporción de los ingresos familiares, significa que las transferencias patrimoniales entre generaciones pueden ser significativas, para permitir que las familias jóvenes puedan ser propietarias de viviendas. Con un patrón largamente sostenido de ingresos bajos y tasas de propiedad bajas, los afroamericanos jóvenes tienen menos posibilidades de beneficiarse con las transferencias patrimoniales entre generaciones (Gyourko y Linneman 1996, 321).

Una investigación reciente sugiere que la importancia relativa de los factores demográficos está variando debido a los

cambios en la economía, especialmente para los jefes de familia que no tienen un nivel elevado de educación. Durante la década de los ochenta, la tendencia hacia mayores niveles de propiedad de vivienda en las familias jóvenes comenzó a revertirse, hasta el punto que, para 1990, las tasas de propiedad en los jefes de familia menores de 35 años se había revertido a los niveles anteriores a la década de los sesenta (Gyourko y Linneman 1996, 319). Los factores demográficos clave, como estar casado y con hijos, siguen siendo importantes, pero su influencia ha disminuido con el tiempo para todas las familias, excepto para aquellas en las que se registra un nivel menor de educación.

Estos mismos factores también influyen en la propensión que tienen las familias de inmigrantes a tener una vivienda propia, aunque las investigaciones demuestran que algunos otros factores, como el país de origen, el tiempo transcurrido desde su llegada a los Estados Unidos, la situación de ciudadanía y el dominio del idioma inglés también tienen un impacto en los índices de propiedad de vivienda. Un sólido conocimiento del inglés facilita el acceso a la información sobre oportunidades de vivienda y opciones de ahorro e hipoteca. El dominio del idioma también mejora los resultados en el mercado laboral, porque las personas pueden encontrar empleos con mejor remuneración y/o salir de los mercados laborales de los grupos étnicos, donde las oportunidades suelen estar más restringidas.

También es importante destacar que estos factores sociales y culturales están directamente relacionados con la elección del lugar de residencia y la competitividad del mercado de vivienda local (Borjas 2002; Grupo de Investigación de la Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces, (Research Group of the National Association of Realtors, NAR) 2002). Si eligen mudarse a New York, Chicago, Los Ángeles o Washington, es posible que los recién llegados enfrenten más dificultades significativas para ser propietarios de vivienda simplemente porque la inmigración continua de trabajadores migratorios locales e internacionales que aprovechan las oportunidades de trabajo o la proximidad a familiares u otros miembros del mismo grupo étnico ha acentuado la competencia en el mercado y ha provocado una escalada de los precios. Es posible que este factor sea el responsable de una anomalía paradójica en los valores de las viviendas medianas entre los compradores de vivienda por primera vez inmigrantes (\$150,000) y americanos por nacimiento (\$100,000) (Grupo de Investigación de la Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces 2002). La falta de viviendas a precios razonables no permite que las familias dejen de alquilar la vivienda (Listokin et al. 2002; Syal et al. 2002; Stegman et al. 2000).

Agrupar a los inmigrantes en una gran categoría única, oculta en gran medida las variaciones internas del grupo. Si no se presta suficiente atención a estas variaciones, se limitarán las posibilidades de identificar políticas y programas que pueden resultar efectivos en relación con las crecientes diferencias respecto de la propiedad de vivienda. Esto resulta especialmente problemático cuando el grupo de referencia es la población americana (Borjas, 2002; Rosenbaum y Friedman, 2001; Myers y Park, 1999; Myers et al., 1998; Johnston et al., 1997; Rosenbaum y Schill, 1999; Rosenbaum, 1996). En este estudio prestamos especial atención a los efectos del lugar de nacimiento y ubicación metropolitana sobre la situación de propiedad de vivienda para los inmigrantes. Sin embargo, los datos disponibles sólo brindan una perspectiva limitada de la inmensa diversidad que existe entre la población de inmigrantes y los mercados de vivienda de todas las áreas metropolitanas de los Estados Unidos.

### Vivienda e inmigrantes: cuestiones metodológicas

Los cambios en la inmigración y asentamiento de inmigrantes en los Estados Unidos durante la década de los noventa requieren un nuevo análisis del consumo de viviendas, en especial, la demanda de la propiedad de vivienda. Los inmigrantes son un grupo social y culturalmente diverso con

una amplia variedad de experiencias y costumbres relativas a la propiedad de vivienda, capacidades sumamente diversas para reunir los recursos financieros suficientes como para ingresar en el mercado, necesidades de unidades habitacionales específicas y, como consecuencia de su situación legal y de ciudadanía, tienen diferentes oportunidades para aprovechar programas que facilitan y/o ayudan a financiar la propiedad de vivienda.

Por estos motivos, nuestro análisis respecto de la propiedad de vivienda por parte de inmigrantes ha intentado captar la diversidad de la población de inmigrantes y los mercados de vivienda urbanos, en la medida de lo posible, teniendo en cuenta los datos existentes (en el informe completo analizamos en detalle las fortalezas y limitaciones de los datos, al igual que las consideraciones metodológicas). Nos hemos concentrado en la situación de propiedad de vivienda de los inmigrantes en las 100 áreas metropolitanas más grandes de los Estados Unidos, principalmente porque el 83 por ciento de esta población vive en estas áreas urbanas tan grandes y diversas.<sup>5</sup> Sólo el 68.5 por ciento de la población nacida en los EE.UU. vive en estas 100 áreas metropolitanas. Dada la fuerte predisposición de los inmigrantes a vivir en grandes áreas urbanas y la relativa propensión de la población nacida en los EE.UU. a vivir en áreas que no sean metropolitanas, no resulta útil llevar a cabo un análisis que compare las dos poblaciones a nivel nacional.

Hemos elaborado una tipología simple de ciudades sobre la base del tamaño y la tasa de crecimiento de la población de inmigrantes. Tomando el tamaño promedio de la población nacida en el extranjero en 1990 (11.1 por ciento) y la tasa de crecimiento promedio entre 1990 y 2000 (55 por ciento),

sobresalen cuatro tipos de ciudades:

- Grandes Ciudades de Entrada de Inmigrantes Tradicionales
- Destinos de Crecimiento Lento de la Inmigración
- Nuevas Ciudades de Entrada de Inmigrantes
- Nuevos Centros de Crecimiento Rápido de la Inmigración<sup>6</sup>

Al distinguir entre las diferentes categorías de ciudades sobre la base de su densidad de inmigrantes, podemos comenzar a distinguir algunas de las variaciones que existen entre los mercados de vivienda urbanos (**Figura 3**).

Esta tipología es la base de gran parte de nuestro análisis empírico. Primero describimos la tasa de propiedad de vivienda, usando datos de censos para varios grupos étnicos/raciales en las 100 áreas metropolitanas más grandes. A fin de concentrarnos principalmente en los inmigrantes, utilizamos el censo 2000 para la Muestra de Microdatos para Uso Público del 1 por ciento (Public Use Microdata Sample, PUMS)<sup>7</sup> de jefes de familias inmigrantes y nacidos en los EE.UU. que viven en los cuatro tipos de ciudades. La solidez de esta fuente de datos es la capacidad de examinar los grupos del lugar de nacimiento de los inmigrantes en relación con la población nacida en los EE.UU., pero como consecuencia del tamaño relativamente pequeño de la muestra, no es posible examinar las ciudades individuales. Como consecuencia, esta parte del estudio presenta las conclusiones para los cuatro grandes grupos de ciudades.

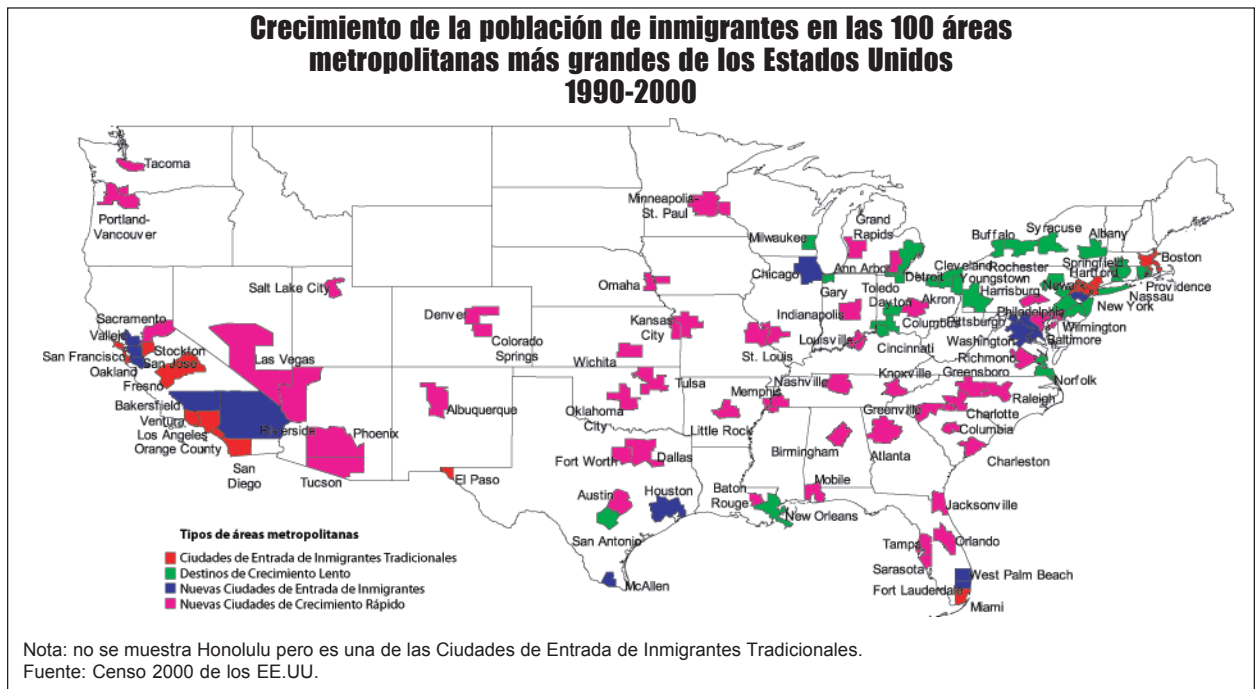


FIGURA 3

<sup>5</sup> Sólo el 68.5 por ciento de la población nacida en los EE.UU. vive en estas 100 áreas metropolitanas.

<sup>6</sup> *Grandes Ciudades de Entrada de Inmigrantes Tradicionales* son ciudades en las que la proporción de inmigrantes en 1990 era mayor al 11.1 por ciento pero que, entre 1990 y 2000, experimentaron una tasa de crecimiento de la población de inmigrantes inferior al promedio.

*Destinos de Crecimiento Lento de la Inmigración* son ciudades en las que la proporción de inmigrantes en 1990 era inferior al 11.1 por ciento y que, entre 1990 y 2000, experimentaron una tasa de crecimiento de la población de inmigrantes inferior al promedio.

*Nuevas Ciudades de Entrada de Inmigrantes* son ciudades en las que la proporción de inmigrantes en 1990 era considerable, mayor al 11.1 por ciento y que, entre 1990 y 2000, experimentaron una tasa de crecimiento de la población de inmigrantes promedio que superó el 55%.

*Nuevos Centros de Crecimiento Rápido* son ciudades en las que la proporción de inmigrantes en 1990 era inferior al 11.1 por ciento pero que, entre 1990 y 2000, experimentaron una tasa de crecimiento de la población de inmigrantes promedio mayor al 55%.

<sup>7</sup> Hubiera sido preferible utilizar la muestra de PUMS más grande, del 5 por ciento, pero cuando se realizó el análisis, la Oficina de Censos todavía no tenía disponible este conjunto de datos. La muestra más pequeña del 1 por ciento limita así el grado de confianza con el cual podemos analizar los factores determinantes de la propiedad de vivienda para grupos pequeños.

## Variaciones en las tasas de propiedad de vivienda: entre todas las regiones metropolitanas

Para comenzar con el análisis de la propensión a residir en viviendas propias, resumimos la variación, como un porcentaje, para los grupos étnicos/raciales y del lugar de nacimiento. Hay una variación considerable entre los grupos étnicos/raciales en la propensión a tener una vivienda propia, y la cantidad de personas que residen en viviendas propias también varía considerablemente entre las áreas metropolitanas. Como indica el Apéndice 1, la tasa promedio de propiedad de vivienda a nivel nacional para 2000 era del 66.2 por ciento, pero esta cifra varía entre el 31.7 por ciento para los latinoamericanos (excluidos los mexicanos) y el 72.5 por ciento para los blancos. La tasa de propiedad de vivienda para los latinos, en general, y los negros es prácticamente idéntica (45.7 por ciento y 46.6 por ciento, respectivamente); y los mexicanos (48.4 por ciento) y los asiáticos (53.3 por ciento) tienen tasas levemente más elevadas.

Sin embargo, las distintas ciudades tienen perfiles de propiedad de vivienda claramente diferentes. En los **Destinos de Crecimiento Lento de la Inmigración**, 20 de 26 áreas metropolitanas tenían tasas de propiedad de vivienda generales que coincidían o superaban el nivel nacional. Sin embargo, sólo 11 de estas ciudades coincidían o superaban las tasas de propiedad de vivienda para los latinos a nivel nacional, y 12 de las 26 áreas respectivamente, superaban las tasas a nivel nacional para los blancos y los negros. La cantidad relativamente pequeña de ciudades en las que las tasas de propiedad de vivienda para blancos y negros superaba el promedio es, en gran medida, el resultado de que los valores a nivel nacional de estos dos grupos estaban influenciados por la gran cantidad de personas que residen en viviendas ocupadas por sus dueños, en áreas no metropolitanas en las que los costos de la vivienda tienden a ser menores.

En las **Nuevas Ciudades de Entrada de Inmigrantes**, donde tanto el tamaño como el crecimiento de la población extranjera han estado por encima del nivel promedio, muchos grupos étnicos/raciales con una gran cantidad de trabajadores migratorios recientes están alcanzando tasas de propiedad de vivienda relativamente elevadas. En 5 de cada 12 áreas metropolitanas, la tasa de propiedad de vivienda general de toda la población supera el nivel nacional, pero en 10 de las 12 ciudades, la tasa de los propietarios de vivienda latinos supera la tasa nacional correspondiente a los latinos, y en las 12 ciudades, la tasa para los asiáticos supera la tasa nacional correspondiente a los asiáticos. Los blancos y los negros representan algo así como una situación intermedia, 6 de las 12 ciudades tienen tasas de propiedad de vivienda correspondientes a la población negra que superan el promedio nacional para los negros y lo mismo se aplica a los blancos en 7 ciudades. Probablemente, el éxito relativo de los latinos y asiáticos en estas ciudades se deba a que las comunidades étnicas de cierta magnitud proporcionan recursos (de información y financieros) a los futuros compradores de vivienda, a que las compañías hipotecarias están dispuestas a brindar financiamiento a los nuevos inmigrantes sobre la base de experiencias previas con las comunidades, y a la disponibilidad de viviendas ocupadas por sus dueños a precios razonables.

En los **Nuevos Centros de Crecimiento Rápido de la Inmigración**, donde se ha registrado un crecimiento de la población extranjera superior al promedio a partir de una población base inferior al promedio, los nuevos grupos étnicos/raciales tienen menos posibilidades de residir en viviendas ocupadas por sus dueños. La tasa de propiedad de vivienda general en 31 de cada 47 ciudades (66 por ciento) es superior al promedio nacional, pero únicamente en 21 ciudades (44.7 por ciento) la tasa para los latinos y los asiáticos supera el promedio nacional, y sólo en 22 y en 25

ciudades la tasa para los negros y los blancos, respectivamente, supera los niveles nacionales. Las tasas relativamente bajas para los latinos y los asiáticos refleja tanto la llegada reciente de muchos inmigrantes como los relativamente pocos servicios para sustentar las aspiraciones a la propiedad de la vivienda debido a que las comunidades son muy nuevas (p. ej., una cantidad suficiente de familiares y/o miembros del mismo grupo étnico para hacer un fondo común de recursos, compañías hipotecarias dispuestas a brindar financiamiento, agentes de bienes raíces bilingües, etc.).

Las áreas metropolitanas menos prometedoras en términos de propiedad de vivienda en la mayoría de los grupos son las **Grandes Ciudades de Entrada de Inmigrantes Tradicionales**, lugares que cuentan con las comunidades de inmigrantes más grandes. Únicamente una ciudad de las 15, Ventura (CA), tiene una tasa general de propiedad de vivienda que supera el promedio nacional. Los latinos tienen una tasa indicativa de vivienda propia mayor al promedio en 5 de estas ciudades. La propiedad de vivienda en el caso de la población negra supera el promedio nacional únicamente en dos ciudades, Miami (FL) y Ventura, mientras que en Newark (NJ) y Ventura los blancos tienen tasas que superan el promedio nacional. Por el contrario, en 6 de las 15 ciudades, los asiáticos son dueños de sus propias casas, con tasas que superan el promedio nacional para el grupo. Las tasas de propiedad de vivienda relativamente bajas de estas grandes ciudades son el resultado de muchos factores, entre los que se pueden mencionar la composición de la tenencia de unidades habitacionales, el acceso con precios razonables a viviendas propias en comparación con el alquiler de vivienda, y la feroz competencia por las viviendas para uso propio que salen a la venta a precios razonables. Muchas de estas ciudades también están en el suroeste de los Estados Unidos, una región que recibió una cantidad muy grande de trabajadores migratorios locales e internacionales durante la década de los ochenta y los noventa (Frey y DeVol 2000). Por último, también es importante recordar que en algunas de las ciudades más grandes y antiguas del noreste, como New York (NY), los apartamentos de alquiler constituyen un componente inusualmente grande de las unidades habitacionales, donde residen familias con ingresos altos y bajos, y totalizan una cantidad relativamente grande de las unidades que, por lo menos en términos de tamaño, son adecuadas para familias con hijos.

Existen tendencias significativas respecto de la propiedad de vivienda entre los diferentes grupos étnicos y raciales, pero la heterogeneidad de los grupos mismos hace que sea complejo realizar una extrapolación simple a la población extranjera. Cada uno de los grupos étnicos/raciales tiene diferentes niveles promedio de situación socioeconómica y acceso a familiares, amigos y redes étnicas que puedan ayudar con información y financiamiento. Algunos miembros de los grupos pueden remontarse a varias generaciones atrás en los Estados Unidos para conocer la historia de sus familias, mientras que otros sólo han estado en el país algunos años. Del mismo modo, el capital humano de las personas agrupadas en cada categoría puede variar ampliamente, los inmigrantes de Camboya y Laos, la mayoría de los cuales llegaron como refugiados, tienen niveles de educación extraordinariamente bajos (más del 23 por ciento sin educación formal), mientras que los inmigrantes de Asia Occidental (China, Taiwán, Japón) suelen tener más educación que la población nacida en los EE.UU. (44 por ciento con al menos un título universitario contra el 28.8 por ciento) (SEARAC 2003).

## La propiedad de vivienda y los grupos extranjeros

Para examinar específicamente la situación de vivienda de los extranjeros, recurrimos a los resultados basados en los microdatos de la PUMS. Dividimos la población extranjera en 11 lugares de nacimiento sobre la base del tamaño total de cada grupo dentro de los Estados Unidos y su importancia

<sup>8</sup> Como lo señalaron Painter et al. (2003), es importante reconocer la diversidad de las condiciones de vivienda entre los grupos étnicos que se incluyeron bajo clasificaciones amplias tales como "asiático". Dichas clasificaciones ocultan determinantes de elección de tenencia de vivienda complejos y específicos de cada grupo, y pueden representar graves problemas para identificar a los grupos que se podrían beneficiar con los incentivos de los programas de propiedad de vivienda y resultantes de las políticas aplicadas.

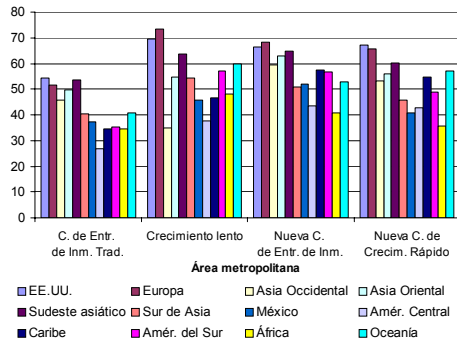


como flujo migratorio contemporáneo.<sup>8</sup> Por motivos obvios, algunas de las categorías son heterogéneas. Por ejemplo, una cantidad relativamente pequeña de inmigrantes provienen de algunas regiones (como Asia Occidental y Medio Oriente) y, como consecuencia, han sido agrupados en una gran categoría

regional. En contraposición a ello, los grandes flujos provenientes de determinados países implican que se puede ser más preciso al especificar los grupos por lugar de nacimiento (p. ej., México y el sudeste asiático).

En términos de tasas generales de propiedad de vivienda, los inmigrantes europeos/canadienses<sup>9</sup>, de Asia oriental y del sudeste asiático están a la cabeza de todos los demás grupos, y la tasa de la población europea/canadiense (62.7 por ciento) está prácticamente al mismo nivel que la de la población nacida en los EE.UU. (65.1 por ciento) en las 100 áreas metropolitanas más grandes (Figura 4). Las tasas de propiedad de vivienda son más bajas en la población originaria de América Central (33.6 por ciento), los africanos (38.1 por ciento) y los caribeños (41.8 por ciento). Este patrón de tenencia de vivienda se mantiene en los cuatro tipos de ciudades, aunque la tasa de propiedad de cada grupo es más alta fuera de las Ciudades de Entrada de Inmigrantes Tradicionales. De hecho, para la gran mayoría de los grupos según lugar de nacimiento, las tasas de propiedad de vivienda son más altas en las ciudades con muy bajo crecimiento demográfico (Destinos de Crecimiento Lento), al igual que en las nuevas ciudades de entrada de inmigrantes, que tienen comunidades de inmigrantes relativamente numerosas y donde los costos de vivienda son bastante razonables (Nuevas Ciudades de Entrada de Inmigrantes).

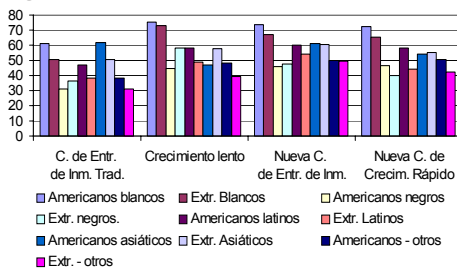
### Porcentaje de propiedad de vivienda, analizado según lugar de nacimiento y tipo de ciudad



Fuente: Oficina de Censos de los EE.UU. Muestra de Microdatos para Uso Público del uno por ciento (Public Use Microdata Sample, PUMS), Censo 2000.

FIGURA 4

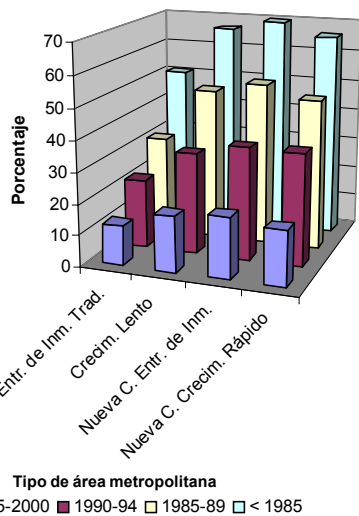
### Porcentaje de propiedad de vivienda, analizado según ascendencia/raza y tipo de ciudad



Fuente: Oficina de Censos de los EE.UU. Muestra de Microdatos para Uso Público del uno por ciento (Public Use Microdata Sample, PUMS), Censo 2000. Extr. se refiere a los extranjeros.

FIGURA 5

### Porcentaje de propiedad de vivienda, analizado según periodo de inmigración y tipo de ciudad



Fuente: Oficina de Censos de los EE.UU. Muestra de Microdatos para Uso Público del uno por ciento (Public Use Microdata Sample, PUMS), Censo 2000.

FIGURA 6

La raza es un factor sumamente notable en términos de obtención de una vivienda propia. Los estudios realizados señalaron que la población negra tiene la menor tasa de propiedad de vivienda de los Estados Unidos, y nuestros resultados coinciden con esta tendencia (43.3 por ciento) (Figura 5). Las tasas son un poco más altas en el caso de los latinos (47.8 por ciento) y de los asiáticos (55.3 por ciento), pero en ambos casos se mantiene la diferencia con las altas tasas correspondientes a la población blanca (70.5 por ciento). Casi sin excepción, los niveles de propiedad de vivienda para cada categoría étnica/racial mejoran fuera de las Ciudades de Entrada de Inmigrantes Tradicionales, en las cuales las tasas se encuentran significativamente por debajo del promedio.

El hecho de ser extranjero también tiende a reducir las tasas de propiedad de vivienda en todos los grupos étnicos/raciales con respecto a sus contemporáneos nacidos en los Estados Unidos, excepto en el caso de la población negra, en la que hay sólo un 1 por ciento de diferencia entre los grupos nacidos en los EE.UU. y los grupos de inmigrantes. En gran medida, esto refleja los niveles de educación y las oportunidades de empleo para los dos grupos: una mayor proporción de negros nacidos en el extranjero en todos los tipos de ciudades obtuvieron, por lo menos, un diploma de un college (p. ej., en los Destinos de Crecimiento Lento, el 39 por ciento de los negros nacidos en el extranjero está en la categoría con mayor educación, comparado con el 20 por ciento de los negros nacidos en los EE.UU.).

Un factor importante que influye directamente en las tasas de propiedad de vivienda en las familias extranjeras es el tiempo de residencia en los Estados Unidos. A muchas familias de inmigrantes les toma mucho tiempo alcanzar la estabilidad laboral suficiente para llegar a comprender los mercados de vivienda locales, y para obtener los recursos financieros suficientes para poder realizar pagos iniciales y poder cumplir con los pagos de una hipoteca. Algunas familias provenientes de culturas que tienen marcadas diferencias en cuanto a tenencia de vivienda (p. ej. un gran sector de vivienda pública) o prácticas de préstamos también requieren educación sobre el proceso para convertirse en dueñas de su propia vivienda.

Como es de esperar, la tasa de propiedad de vivienda para los inmigrantes aumenta con el tiempo de residencia en los Estados Unidos. La tasa para los inmigrantes que llegaron antes de 1985 es del 59 por ciento, mientras que para los inmigrantes más recientes (1995 y 2000) es de tan solo el 16.4 por ciento (Figura 6). Es más probable que este grupo más reciente de inmigrantes residan en viviendas ocupadas por

<sup>9</sup> Se colocó a los inmigrantes europeos y canadienses en la misma categoría debido a las similitudes básicas en su capital humano y social. Esta categoría incluye también un grupo pequeño de inmigrantes de otros lugares de América del Norte (p.ej., Groenlandia), pero no incluye la población de México.

sus dueños en Nuevas Ciudades de Entrada de Inmigrantes (19.9 por ciento), seguidos por los Destinos de Crecimiento Lento y los Nuevos Centros de Crecimiento Rápido (18 por ciento cada uno). Por el contrario, sólo el 12.9 por ciento de las personas que llegaron más recientemente y que viven en Ciudades de Entrada de Inmigrantes Tradicionales son propietarias de sus respectivas viviendas, y sólo el 50.9 por ciento de los jefes de familia inmigrantes que llegaron antes de 1985 y que viven en estas ciudades establecidas desde hace muchos años son propietarios de viviendas. Teniendo en cuenta que los inmigrantes más recientes suelen tener medios financieros limitados, sus tasas de propiedad de vivienda relativamente elevadas en ciudades de destino no tradicionales indican mayor acceso a viviendas con precios razonables en dichos lugares.

Con el tiempo, estos datos indican que el crecimiento en la demanda de viviendas ocupadas por sus dueños es mayor en los lugares fuera de las Ciudades de Entrada de Inmigrantes Tradicionales. Sin embargo, aumentar significativamente las tasas de propiedad de vivienda en los cuatro tipos de ciudades puede depender de factores que se encuentran más allá del mercado de viviendas y del tiempo que necesitan los inmigrantes para adaptarse al estilo de vida americano.

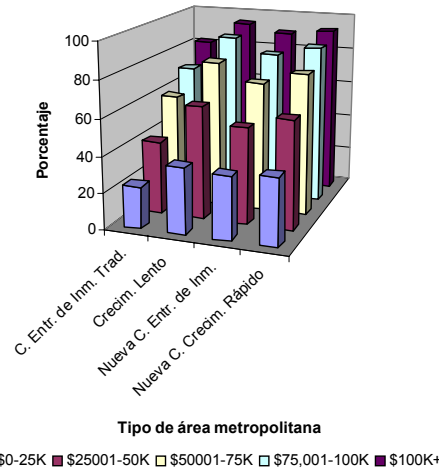
Tanto en las familias nacidas en los EE.UU. como en las extranjeras, las tasas de propiedad de vivienda aumentan significativamente en proporción a los ingresos (**Figura 7a y 7b**): en las familias con ingresos anuales de \$25,000 o menos, la tasa para cada grupo es del 33.9 por ciento y 23.2 por ciento respectivamente; y para aquellos en la categoría de ingresos más altos (más de \$100,000 por año), la tasa es del 89.1 por ciento y del 79.4 por ciento. El patrón se mantiene en los cuatro tipos de ciudades. Las familias de las Ciudades de Entrada de Inmigrantes Tradicionales tienen las tasas más bajas de propiedad de vivienda de todos los niveles de ingresos, y las de Destinos de Crecimiento Lento y Nuevos Centros de Crecimiento Rápido tienen las tasas más altas. Los recursos financieros de la familia son un factor clave al analizar los niveles de propiedad de vivienda, y los grupos por lugar de nacimiento que tienen una gran proporción de familias de bajos ingresos tendrán dificultades para acceder a sus propias viviendas independientemente de la ciudad donde vivan. Fundamentalmente, las familias de inmigrantes de bajos ingresos enfrentan los mismos desafíos que otras familias de bajos ingresos en los Estados Unidos: encontrar viviendas a precios razonables.

### Propiedad de vivienda y precios razonables

Las conclusiones obtenidas en relación con los ingresos de la familia señalan algunas diferencias importantes respecto de los costos de las viviendas y la posibilidad de pagarlas, tanto entre los diferentes grupos como en los diversos tipos de ciudades, que tienen un impacto sobre la propensión a tener una casa propia. Tal como lo demuestra el valor de las viviendas ocupadas por jefes de familia "propietarios", existen notables diferencias en el costo de las viviendas en las distintas áreas metropolitanas. Por ejemplo, el 30 por ciento de los jefes de familia en Ciudades de Crecimiento Lento y Nuevas Ciudades de Crecimiento Rápido viven en casas valuadas en menos de \$90,000 en comparación con el 9.8 por ciento de las Ciudades de Entrada de Inmigrantes Tradicionales y el 20 por ciento en las Nuevas Ciudades de Entrada de Inmigrantes. En el extremo más costoso del espectro, el 6 por ciento de los jefes de familia en Ciudades de Crecimiento Lento vive en casas valuadas entre \$300,000 y \$500,000 en comparación con el 18 por ciento de las Ciudades de Entrada de Inmigrantes Tradicionales.

Tomando la medida estándar del precio razonable de la vivienda, el porcentaje de ingresos de la familia que se destina a costos de la vivienda (hasta el 30 por ciento, del 31 al 49 por ciento y más del 50 por ciento), calculamos el porcentaje de familias de propietarios e inquilinos que se puede considerar que tienen serios problemas para pagar su vivienda. Convencionalmente, se considera que las familias que gastan más del 30 por ciento de sus ingresos en concepto de vivienda

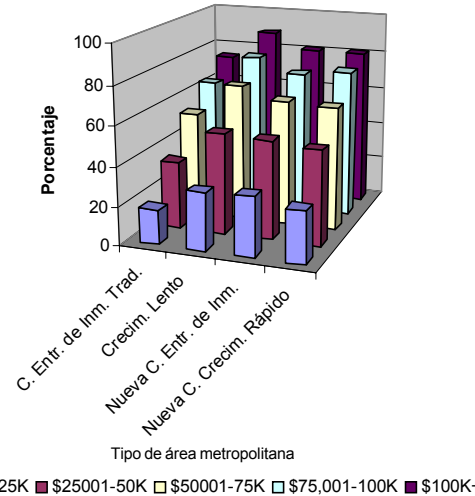
### Nacidos en los EE.UU.: porcentaje de propiedad de vivienda, analizado según ingresos familiares y tipo de ciudad



Fuente: Oficina de Censos de los EE.UU. Muestra de Microdatos para Uso Público del uno por ciento (Public Use Microdata Sample, PUMS), Censo 2000.

FIGURA 7A

### Extranjeros: porcentaje de propiedad de vivienda, analizado según ingresos familiares y tipo de ciudad



Fuente: Oficina de Censos de los EE.UU. Muestra de Microdatos para Uso Público del uno por ciento (Public Use Microdata Sample, PUMS), Censo 2000.

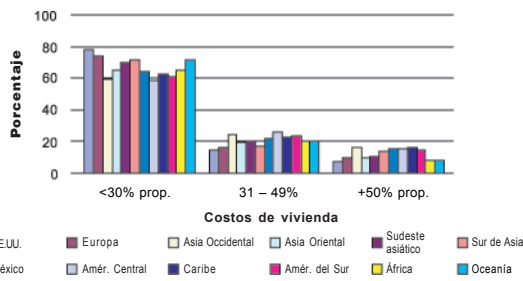
FIGURA 7B

tienen problemas para pagarla. Habitualmente, las familias que gastan más del 50 por ciento de sus ingresos en la vivienda se incluyen en la categoría que tiene serios problemas para pagar su vivienda.

Una proporción mucho mayor de familias de inmigrantes que de familias de americanos por nacimiento (a excepción de los europeos/canadienses) gasta en vivienda más del 30 por ciento de sus ingresos, independientemente de su categoría de propietarias o inquilinas (**Figura 8a y 8b**). Casi el 78 por ciento de los propietarios que viven en las 100 áreas metropolitanas gastan menos del 30 por ciento de sus ingresos en concepto de vivienda, en comparación con el 66.7 por ciento de las familias extranjeras. (La situación respecto de la posibilidad de pagar los costos de vivienda para los *inquilinos* es más grave). Entre los propietarios, más del 20 por ciento de las familias de inmigrantes de África, Oceanía, el Sudeste asiático, México, el Caribe, América del Sur, Asia Occidental/



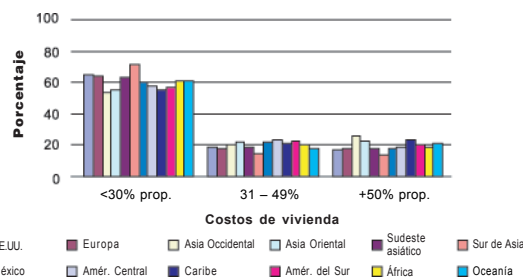
### Costos de vivienda como porcentaje de los ingresos, grupos según lugar de nacimiento, propietarios de todas las áreas metropolitanas



Fuente: Oficina de Censos de los EE.UU. Muestra de Microdatos para Uso Público del uno por ciento (Public Use Microdata Sample, PUMS), Censo 2000.

FIGURA 9A

### Costos de vivienda como porcentaje de los ingresos, grupos según lugar de nacimiento, inquilinos de todas las áreas metropolitanas



Fuente: Oficina de Censos de los EE.UU. Muestra de Microdatos para Uso Público del uno por ciento (Public Use Microdata Sample, PUMS), Censo 2000.

FIGURA 9B

Medio Oriente y América Central gasta entre el 30 y el 50 por ciento de sus ingresos en concepto de vivienda. Más aún, al menos el 15 por ciento de los propietarios de Asia Occidental, el Caribe, América Central, América del Sur, y Asia Occidental/Medio Oriente destina más del 50 por ciento de los ingresos familiares a cubrir los costos de vivienda.

Hasta aquí hemos podido describir a grandes rasgos la situación de vivienda de los diferentes grupos en los Estados Unidos, analizados según lugar de nacimiento y tipo de ciudad. Si bien el análisis es significativo, es difícil desentrañar las interrelaciones entre las diversas variables para evaluar hasta qué punto están relacionadas la situación de inmigración y la propiedad de la vivienda. Para aportar mayor claridad a la relación, realizamos un análisis estadístico con múltiples variables. A continuación se describen los resultados.

## IV. Desarrollo de modelos de las posibilidades de ser propietario de una vivienda

Las complejas relaciones que subyacen a las respuestas de los diferentes grupos (analizados según el lugar de nacimiento) ante las oportunidades de ser propietario de una vivienda, y nuestra simple descripción de cómo las tasas de propiedad de vivienda varían según el lugar de nacimiento, el origen étnico/raza, la composición del grupo familiar y la educación destacan numerosos factores diferentes. Para comprender la importancia relativa de estos factores, es necesario observar los perfiles de los grupos inmigrantes con respecto a su tiempo de permanencia en los Estados Unidos y otras variables que habitualmente determinan la propensión a tener una casa propia. El análisis presentado hasta el momento también indica que el tipo de ciudad en la cual vive una familia tiene un impacto sobre las probabilidades de tener una casa propia y, como consecuencia, hemos incluido en este trabajo la variable “tipo de ciudad”. Usamos los procedimientos de regresión logística binomial<sup>10</sup> para describir el impacto de diferentes variables independientes y algunas de sus interacciones sobre el “porcentaje de posibilidades” de ser propietario y alquilar una vivienda, entre un grupo determinado de jefes de familia y un grupo de referencia. De esta manera, podemos estimar las posibilidades de que un grupo con una característica particular habite una vivienda ocupada por el dueño, en relación con un grupo de referencia.<sup>11</sup>

Hemos adaptado dos modelos básicos al grupo de datos. El primero incluye todas las familias (americanas y extranjeras) y la probabilidad de ser propietario de una vivienda se trata como una función de una serie de variables independientes. Dada la importancia del origen étnico/raza respecto de la propiedad de vivienda, cruzamos las categorías de origen étnico/raza con una variable simple de lugar de origen (americano o extranjero) para analizar el nivel de interacción entre el origen étnico/raza y el lugar de nacimiento en relación con la propensión a tener una casa propia. El segundo modelo incluye únicamente familias encabezadas por inmigrantes. Analiza la influencia de una serie de variables independientes, incluido el tiempo transcurrido desde su llegada a los Estados Unidos, sobre la propensión a tener una casa propia. Dado que estamos especialmente interesados en la interacción entre lugar de nacimiento y momento de llegada, incluimos una variable de lugar de nacimiento por período migratorio.

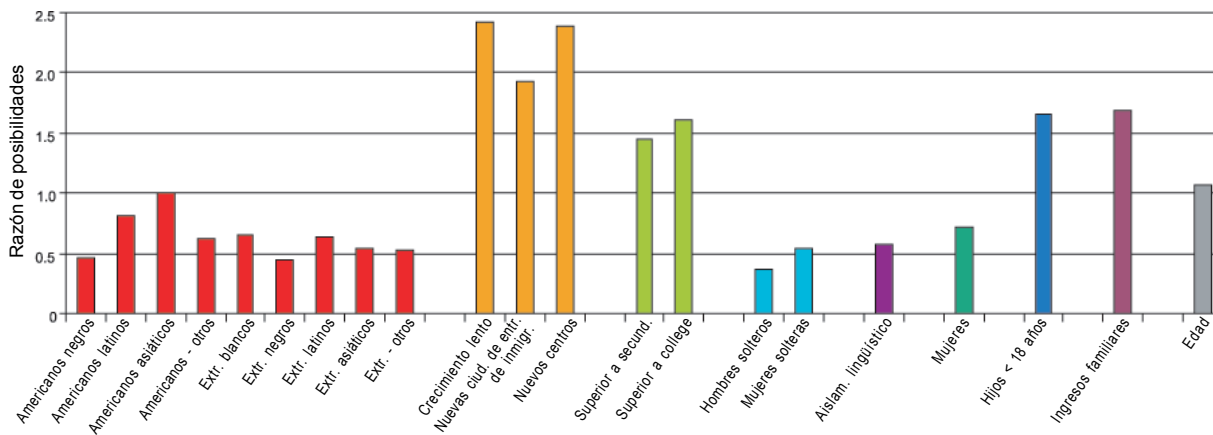
### Modelo 1: propiedad de vivienda por parte de inmigrantes en relación con la población nacida en los EE.UU.

La Figura 9 (en la página 10) muestra las posibilidades relativas de ser propietario de una vivienda sin tener en cuenta la categoría de nacido en los EE.UU. o extranjero para todas las variables independientes incluidas en el modelo. Con respecto al conjunto estándar de variables independientes, el análisis indica que ser soltero, sea de sexo masculino o femenino, reduce las posibilidades de constituir un grupo familiar propietario (categoría de referencia: casado), al igual que ser mujer (categoría de referencia: hombre). Como contraposición, las familias lideradas por una persona con educación de nivel superior al secundario tienen más probabilidades de ser propietarias (categoría de referencia: sin diploma de nivel secundario), al igual que las familias con al menos un hijo menor de 18 años (categoría de referencia: sin hijos). Finalmente, cuanto mayor sea el jefe de familia y más alto sea su nivel de educación, mayores son las posibilidades de ser propietario.

<sup>10</sup> La regresión logística binomial es una forma de análisis de regresión que se usa cuando la variable dependiente es una dicotomía (p. ej., ser propietario/alquilar) y las variables independientes son variables categóricas, variables continuas o ambas. Dados los factores sociodemográficos de interés para este análisis, la gran mayoría de nuestras variables son variables categóricas (o ficticias). La regresión logística aplica la estimación de la máxima probabilidad después de transformar la variable dependiente en una variable logit (independientemente de que el logaritmo natural de la variable dependiente se aplique o no). De este modo, la regresión logística estima la probabilidad de que se produzca un determinado acontecimiento.

<sup>11</sup> Interpretar las posibilidades: las posibilidades son un enfoque alternativo del concepto de probabilidad. Las posibilidades se basan en una comparación de dos probabilidades conformando una proporción de las probabilidades. Si las probabilidades son iguales, las posibilidades son de 1.0. Cuando las probabilidades divergen, las posibilidades se apartan de 1.0. Si la posibilidad es de 1.0, significa que dos grupos tienen las mismas probabilidades de ser propietarios de viviendas. Si la posibilidad es de 0.33, significa que la probabilidad de que el Grupo X sea propietario es de un tercio respecto de la probabilidad del grupo de referencia. Si la posibilidad es de 3.0, significa que la probabilidad de que el Grupo X sea propietario es 3 veces mayor que la del grupo de referencia.

## Posibilidades de ser propietario de vivienda según variables predictivas socioeconómicas



### Categorías de referencia para las variables

Origen étnico/racial y lugar de origen: blancos, nacidos en los Estados Unidos

Tipo de ciudad: Ciudades de Entrada de Inmigrantes Tradicionales

Educación: sin diploma de nivel secundario

Estado civil: casados (no separados)

Aislamiento lingüístico: sin situación de aislamiento lingüístico (p. ej., familias en las cuales al menos una persona mayor de 14 años habla inglés, y alguien que habla un idioma distinto del inglés también habla inglés "muy bien").

Sexo: masculino

Hijos: sin hijos menores de 18 años.

Ingresos familiares: variable continua

Edad: variable continua.

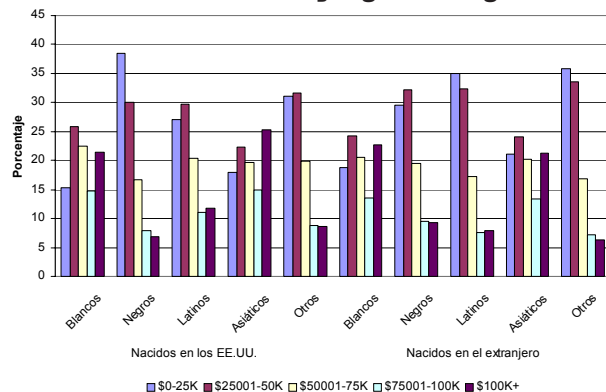
FIGURA 9

El modelo también incluye dos variables culturales: el aislamiento lingüístico y el origen étnico/racial por lugar de origen. No debe sorprendernos que las posibilidades de tener una vivienda propia para familias en las cuales ninguna persona mayor de 14 años habla únicamente inglés y ninguna persona habla inglés "muy bien" son significativamente más bajas en relación con las familias con un buen dominio del idioma inglés. También se debe destacar, no obstante, que sólo el 6 por ciento de las familias analizadas en esta muestra se encuentran en situación de aislamiento lingüístico. Los factores de origen étnico/racial por lugar de origen tienen mucha más influencia al determinar las probabilidades de ser propietario de una vivienda. A excepción de la población asiática nacida en los EE.UU., todas las categorías étnicas/raciales, sean nacidas en los EE.UU. o no, tienen menores probabilidades de ser propietarias de vivienda que las personas de raza blanca nacidas en los EE.UU. (categoría de referencia). Es importante destacar que la población negra extranjera y nacida en los EE.UU. muestra las posibilidades más bajas, y casi idénticas, de ser propietaria de viviendas (0.5 y 0.4).

Estos resultados correspondientes a origen étnico/racial se deben interpretar con cierta cautela, ya que las menores tasas de propiedad de vivienda no se deben atribuir únicamente a la discriminación. La situación económica de la familia es una variable importante que incide en esta cuestión. Entre los nacidos en los EE.UU. de raza negra, el 38.5 de los jefes de familia viven en hogares con ingresos anuales de menos de \$25,000, en comparación con el 29.5 por ciento de la población extranjera negra y el 15.3 por ciento de los blancos nacidos en los EE.UU. (Figura 10). La proporción mucho mayor de personas de raza negra, independientemente de su lugar de origen, que vive en familias con ingresos muy bajos y la proporción relativamente alta de familias con ingresos medios y altos entre otros grupos raciales y étnicos se refleja en las tasas de propiedad de vivienda.

En este análisis cabe destacar la notable influencia de la ubicación sobre las probabilidades de ser propietario de una vivienda. La categoría de referencia para el tipo de ciudad es Grandes Ciudades de Entrada de Inmigrantes Tradicionales, y las posibilidades relativas de tener una casa propia son al menos dos veces mayores en las demás ciudades. La ubicación marca una enorme diferencia en términos de propiedad de

## Ingresos familiares analizados según raza/ situación étnica y lugar de origen



Fuente: Oficina de Censos de los EE.UU. Muestra de Microdatos para Uso Público del uno por ciento (Public Use Microdata Sample, PUMS), censo 2000.

FIGURA 10

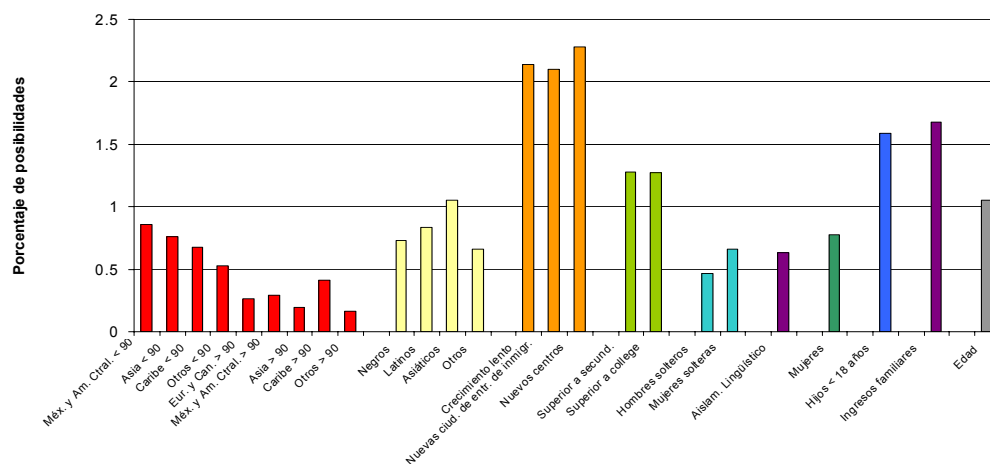
vivienda, y al controlar la influencia de otras variables se ve claramente lo significativo que es este factor.

### Modelo 2: la influencia del período inmigratorio

El segundo modelo que construimos se concentra únicamente en la población extranjera y tiene por objeto identificar la influencia del período inmigratorio y el lugar de nacimiento sobre los niveles de propiedad de vivienda (Figura 11). Dado de que la muestra es relativamente pequeña (82,199 encuestados), y se llevó a cabo en cuatro tipos de ciudades, limitamos las categorías de lugar de nacimiento a cinco: Europa/Canadá, Asia, México y América Central, el Caribe y una categoría residual denominada "Otros".

Aunque presenta una pequeña diferencia de magnitud, la dirección de las relaciones entre el grupo estándar de variables predictivas (p. ej., edad, ingreso, estado civil, sexo, educación, etc.) y la propiedad de vivienda coincide con el primer modelo. El origen étnico/racial influye sobre la propensión a

## Posibilidades de ser propietario de vivienda según variables predictivas socioeconómicas - extranjeros



### Categorías de referencia para las variables

Lugar de nacimiento y período migratorio: europeos/canadienses, llegados antes de 1990

Origen étnico/racial: blancos

Tipo de ciudad: Ciudades de Entrada de Inmigrantes Tradicionales

Educación: sin diploma de nivel secundario

Estado civil: casados (no separados)

Aislamiento lingüístico: sin situación de aislamiento lingüístico (p. ej., familias en las cuales al menos una persona mayor de 14 años habla inglés, y alguien que habla un idioma distinto del inglés también habla inglés "muy bien").

Sexo: masculino

Presencia de hijos: sin hijos menores de 18 años

Ingresos familiares: variable continua

Edad: variable continua

Fuente: Oficina de Censos de los EE.UU. Muestra de Microdatos para Uso Público del uno por ciento (Public Use Microdata Sample, PUMS), censo 2000.

FIGURA 11

ser propietario de una vivienda de los inmigrantes prácticamente en la misma medida que sobre la de la población en su totalidad. Los jefes de familia inmigrantes de raza negra y latina tienen menores posibilidades de ser propietarios de una vivienda en relación con los jefes de familia inmigrantes blancos, mientras que los asiáticos tienen prácticamente las mismas posibilidades que los blancos. Una vez más, el tipo de ciudad ejerce una influencia muy fuerte sobre las posibilidades de ser propietario de una vivienda.

El tiempo de permanencia en los Estados Unidos es una variable clave para explicar las diferencias en la propiedad de vivienda. Tomando a los europeos/canadienses que llegaron antes de 1990 como categoría de referencia, las posibilidades relativas de propiedad de vivienda para las familias que llegaron durante la década del noventa fueron muy bajas en todos los grupos según lugar de nacimiento. El papel que juega el tiempo al permitir que los grupos se establezcan y conozcan el mercado de vivienda, que ahorren dinero para realizar un pago inicial y, en muchos casos, que cambien su situación migratoria de temporal a permanente no puede subestimarse al interpretar los resultados en términos de propiedad de vivienda. En contraposición con ello, para todos los grupos según lugar de nacimiento, las posibilidades de ser propietario de una vivienda para las personas que llegaron antes de 1990 son prácticamente iguales a las de los europeos/canadienses bien establecidos. Dado que esta muestra es limitada, no es posible estimar el punto en el cual grupos numerosos de personas de cada lugar de nacimiento pasan de alquilar a ocupar sus propias viviendas, en los diferentes tipos de ciudades. El análisis descriptivo presentado anteriormente, no obstante, sugiere que los niveles de propiedad de vivienda aumentan en forma gradual y relativamente uniforme con cada incremento de cinco años de residencia (ver Figura 6).

En función de los resultados de estos modelos que destacan la importancia del tipo de ciudad, el período migratorio, la situación de extranjero y el origen étnico/racial, en la sección final de este informe analizamos las iniciativas y los programas existentes que incentivan la propiedad de vivienda

para los inmigrantes. Finalmente, sugerimos algunas opciones que, si bien se relacionan más directamente con la política de asentamiento de inmigrantes que con la vivienda, podrían aumentar los niveles de propiedad de vivienda entre la población inmigrante. Existen muchas organizaciones comunitarias en todo el país que combinan la educación del comprador de vivienda con un programa IDA, tanto para inmigrantes como para residentes americanos por nacimiento.

## V. Iniciativas y programas que fomentan la propiedad de vivienda

Los esfuerzos por aumentar la propiedad de vivienda para los inmigrantes pueden clasificarse en tres categorías generales: programas de ahorro, facilidades de suscripción y programas de educación para compradores de vivienda. En la actualidad, se pueden mencionar ejemplos que están en vigor para cada una de estas categorías.

La Oficina de Reasentamiento de Refugiados (Office of Refugee Resettlement), que forma parte del Departamento de Salud y Servicios Humanos ofrece subsidios para agencias de servicios para refugiados públicas y privadas (locales, estatales y nacionales) para administrar Cuentas de Desarrollo Individual (Individual Development Accounts, IDA) para refugiados. Las IDA son programas para generar activos que están especialmente diseñados para las familias trabajadoras con bajos ingresos, y equiparan los ahorros del titular de la cuenta, como mínimo en una base de 1 a 1, e incluso hasta 4 a 1. La mayoría de los programas IDA permiten a los usuarios utilizar el dinero para diversos fines, desde iniciar un pequeño negocio hasta solventar la educación; sin embargo, el ahorro para un pago inicial, es uno de los objetivos más comunes. Con una tasa equiparable de 2 a 1, los fondos IDA de la Oficina de Reasentamiento de Refugiados (ORR) pueden usarse para equiparar ahorros hasta \$2,000 por refugiado individual, o \$4,000 por familia de refugiados. Como parte del programa de subsidios, la ORR alienta a que las agencias que administran el



programa brinden capacitación sobre finanzas y propiedad de vivienda. Hasta la fecha, la ORR ha creado 16 programas de servicios para refugiados en 11 estados y estos programas han asistido a 1,200 refugiados. Sin embargo, este programa beneficia únicamente a los refugiados, que son, sin lugar a dudas, el componente más pequeño del flujo de migración internacional a los Estados Unidos. Como lo indica nuestro análisis, los recién llegados que no son refugiados y que tienen bajos ingresos pueden beneficiarse por igual con la educación sobre vivienda e hipotecas y con los beneficios del subsidio de un programa IDA.

Continuando con la premisa que sustenta las IDA, el Proyecto de Acción Comunitaria del Condado de Tulsa (Community Action Project of Tulsa County, CAPTC), Oklahoma, ha llevado a cabo experiencias para vincular créditos fiscales sobre ingresos del trabajo a las IDA. Aunque no está orientada específicamente a inmigrantes, la iniciativa CAPTC busca en forma activa a familias que reciban créditos fiscales sobre ingresos del trabajo (earned income tax credits, EITC) para integrarlas al sistema bancario. El programa deposita los EITC directamente en la IDA. El programa ofrece una tasa de equiparación de 2:1 para cuentas de compra de vivienda y 1:1 para todos los demás usos permitidos. CAPTC comenzó con 175 clientes en 1998, y para agosto de 2003, 847 participantes tenían IDA para diversos objetivos, y aproximadamente el 60 por ciento estaba constituido por minorías. Como resultado de los esfuerzos de CAPTC, 95 participantes se convirtieron en dueños de sus propias viviendas. El éxito del programa refleja tanto las actividades de extensión comunitaria como la posibilidad de acceder a viviendas con precios razonables en Tulsa.

Fannie Mae ha desempeñado un papel decisivo en la apertura de oportunidades de propiedad de vivienda a familias con ingresos bajos y minorías. Fannie Mae recibió instrucciones del gobierno federal de aumentar las oportunidades de propiedad de vivienda garantizando los préstamos que ofrecen las instituciones de préstamo aprobadas, y ha sido pionera en la creación de productos de préstamo que se adaptan a las circunstancias particulares de las familias poco representadas en el mercado de propiedad de vivienda. Aunque podríamos mencionar varios productos de préstamo, el programa Flexible 100 es un ejemplo particularmente claro de un préstamo que se adapta a las circunstancias de ingresos de muchas familias de inmigrantes. No resulta inusual que los pagos iniciales o parte de los ingresos familiares anuales de los inmigrantes provengan de donaciones, subsidios y préstamos garantizados o no garantizados de familiares, empleadores, agencias públicas y organizaciones sin fines de lucro. Además de tratarse de una hipoteca con pago inicial bajo que suele otorgarse a familias con antecedentes crediticios sólidos, los préstamos Flexible 100 reconocen estas fuentes de ingresos inusuales y el prestatario puede utilizarlos para cubrir el pago inicial y los costos de cierre relacionados con la compra de una vivienda.

Fannie Mae también es pionera en ayudar a instituciones de préstamo a establecer su capacidad de llegar a comunidades de inmigrantes y minorías. Como ejemplos se pueden mencionar: la iniciativa de bienvenida (Welcome Initiative), mercados multiculturales (Multicultural Markets) y CRA/propiedad de vivienda a precios razonables para múltiples familias (Multifamily Affordable Home Ownership). “La iniciativa de bienvenida, un nuevo hogar en un nuevo país” (“The Welcome Initiative, A New Home in a New Country”) ayuda a los prestadores hipotecarios a llegar a prestatarios inmigrantes con materiales informativos que no estén en inglés y que pueden distribuirse entre los futuros prestatarios. Los incentivos exclusivos de esta iniciativa incluyen la flexibilidad de suscripción para los inmigrantes que se encuentran en el proceso de recibir la residencia permanente o que no cuentan con historiales completos de ingresos y de crédito en los Estados Unidos.

Además de las iniciativas de Fannie Mae, algunos de los programas más notables son aquellos que reúnen los recursos de instituciones comunitarias, gobiernos, organizaciones

filantrópicas y bancos. Uno de los más citados es el Centro de Propiedad de Vivienda de Minnesota (Minnesota Home Ownership Center), un programa de red de préstamos comunitario que está orientado hacia los inmigrantes y las poblaciones con ingresos más bajos. El Centro combina los recursos humanos y el capital proveniente de varias fuentes: agencias estatales y municipales, fundaciones filantrópicas y asociaciones comunitarias sin fines de lucro. Estas instituciones y grupos funcionan bajo el ámbito del Centro de Propiedad de Vivienda (Home Ownership Center), que sirve como punto central para todas las actividades necesarias para promover la propiedad de vivienda de los inmigrantes y personas con bajos ingresos.

Las iniciativas clave del Centro incluyen la propiedad de vivienda y educación sobre préstamos sin usura, prevenir la ejecución hipotecaria, préstamos hipotecarios con bajo interés a precios razonables y actividades de extensión a todas las comunidades de inmigrantes. También se brindan préstamos con costos de cierre favorables y préstamos para compradores por primera vez a clientes de bajos ingresos, siempre que completen un curso de educación sobre temas previos a la propiedad de vivienda como requisito para ser elegibles. Los socios comunitarios brindan educación en khmer, español, hmong y ruso, y entre los esfuerzos de educación pueden mencionarse la capacitación y el asesoramiento privado.

Entre enero de 1994 y diciembre de 2000, el Centro de Propiedad de Vivienda de Minnesota realizó seminarios para 11,249 familias, brindó asesoramiento hipotecario a 4,799 familias, y ayudó a 3,967 familias con ingresos promedio de \$33,584 a comprar viviendas de un precio promedio de \$107,668, un récord envidiable en todo sentido. Prácticamente el 86 por ciento de los beneficiarios del programa eran compradores de vivienda por primera vez, y en el año 2000, el 33 por ciento eran compradores de vivienda extranjeros. Como consecuencia de su éxito, el programa también se difundió fuera de Minneapolis-St. Paul y ahora se convirtió en una iniciativa a nivel estatal.

Asimismo, una cantidad limitada de empleadores ha decidido comenzar a fomentar la propiedad de vivienda como medio para reducir las tasas de renovación de empleados y los gastos recurrentes relacionados con la contratación y capacitación de nuevos empleados. Un ejemplo que se aplica específicamente a los inmigrantes relacionado con este tipo de programa se encuentra en el noroeste de Arkansas, donde a principios de la década de los noventa, North Arkansas Poultry Company sufrió una falta de mano de obra constante. Con la intención de generar condiciones más estables, la compañía se asoció al First National Bank and Trust of Rogers para ofrecer seminarios de información financiera en español. El empleador ofreció salones de clase y permitió que los trabajadores asistieran a los seminarios en forma gratuita durante el horario de trabajo regular.<sup>12</sup> Como resultado de la iniciativa, la tasa de rotación del 200 por ciento entre 1990 y 1993 disminuyó notablemente a una tasa del 15-20 por ciento para 1995. Entre 1994 y 1999, más de 500 familias compraron viviendas, y hasta diciembre de 1999, ninguno de estos préstamos registró incumplimientos.

#### *Resumen: intervenciones específicas según los grupos*

Los programas que tienen como objetivo fomentar la propiedad de vivienda para inmigrantes con bajos ingresos suelen concentrarse en la educación de los compradores de vivienda. Nuestro análisis indica que ésta es una estrategia muy prometedora porque muchas personas que pertenecen a grupos con menor probabilidad de ingresar en el mercado de la propiedad de vivienda, incluso después de muchos años de residencia en los Estados Unidos, terminan comprando viviendas. De hecho, la combinación de educación e incentivos de ahorro claramente alienta a algunas personas a convertirse en dueños de sus propias viviendas. En su conjunto, los inmigrantes asiáticos han podido lograr tasas altas de propiedad de vivienda en relativamente poco

<sup>12</sup> Las clases se dictaban en diversos horarios, dependiendo de las secciones de la línea de producción. De esta manera, sólo una parte de la planta permanecía cerrada en un momento determinado, lo que permitía que continuara la producción de bienes.

tiempo.<sup>13</sup> Por el contrario, las tasas de propiedad de vivienda persistentemente bajas de algunos grupos latinos y caribeños cambian levemente en función del tiempo transcurrido desde su llegada al país. Por ejemplo, los programas de educación para compradores de vivienda que están orientados a familias latinas y caribeñas con ingresos bajos y medios pueden ayudar a elevar los niveles de propiedad de vivienda.

Una estrategia que puede fomentar que mayor cantidad de familias de inmigrantes se conviertan en dueños de sus propias viviendas, incluso en los mercados de vivienda más costosos, es ofrecer tasas de préstamos e impuestos a la propiedad favorables a familias que compran viviendas en vecindarios físicamente deteriorados. Incluso en algunas áreas metropolitanas costosas, los vecindarios en zonas deprimidas de la ciudad y los vecindarios suburbanos interiores o ‘urbanizados’ “valen menos” si se los compara con el promedio metropolitano, como consecuencia de la antigüedad de las unidades habitacionales y el cambio demográfico. Dado que los inmigrantes están encabezando esfuerzos de revitalización en estos tipos de vecindarios en algunas ciudades (p. ej. New York) a pesar de la ausencia de incentivos sustanciales, la combinación de condiciones favorables en los préstamos hipotecarios y/o para gastos de renovación junto con tasas de impuestos a la propiedad generosas o esquemas de reembolso durante un período de tiempo inicial, pueden tener un impacto multiplicador importante. Sin embargo, la calidad y seguridad de las escuelas locales también debería mejorarse si se desea atraer a las familias a dichos vecindarios de menor categoría pero con precios relativamente más razonables.

Los inmigrantes determinan dónde van a vivir dependiendo de muchos factores que no son los costos de la vivienda. Las estrategias que alientan a los inmigrantes a establecerse fuera de las Ciudades de Entrada de Inmigrantes Tradicionales superan el alcance de análisis del presente trabajo de investigación. Sin embargo, más que cualquier otra cosa, las nuevas ciudades de destino deben tener un rango de empleo estable y con sueldos razonablemente buenos.

## VI. Comentarios finales y recomendaciones

La década de los noventa fue notable por muchos motivos, entre los que se pueden mencionar el crecimiento de la población extranjera; el continuo aporte de los recién llegados a la diversidad cultural, social y religiosa de la sociedad americana; y el aporte de los inmigrantes temporales y

permanentes, documentados o indocumentados, a la dinámica de la economía. Además, más inmigrantes optaron por asentarse en ciudades que, por muchas décadas, habían recibido pocos inmigrantes internacionales. Estos cambios en los flujos migratorios y en el lugar de asentamiento han generado nuevos e importantes mercados y oportunidades de propiedad de vivienda, cuyas complejidades han sido subestimadas debido a que se realizó una lectura superficial de las tendencias migratorias o de las mediciones a nivel nacional de disponibilidad y posibilidad de acceder a una vivienda con precios razonables.

Nuestro análisis demuestra, de manera notablemente uniforme, que vivir en una ciudad que no sea alguna por la cual tradicionalmente entran los inmigrantes aumenta significativamente la probabilidad de ser propietario de una vivienda para la mayoría de las familias de inmigrantes. Si bien la cantidad total de inmigrantes que optan por ciudades que no son las principales entradas de inmigrantes aumentó considerablemente en la década de los noventa; dicha cantidad sigue siendo reducida con respecto al flujo total de inmigrantes que eligen ciudades de entrada de inmigrantes tradicionales (el 52 por ciento de todos los inmigrantes viven en las 10 áreas metropolitanas de mayor población de inmigrantes, y el 49.6% de los inmigrantes que llegaron en la década de los noventa vivían en estas ciudades de entrada de inmigrantes en el año 2000).

Teniendo en cuenta que el *lugar* donde se asientan los inmigrantes marca una importante diferencia en su propensión a convertirse en propietarios, el lugar es uno de los desafíos fundamentales para aumentar su posibilidad de ser propietarios de una vivienda. Principalmente debido a que en general las viviendas son más accesibles, las familias de inmigrantes que viven en ciudades no tradicionales tienen más probabilidades de convertirse en propietarios de una vivienda, y podrán beneficiarse aún más con la educación sobre la propiedad de una vivienda y sobre el financiamiento hipotecario.

Sin duda, una de las opciones que debe considerarse es alentar a los recién llegados a que se asienten fuera de los principales destinos de entrada de inmigrantes. Aumentar la oferta de viviendas accesibles en estos destinos de entrada de inmigrantes es otra cuestión importante. Saber quiénes son los recién llegados de hoy y qué motiva sus elecciones y aspiraciones en términos de una vivienda es la clave para el desarrollo de iniciativas de promoción de propiedad de vivienda efectivas.

---

## Agradecimientos

Agradecemos la invaluable colaboración de Maia Jachimowicz en la investigación y de la Dra. Elizabeth Greico por su asesoramiento respecto de los modelos logarítmicos lineales.

---

## Referencias

- Borjas, G. 2002. *Homeownership in the Immigrant Population*. Research Institute for Housing America.
- Sitio web del Proyecto de Acción Comunitaria del Condado de Tulsa. [www.captc.org](http://www.captc.org)
- Cowden, Kimberly 2003. Director de Programa, Programas de Ahorros Equiparados IDA, Community Action Project of Tulsa County (CAPTC). Entrevista telefónica
- Sitio web de Fannie Mae, Affordable Housing Center. <http://www.efanniemae.com/hcd/ahc/index.jhtml>
- Fix, M. y J. Passel 2001. *US Immigration at the Beginning of the 21st Century*. Declaración ante la Subcomisión de Inmigración y Reclamaciones.
- Frey, W. H. y R.C. DeVol 2000. *America's Demography in the New Century: Aging Baby Boomers and New Immigrants as Major Players*. Santa Monica: Milken Institute.
- Gyourko, J. y P. Linneman 1996. Analysis of the changing influences on traditional households' ownership patterns. *Journal of Urban Economics*, 39, 318-41.
- Hollmann, F., T. Mulder y J. Kallan 2000. *Methodology and Assumptions for the Population Projections of the United States: 1999-2100*. Population Division Working Paper No. 38. Washington, DC: Oficina de Censos de los EE.UU.

<sup>13</sup> Reconocemos que algunos grupos de inmigrantes asiáticos pueden tener muchas dificultades para ser dueños de sus propias viviendas.

- INS 2003. *Estimates of the Unauthorized Immigrant Population Residing in the United States: 1990 to 2000*. Oficina de Planificación y Políticas, Servicio de Inmigración y Naturalización de los EE.UU. (Office of Planning and Policy, US Immigration and Naturalization Service).
- JCHS 2003. *The State of the Nation's Housing*. Cambridge, MA: Joint Center for Housing Studies, Harvard University.
- Johnston, S., M. Katimin y W. Milczarski 1997. Homeownership Aspirations and Experiences: Immigrant Koreans and Dominicans in Northern Queens, New York City. *Cityscape*, 3(1): 63-90.
- Joint Committee on Taxation 2002. *Estimates of Federal Tax Expenditures for Fiscal Years 2002-2006*. Preparado para el Comité sobre Modos y Medios (Committee on Ways and Means) y el Comité de Finanzas (Committee on Finance). Washington, DC: Gobierno de los EE.UU.
- Lawson, David 2002. *Minnesota Home Ownership Center: Serving Low-Income and Immigrant Populations*. National Conference of State Legislators. <http://www.ncsl.org/programs/immig/homeownership.htm>
- Listokin, D., E. Wyly, B. Schmitt e I. Voicu 2002. *The Potential and Limitations of Mortgage Innovation in Fostering Homeownership in the United States*. Fannie Mae Foundation.
- Massey, D.S. y N.A. Denton 1993. *American Apartheid: Segregation and the Making of the Underclass*. Cambridge, Mass.: Prensa de Harvard University.
- Myers D. y J. Park 1999. The Role of Occupational Achievement in the Attainment of Homeownership by Immigrants and Native-Borns in Five Metropolitan Areas. *Journal of Housing Research* 10(1), 61-93.
- Myers, D. I. Megbolugbe y S. Lee 1998. The housing conditions of immigrant in New York City. *Journal of Housing Research* 9(2), 237-69.
- Office of Refugee Resettlement 2003. *Individual Development Account Programs for Refugees*. [www.acf.dhhs.gov/programs/orr/funding/ida02.htm](http://www.acf.dhhs.gov/programs/orr/funding/ida02.htm)
- Painter, G, L. Yang y Z. Yu 2003. Heterogeneity in Asian American homeownership: The impact of household endowments and immigrant status. *Urban Studies*, 40(3), 505-30.
- Passel, J. 1995. *Illegal Immigration: How Big a Problem?* Washington, DC: Urban Institute.
- Grupo de investigación de la Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces 2002. *Housing Opportunities in the Foreign-Born Market*. Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces.
- Rosenbaum, E. 1996. Racial/ethnic differences in homeownership and housing quality, 1991. *Social Problems*, 43(4), 403-26.
- Rosenbaum, E. y M.H. Schill 1999. Housing and neighborhood turnover among immigrant and native-born households in New York City, 1991 to 1996. *Journal of Housing Research* 10(2), 209-33.
- Rosenbaum, E. y S. Friedman 2001. Differences in the Locational Attainment of Immigrant and Native-born Households with Children in New York City. *Demography*, 38(3).
- Southeast Asian Resource Action Center 2003. Americans from Cambodia, Laos and Vietnam: Educational Statistics from the 2000 Census and 1990 Census. (Tablas de datos no publicados).
- Simmons, P. 2001. *Changes in Minority Homeownership During the 1990s*. Fannie Mae Foundation, Nota 07 sobre el censo.
- Stegman, M., R. Quercia, G. McCarthy 2000. Housing America's Working Families. *New Century Housing*, 1(1).
- Syal, M.G., F. Supanish-Goldner, L. Anjaneyulu 2002. Innovative Ways to Provide Affordable Housing in Urban Michigan. *Informing the Debate: Urban Housing and Land Development*. Institute for Public Policy & Social Research and Urban Affairs Programs, Universidad del Estado de Michigan.
- Turner, M.A. y S.L. Ross 2003. *Discrimination in Metropolitan Housing Markets: Phase 2 - Asians and Pacific Islanders*. Washington, DC: Urban Institute.



**Apéndice: porcentajes de propietarios de viviendas por grupos de origen étnico/racial, 100 áreas metropolitanas más grandes**

(Ver Figura 4 en la página 5)

Área metropolitana	Cambio. pobl. inmig. 1990-2000	Población total	Hispana	Mexicana	Centro-americana	Asiática	Negra	Blanca
<b>Destinos de Crecimiento Lento de la Inmigración</b>								
Youngstown – Warren, OH, MSA	-11.0	73.9	58.4	57.9	N/D**	57.2	49.1	77.0
Buffalo – Niagara Falls, NY MSA	-1.6	66.2	31.3	42.7	73.7	37.9	36.7	71.6
Pittsburgh, PA MSA	7.9	71.3	49.8	51.4	52.8	38.3	40.1	74.6
Albany – Schenectady – Troy, NY MSA	11.9	64.6	30.1	38.8	45.3	38.0	26.5	68.3
Akron, OH PMSA	13.7	70.5	52.4	44.6	N/D**	52.5	44.3	74.2
Syracuse, NY MSA	14	67.6	30.4	41.4	29.7	38.0	29.8	71.2
Springfield, MA NECMA	14.6	62.6	20.3	32.4	46.5	41.1	39.1	69.7
Cleveland – Lorain – Elyria, OH PMSA	14.6	68.3	46.5	50.5	46.0	50.6	44.3	75.0
Scranton – Wilkes Barre – Hazleton , PA MSA	15.6	69.9	34.7	22.4	N/D**	57.2	24.5	70.7
Toledo, OH MSA	16.4	67.3	54.6	55.1	51.0	44.1	41.3	72.2
Hartford, CT NECMA	19.0	66.3	23.7	32.4	32.7	47.5	38.8	73.7
Rochester, NY MSA	19.0	68.2	32.6	44.3	51.3	50.7	35.5	73.5
Providence – Warwick – Pawtucket, RI NECMA	21.0	59.9	21.0	26.2	23.6	40.8	30.5	65.2
New Orleans, LA MSA	22.8	61.8	50.6	46.1	46.5	53.8	46.1	71.7
Dayton-Springfield, OH MSA	28.4	67.2	44.1	36.3	40.7	52.9	47.1	71.3
New Haven – Bridgeport – Stamford – Waterbury – Danbury, CT NECMA	33.7	66.2	29.5	19.8	25.0	48.8	36.2	74.7
Gary, IN PMSA	34.7	70.8	62.0	63.3	90.5	64.5	47.3	78.3
Norfolk – Virginia Beach – Newport News, VC-NC MSA	41.4	62.8	42.5	43.1	33.4	65.3	45.6	71.8
Philadelphia, PA_NJ PMSA	41.6	69.9	42.5	35.2	33.5	65.3	45.6	71.8
Monmouth-Ocean City, NJ PMSA	42.8	78.7	48.6	18.3	37.1	71.1	45.4	82.2
Detroit, MI PMSA	42.9	72.4	55.1	54.1	42.0	55.3	52.4	79.4
Nassau – Suffolk, NY PMSA	45.1	80.0	55.5	40.1	36.8	74.9	65.0	83.6
Allentown – Bethlehem – Easton, PA MSA	46.4	71.6	34.5	42.0	47.9	51.3	39.2	75.2
Milwaukee-Waukesha, WI PMSA	50.9	61.1	36.2	38.0	32.1	46.2	33.4	67.7
Cincinnati, OH-KY-IN PMSA	52.5	66.2	39.9	32.9	17.4	44.1	34.7	71.8
San Antonio, TX MSA	54.3	63.4	59.0	59.7	39.5	56.4	48.8	70.1
<b>Nuevas Ciudades de Crecimiento Rápido</b>								
Tacoma, WA PMSA	58.8	63.5	39.6	40.4	34.8	54.8	38.9	67.9
Tampa-St. Petersburg-Clearwater, FL MSA	60.2	70.8	56.2	41.1	47.3	58.9	47.1	75.1
St. Louis, MO-IL MSA	65.4	71.4	56.7	54.5	42.1	50.8	48.3	77.0
Baltimore, MD PMSA	66.7	66.9	47.7	39.4	32.4	54.4	47.2	75.3
Tucson, AZ MSA	66.9	64.3	56.7	58.2	47.9	45.3	43.8	68.4
Ann Arbor, MI PMSA	66.7	70.0	48.6	52.1	22.5	33.3	39.0	75.0
Baton Rouge, LA MSA	69.9	67.9	50.5	45.9	35.7	43.9	52.9	75.3
Charleston-North Charleston, SC MSA	70.6	66.5	41.8	34.1	32.4	55.3	59.1	70.6
Harrisburg-Lebanon-Carlisle, PA MSA	71.7	70.3	30.9	26.5	34.2	56.4	42.4	73.8
Knoxville, TN MSA	71.8	70.5	37.4	35.0	19.8	41.2	43.4	72.9
Mobile, AL MSA	73.5	71.7	50.6	39.4	36.7	52.7	55.2	78.0
Columbia, SC MSA	79.6	67.9	41.2	32.5	33.9	46.1	52.5	75.7
Colorado Springs, Co MSA	81.2	64.7	48.5	44.8	47.5	49.1	46.5	68.7
Sarasota-Bradenton, FL MSA	87.8	76.8	46.7	36.1	53.3	73.0	47.4	79.6
Wilmington-Newark, DE PMSA	87.9	70.1	41.0	25.7	35.7	51.9	48.5	77.8
Sacramento, CA PMSA	88.1	62.1	50.1	49.3	53.8	58.8	40.6	66.9
Little Rock – North Little Rock, AR MSA	93.9	65.9	39.2	34.3	59.6	45.8	45.2	72.1
Albuquerque, NM MSA	94.8	67.6	66.0	58.9	43.6	56.0	45.6	70.7
Jacksonville, FL MSA	96.0	67.3	51.8	46.4	49.3	64.7	49.6	73.0
Columbus, OH MSA	99.0	62.3	31.5	25.6	26.9	37.9	40.3	67.3
Richmond-Petersburg, VA MSA	99.4	67.7	40.5	27.8	29.0	54.8	51.6	75.7
Oklahoma City, OK MSA	103.7	64.7	44.6	43.8	37.3	48.5	42.2	69.9
Grand Rapids-Muskegon-Holland, MI MSA	114.9	74.9	50.4	50.5	36.0	58.4	44.8	78.8
Wichita, KS MSA	115.5	67.7	46.3	45.6	42.2	55.3	42.7	71.9
Kansas City, MO-KS MSA	126.9	67.9	50.3	51.5	36.2	49.2	47.7	72.3
Birmingham, AL MSA	128.4	70.7	39.9	32.8	34.4	42.2	54.4	78.2
Omaha, NE-IA MSA	130.6	66.0	44.3	46.0	25.5	38.8	41.1	70.0
Fort Worth – Arlington, TX MSA PMSA	130.7	63.6	49.0	49.1	44.5	51.8	44.7	69.8
Tulsa, OK MSA	131.5	66.9	36.9	34.7	30.1	48.7	41.6	71.4
Louisville, KY-IN MSA	133.4	73.4	41.1	37.4	N/D*	60.8	42.2	75.3
Portland –Vancouver, OR-WA PMSA	136.3	62.9	31.8	28.6	28.1	58.1	38.1	65.9
Minneapolis-St. Paul, MN-WI MSA	138.8	72.4	41.4	40.0	33.4	52.8	32.4	76.4
Orlando, FL MSA	140.3	66.3	53.8	42.0	50.3	61.4	48.8	72.0
Indianapolis, IN MSA	151.6	67.8	31.7	28.1	24.2	52.6	44.8	72.6
Dallas, TX PMSA	152.1	58.9	41.2	40.9	30.6	49.8	41.8	67.9
Memphis, TN-AR-MS MSA	170.9	65.4	45.0	26.8	22.5	49.5	53.9	74.8
Austin-San Marcos, TX MSA	172.2	58.3	47.1	47.1	38.4	39.7	46.5	63.8
Salt Lake City-Ogden, UT MSA	174.1	71.3	51.5	49.4	48.2	62.3	40.0	74.3
Phoenix-Mesa, AZ MSA	182.7	68.0	51.8	50.8	52.4	60.5	44.7	73.5
Denver, CO PMSA	186.6	66.5	50.8	46.9	39.7	57.8	45.7	71.4
Greenville-Spartanburg-Anderson, SC MSA	187.4	71.5	37.9	29.8	25.8	49.6	49.1	77.2
Nashville, TN MSA	219.9	66.0	30.7	25.1	21.6	48.7	44.5	71.4
Las Vegas, NV-AZ MSA	247.9	61.1	46.6	45.3	43.0	60.5	40.3	66.7
Atlanta, GA MSA	262.8	66.4	37.2	27.6	27.7	56.0	48.7	76.6
Raleigh-Durham-Chapel Hill, NC MSA	270.4	64.5	27.0	19.6	25.3	45.3	49.0	72.2
Charlotte-Gastonia-Rock Hill, NC MSA	298.4	67.8	28.3	19.0	23.7	57.2	46.8	75.6
Greensboro-Winston Salem-High Point, NC MSA	367.2	68.7	26.5	21.5	28.8	49.7	46.6	76.4

(continúa en la página 16)

**Apéndice: porcentajes de propietarios de viviendas por grupos de origen étnico/racial, 100 áreas metropolitanas más grandes**

(continúa de la página 15)

Área metropolitana	Cambio. pobl. inmig. 1990-2000							
	Población total	Hispana	Mexicana	Centro-americana	Asiática	Negra	Blanca	
<b>Grandes Ciudades de Entrada de Inmigrantes Tradicionales</b>								
Los Ángeles-Long Beach, CA PMSA	19.1	47.9	37.7	47.9	24.3	50.9	36.9	58.2
San Francisco, CA PMSA	25.7	49.0	34.1	49.0	27.9	52.7	33.7	52.5
Honolulu, HI MSA	28.5	54.5	31.6	54.5	15.0	68.0	15.4	43.8
Miami, FL PMSA	31.2	57.8	55.3	57.8	38.7	58.7	49.3	70.3
El Paso, TX MSA	31.5	63.6	63.1	63.6	54.3	47.6	45.4	68.5
Ventura, CA PMSA	36.8	67.6	51.4	67.6	46.1	72.1	47.2	73.4
New York, NY PMSA	37.3	34.7	15.0	34.7	14.9	36.2	26.2	47.1
Jersey City, NJ PMSA	38.5	30.6	19.9	30.6	14.1	34.3	23.1	40.6
Boston—Worcester—Lawrence—Lowell—Brockton, MA—NH NECMA	39.4	61.6	21.9	61.6	22.1	41.2	31.2	66.4
Stockton-Lodi, CA MSA	39.7	60.4	48.3	60.4	52.2	56.0	44.1	68.3
San Diego, CA MSA	41.4	55.4	39.5	55.4	31.9	53.5	32.5	62.5
Newark, NJ PMSA	44.8	60.8	32.1	60.8	23.3	61.9	33.7	75.0
Fresno, CA MSA	46.3	57.7	45.8	57.7	38.3	47.9	37.4	68.7
Orange County, CA PMSA	47.8	61.4	41.9	61.4	35.4	58.5	38.2	68.9
Bergen-Passaic, NJ PMSA	48.8	63.4	34.9	63.4	23.8	50.6	37.4	63.4
<b>Nuevas Ciudades de Entrada de Inmigrantes</b>								
Vallejo-Fairfield-Napa, CA PMSA	55.6	65.2	50.3	46.4	61.8	72.0	52.4	70.1
Chicago, IL PMSA	61.1	64.6	48.1	49.9	43.9	56.0	42.4	74.4
San Jose, CA PMSA	65.1	59.8	45.5	N/D**	39.7	57.3	40.3	66.6
Bakersfield, CA MSA	69.3	62.1	52.3	52.6	50.6	62.3	39.7	68.8
Riverside-San Bernardino, CA PMSA	69.8	66.6	59.3	59.5	57.5	65.8	48.8	72.7
Oakland, CA PMSA	69.9	60.5	49.3	47.8	48.7	60.7	39.9	68.7
Washington, DC-MD-VA-WV PMSA	69.9	64.0	43.8	40.2	34.0	58.1	49.6	73.0
McAllen-Edinburg-Mission, TX MSA	77.6	73.1	71.5	71.8	63.9	56.7	41.9	81.8
West Palm Beach-Boca Raton, FL MSA	86.9	74.7	56.8	44.5	33.6	65.2	47.3	80.6
Middlesex-Somerset-Hunterdon, NJ PMSA	92.2	71.2	41.6	20.7	24.8	56.0	50.4	78.6
Houston, TX PMSA	94.1	59.6	46.2	47.3	34.7	58.1	45.4	70.0
Fort Lauderdale, FL PMSA	107.0	69.5	62.4	43.9	49.3	67.0	52.6	75.5
United States- Grand Total		66.2	45.7	48.4	31.7	53.3	46.6	72.5

\*Nota: como la población es inferior a 100 personas, no existen datos disponibles para este grupo.  
Fuente: Oficina de Censos de los EE.UU. 2000. Archivo 4 de la muestra.