

# Public Policy Institute of California

---

500 Washington Street, Suite 800  
San Francisco, CA 94111  
Tel: (415) 291-4400, Fax: (415) 291-4401  
www.ppic.org

Contactos: Victoria Pike Bond, (415) 291-4412  
Abby Cook, (415) 291-4436

**Prohibición de divulgación: no publicar ni difundir antes de las 12:01 a.m. PDT del día jueves  
18 de agosto**

## **LOS COMPRADORES DE CASAS DE CALIFORNIA AUMENTAN LOS FONDOS PARA “ALCANZAR LO INALCANZABLE”**

**SAN FRANCISCO, California, 18 de agosto de 2005** – Se ha presentado algo nuevo en los últimos tiempos en los ya exorbitantes precios de las viviendas en California. Es el límite financiero al cual los compradores están dispuestos a llegar para comprar una casa, y la buena disposición de los bancos y prestamistas para satisfacerlos, según un estudio publicado hoy por el Public Policy Institute of California (PPIC, por sus siglas en inglés).

Desde el año 2000, 18 de las 20 áreas metropolitanas de mayor apreciación inmobiliaria en los Estados Unidos han estado en California. Sin embargo, así como los precios alcanzan niveles récord, también lo hacen las ventas. De hecho, las tasas de propiedad de vivienda parecen estar en el nivel más alto de las últimas décadas. En el año 2003, el 59 por ciento de los californianos era propietario de la casa donde vivía; la última vez que se presentó un pico comparable fue en el año 1960, cuando el 58 por ciento era propietario de su vivienda.

¿Cómo logran pagar los precios de hoy en día tantos residentes?

Una manera es destinar una parte exorbitante de su ingreso a la vivienda. Más de la mitad (52%) de los residentes estatales que compró una vivienda en los últimos dos años gasta más del 30 por ciento de su ingreso total en la vivienda; dicho porcentaje excede el límite máximo recomendado por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los EE.UU. Lo que es más asombroso aún, el 20% de estos compradores recientes gasta más de la mitad de su ingreso en la vivienda. Su carga financiera es significativamente mayor que para los residentes que han sido propietarios durante más tiempo, o para los residentes del resto del país (ver Tablas 6 y 7).

Las mayores proporciones deuda/ingreso son posibles debido a que cada vez más prestamistas ya no ejercen la práctica fiscal de limitar los costos de vivienda a no más del 30 por ciento del ingreso. En lugar de eso, están haciendo calificar a compradores con préstamos que consumen el 40, y aún el 50 por ciento de su ingreso. Además, según el análisis, cada vez más compradores de casas optan por los préstamos a interés variable y préstamos a “sólo interés”; los mismos permiten a los compradores minimizar los pagos mensuales iniciales, pero los hacen más vulnerables a aumentos en los pagos si y cuando las tasas de interés aumentan.

Pero las tácticas de compra de vivienda de hoy en día no se tratan sólo de ingreso y financiamiento. “Hallamos que los californianos son bastante hábiles cuando se trata de la propiedad de la vivienda y que emplean múltiples estrategias para ingresar en el mercado de la vivienda,” afirma Hans Johnson, investigador del PPIC, quien fue coautor del estudio junto con la investigadora asociada del PPIC Amanda Bailey.

Una de estas estrategias es mudarse. En todo el estado, se observa una gran emigración de las áreas costeras costosas a regiones menos costosas en el interior. Entre el 2000 y el 2003, el flujo anual de personas que emigraron desde el resto de California a la región de Sacramento fue casi el doble, y al Valle San Joaquín en el norte, casi el triple, de lo que fue en la década de 1990. Las personas también se las están arreglando con menos espacio: casi un tercio (32%) de los compradores de casas recientes del estado compró casas con dos dormitorios o menos, en comparación con sólo un cuarto de los que han sido propietarios durante más tiempo. Finalmente, un número considerable de compradores recientes era propietario anteriormente, y vendió su vivienda a fin de utilizar el capital obtenido de la venta para comprar una nueva vivienda.

### **Más hallazgos clave**

- Aunque es posible que las tasas de propiedad de la vivienda en California puedan estar en su pico más alto, este estado aún califica sumamente bajo a nivel nacional (48° de 50 estados).
- Entre los propietarios de casas recientes con ingresos de bajo a moderado, tres cuartos gasta más del 30 por ciento, y un tercio gasta más del 50 por ciento en la vivienda.
- Los condados con más propietarios de viviendas que gastan más del 30 por ciento de su ingreso en la vivienda son Santa Cruz, Monterrey, San Francisco, San Luís Obispo, y Santa Bárbara.
- El ingreso promedio de los californianos que han sido propietarios de sus viviendas durante dos años o menos es significativamente mayor que los ingresos de los que han sido propietarios durante más de diez años (\$68,000 a \$60,000)
- No hay más probabilidad de que los compradores de casas recientes en California dependan de dos ingresos que los compradores en el resto del país (el 44% para ambos), pero sí es más probable que dependan de dos ingresos que los que alquilan en el estado (31%).
- Una parte importante de los adultos jóvenes de California, un grupo etario no asociado con ingresos altos, está encontrando la manera de adquirir una vivienda. El porcentaje de personas entre 30 y 34 años que era propietario de su vivienda aumentó desde el 38 al 41 por ciento entre el 2000 y el 2003.
- Casi tres cuartos (72%) de los compradores de casas recientes de California son blancos o asiáticos. Sin embargo, los latinos conforman una parte significativa (22%), mientras que los afroamericanos (4%) están muy rezagados.
- Los californianos que están casados y tienen hijos representan el 37 por ciento de los compradores de casas recientes, mientras que los padres solteros representan sólo el 9 por ciento.

El Public Policy Institute of California es una entidad privada y sin fines de lucro dedicada a mejorar la política pública en California a través de investigación independiente, objetiva, no-partidista, acerca de los asuntos económicos, sociales y políticos. El instituto fue creado en 1994 con una donación de William R. Hewlett.