

LA CRISIS DE LA VIVIENDA DE LOS TRABAJADORES EN ESTADOS UNIDOS

Tom Hansen y Elisa Benavides

Bajo el Volcán, año 16, número 24, marzo-agosto 2016

Fecha de recepción: 7 de septiembre de 2015

Fecha de aceptación: 12 de enero de 2016

RESUMEN

El texto que presentamos se basa en información disponible acerca de los problemas que enfrentan los trabajadores de bajos ingresos en Estados Unidos con la vivienda, y del proceso de ejecución hipotecaria/desalojo de una REO (Real Estate Owned) que deben enfrentar. Comparamos los datos de las instituciones bancarias y gubernamentales con nuestra experiencia de primera mano con migrantes, en un centro comunitario en Albany Park, el barrio donde vivimos en Chicago. Vivienda asequible, ejecución hipotecaria, burbuja inmobiliaria, desalojos, desempleo, racismo, gentrificación, capital social.

ABSTRACT

The text presented here is based on data related to the problems faced by low-income workers in the United States with regards to housing, and the process of a Bank-owned real estate (aka, REO) housing eviction. We compare the data from banking and governmental institutions with our first hand in an immigrant community center in Albany Park, Chicago. Affordable housing, foreclosure, housing bubble, evictions, unemployment, racism, gentrification, social capital.

INTRODUCCIÓN

Se sabe que la vivienda determina, en mucho, la calidad de vida del trabajador. Es una necesidad básica, que cualquier sociedad debería garantizar como lo que es: un derecho humano. La vivienda parece también una de las prioridades de la inversión de las remesas, como si construyendo la casa se apurara el retorno. Reunimos la información acerca del tema para apoyar una organización de propietarios en ejecución hipotecaria, en su mayoría de origen mexicano, que se defendían en distintas etapas del proceso de ejecución hipotecaria (*foreclosure*) que enfrentaban en Chicago.

Consideramos que los datos aportan elementos para entender cómo viven en los Estados Unidos millones de migrantes, y dónde lo hacen cuando no hay a qué volver. Al analizar las cifras, nos dimos cuenta de que ellos están entre los más afectados en un amplio proceso de deterioro salarial y del nivel de vida de los trabajadores en el país. En tal proceso convergen elementos de racismo que agravan la desigualdad cada día mayor, a pesar de los llamados a misa de los políticos de turno.

La crisis de la vivienda en los Estados Unidos merece una revisión exhaustiva. Tanto la crisis endémica que convierte en un sueño irrealizable la vivienda digna y asequible para una tercera parte de todos los hogares estadounidenses, como la de la burbuja inmobiliaria que estalló en 2006 y forzó a millones de trabajadores pobres a caer en el proceso de ejecución hipotecaria.

En 1949, el Congreso aprobó la Ley Federal de Vivienda con el objetivo de “una vivienda digna y un medio ambiente adecuado para todas las familias estadounidenses”, para llevarse a cabo “tan pronto como sea posible” (US Congress-a). En 1998, la Ley de Responsabilidad en el Trabajo para Viviendas de Calidad (*Quality Housing and Work Responsibility Act*) sufrió un retraso:

El gobierno federal no puede por medio de su acción directa, proveer sólo la vivienda de todos los ciudadanos estadou-

nidenses, o incluso de la mayoría de sus ciudadanos, sino que es responsabilidad del Gobierno promover y proteger las acciones independientes y colectivas de los ciudadanos particulares para desarrollar viviendas y fortalecer sus propios barrios. [...] Nuestra] Nación debe promover el objetivo de proporcionar una vivienda digna y asequible para todos los ciudadanos a través de los esfuerzos y el estímulo de los gobiernos federal, estatales y locales, y por medio de acciones independientes y colectivas de los ciudadanos particulares, organizaciones y el sector privado (US Congress-b).

Hoy en día, un tercio de los estadounidenses viven en casas físicamente deficientes, gastan 30% o más de su ingreso, en vivienda, o están en la calle (*homeless*). El Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (*Department of Housing and Urban Development*) reconoce el problema, aunque aclara que la expansión económica de la década de 1990 “oscurece” las estadísticas que revelan una mayor necesidad de vivienda asequible. La definición generalmente aceptada de la asequibilidad es una casa por la que el trabajador paga no más del 30 por ciento de sus ingresos anuales (Schwartz, 2010). Se considera que las familias que pagan más del 30 por ciento en materia de vivienda tendrán dificultades para pagar otros básicos como alimentos, ropa, transporte y atención médica.

Se estima que 12 millones de nosotros somos inquilinos o propietarios que pagamos más del 50 por ciento de nuestros ingresos anuales por la vivienda, 21 millones de hogares pagan más del 30 por ciento (US Department). Pero si la situación era grave antes de la crisis económica actual, se puso mucho peor después de 2006. El Secretario de Vivienda y Desarrollo Urbano Shaun Donovan atribuye la reciente crisis de vivienda a: “hipotecas [...] vendidas a personas que no podían pagar o entenderlas” y “bancos [que] hicieron grandes apuestas y bonificaciones con el dinero de otras personas” (US Congress-a). En otras palabras, los bancos se aprovecharon de nosotros para hacer millones, con todos los riesgos cayendo de nuevo directamente sobre nosotros. La tendencia económica actual indica

que la situación se pondrá peor. De acuerdo con el Servicio de Impuestos Internos (*Internal Revenue Service*), el país se encuentra en medio de un periodo histórico sin precedente, en el cual:

El 1 % de los asalariados estadounidenses ganaron el 19.3% de los ingresos de los hogares en 2012, su mayor porcentaje en cifras del Servicio de Impuestos Internos que se remonta a un siglo. La desigualdad de ingresos en EE.UU. ha estado creciendo desde hace casi tres décadas (Wiseman, 2013).

Durante el primer mandato del presidente Obama, el 95 % de aumento en los ingresos fue a la parte superior de ese 1% (Nazworth, 2013), mientras que entre 2009 y 2011, los ingresos de la parte inferior, del 93%, se redujo en un 4% (Nazworth, 2013).

1.1. EJECUCIÓN HIPOTECARIA DESDE LA PERSPECTIVA DEL PROPIETARIO

Hay pocas cosas más traumáticas para una familia que la pérdida de su casa. Esto es especialmente cierto para los trabajadores pobres que viven una vida de inseguridad económica. Una vivienda segura y decente es fundamental para la salud física y mental de la familia, las oportunidades educativas para los niños, las opciones de empleo para los padres, así como la estabilidad y la prevención del delito en el barrio.

1.2. Las hipotecas *subprime*

La ejecución hipotecaria a menudo comienza, en un sentido real, cuando los trabajadores pobres firman hipotecas con un corredor o prestamista *subprime*. Desde finales del decenio de 1990 a 2006, corredores y prestamistas deseosos de aprovechar la lucrativa burbuja inmobiliaria, comercializaron todo tipo de hipotecas

“exóticas”: préstamos acompañados de tarifas excesivas (tan altas como del 15%), las hipotecas de tasa ajustable y pagos globales sin explicación, préstamos sin pago inicial, hipotecas con insuficiente o ninguna documentación de los ingresos del acreedor, los préstamos por más de 100% del valor del edificio, etcétera.

Los prestamistas depredadores buscaron a los compradores con métodos cada vez más sofisticados: desde una lluvia de correos directos hasta visitas a domicilio, para persuadirlos de firmar acuerdos que claramente no entendían, con pagos insostenibles. Los problemas con el auge de las hipotecas *subprime* y los problemas estructurales asociados con los mercados hipotecarios primarios y secundarios han sido bien documentados, y no hay necesidad de repetir esos análisis aquí.¹

Si bien las hipotecas *subprime* abrieron las puertas a muchas familias pobres para la compra de viviendas, las condiciones eran tales que muchas de ellas perdieron rápidamente no sólo sus casas, sino también sus cuotas de iniciación de la hipoteca, abonos, y meses o años de pagos de intereses y capital. El saqueo se acumula desde el principio, sobre todo para los deudores latinos y afroamericanos, quienes eran 30% más propensos que los deudores blancos con características económicas similares, a recibir préstamos de alto riesgo con costes más altos (Bocian, Ernst and Li, 2008). Los préstamos de alto riesgo en las comunidades de color eran también más propensos a sanciones por pago anticipado (Bocian and Zhai, 2005).

Los préstamos *subprime* anunciaban la promesa de una casa, pero terminaron sentenciando a muchas familias trabajadoras a una vida de pobreza. Una vez atrapadas en la espiral descendente de la ejecución hipotecaria, muchas familias nunca se recuperan. Mientras tanto, a pesar de un par de años difíciles en 2007 y 2008, las principales instituciones financieras se han recuperado muy bien, con la generosa ayuda de un rescate sin

¹ Ver, por ejemplo, Milken Institute, 2008; o Federal Reserve Bank of New York, 2008.

precedentes de los contribuyentes; y ahora son muy rentables. Wells Fargo, el mayor prestamista hipotecario de los EE.UU., reportó ganancias récord el segundo trimestre de 2013 de \$21.4 mil millones, marcando el decimocuarto trimestre consecutivo de aumento de ganancias (Touryalai, 2013). Con este tipo de ingresos, las instituciones financieras sin duda que están en condiciones de compartir la responsabilidad por las consecuencias de la burbuja inmobiliaria que han creado.

1.3 El proceso de ejecución hipotecaria

El proceso de ejecución hipotecaria es un despojo económico, con frecuencia deja a las familias hasta sin reservas para los depósitos de seguridad de un alquiler, por lo que se ven obligadas a apretarse con la familia extensa. Las familias que cumplen con la norma y aspiran a un hogar estable, de pronto ven demolidas sus esperanzas. Datos de la Oficina del Censo muestran que el número de hogares multifamiliares creció un asombroso 11.7 % de 2008 a 2010, lo que representa el 13.2 % de todas las casas (Luo, 2010).

Oficialmente, el proceso de ejecución hipotecaria comienza con una carta del banco. Para propietarios que hablan inglés como segunda lengua, e inclusive para hablantes nativos de inglés, esto inicia un proceso ininteligible y francamente aterrador. Las consultas telefónicas al banco dejan al propietario aún más confuso, pues recibe consejos contradictorios de diferentes funcionarios del mismo banco. Las comunicaciones escritas se expresan en una jerga legal complicada. Sin asesoramiento jurídico profesional, los propietarios de viviendas están perdidos. Aún con asesoramiento profesional honesto, se encuentran con demandas contradictorias o confusas. Peor aún, a menudo encuentran consejos “legales” que son cualquier cosa menos honestos.

Como resultado de la crisis inmobiliaria de 2006 hubo una dramática expansión de fraudes en procesos de ejecución hipotecaria. En barrios latinos, la estafa típicamente toma la forma de

un “representante legal” que habla español, pero no tiene el título de abogado. Esta persona busca víctimas en ejecución hipotecaria para un abogado, quien le paga una comisión y/o un porcentaje del ingreso conseguido. Las oficinas legales a menudo cobran una tarifa fija (por mes, por lo general de \$300 a \$800 dólares), independientemente de si sus abogados realizan o no trabajo legal ese mes. En nuestro centro comunitario casi todas las familias que han estado en ejecución hipotecaria han sufrido estas estafas, por sumas de entre \$1,200 a \$15,000 dólares por caso.

Junto a los abogados estafadores, las empresas de consultoría falsas son otro de los fraudes más comunes. Una compañía se ofrece para actuar como intermediaria con el banco, a fin de garantizar la renegociación del préstamo a cambio de un pago por adelantado, por lo general piden de \$1,000 a \$ 1,500 dólares. Se hace creer al dueño de casa que la empresa se encargará de la comunicación con el banco y lo representará en la corte. Para muchos propietarios inundados de cartas amenazantes, llamadas telefónicas, y visitas de los cobradores, esto promete ser un gran alivio.

Por desgracia, a menudo las compañías no hacen nada. Muchas cobran a los propietarios de viviendas por consejos inútiles, cuando está claro desde el principio que no califican para un préstamo nuevo. Es común que los propietarios descubran la estafa cuando el *sheriff* se presenta en su puerta con la orden de desalojo. Para entonces ya es demasiado tarde. Los pocos ahorros que tenían han ido directamente al estafador. Algunas estafas son aún más descaradas (Knox, 2007). Los ancianos, cuya casa a menudo es la principal fuente de capital para su jubilación, son particularmente susceptibles a este tipo de estafas (Nathan, 1999).

Con frecuencia los bancos utilizan sus largos brazos relacionados con empresas de administración de propiedades para echar a los propietarios de viviendas, literalmente, fuera de sus hogares.

Frente a más de 10 millones de ejecuciones hipotecarias que se han acumulado desde el inicio de la crisis de las hipotecas, los bancos más grandes del país están voltean-

do hacia las empresas de administración de propiedades, con la *Ohio-based Safeguard* [Properties] el más grande [...] (Silver-Greenberg, 2013).

Safeguard es bien conocida por sus torpes tácticas ilegales en barrios como *Albany Park*. Sabemos de una familia que recibió visitas diarias, completadas con amenazas emitidas por hombretones. Después de dos meses, la familia abandonó la casa. La mujer quería luchar, pero el marido estaba preocupado por las posibles agresiones mientras estaba ausente. La Fiscal General de Illinois, Lisa Madigan, presentó una demanda en contra de *Safeguard* en septiembre de 2013:

afirma que la compañía irrumpió en casas a pesar de la evidencia contundente de que los propietarios de viviendas aún vivían en ellas, intimidado inquilinos para que las abandonaran a pesar de que no tenían ninguna obligación legal de hacerlo y, en algunos casos, dañaron los mismos hogares que fueron enviados a proteger [...] a veces Safeguard y sus contratistas engañaban a propietarios en dificultades con la creencia de que ya no tenían derecho a ocupar sus casas [...] para propietarios enredados en un proceso de ejecución hipotecaria agotador, esas afirmaciones pueden ser debilitantes, las amenazas minan su deseo restante para luchar. (Silver-Greenberg, 2013).

El objetivo es evitar el proceso legal, como saben ya los propietarios de viviendas en *Albany Park*. Las amenazas, incluidas las amenazas de violencia física contra los propietarios de viviendas, son frecuentes. Algunos agentes inmobiliarios y banqueros convencen a los propietarios de estrategias cuestionables como las ventas por menos de la hipoteca (*short-sales*), en las que los propietarios de viviendas hundidas, acuerdan vender su casa como pérdida.

Las ventas por menos del valor de la hipoteca benefician a los agentes inmobiliarios que cobran su comisión del 5%, a los especuladores, que pueden quedarse con una propiedad barata,

así como a los banqueros, que pueden evitar un proceso de ejecución hipotecaria largo y costoso. Los bancos han llegado a ofrecer hasta \$35,000 dólares, en efectivo, para propietarios de viviendas en barrios caros que acepten una venta por debajo del valor de la hipoteca, todo para evitar los costos de la ejecución hipotecaria (Gopal 2012).

El problema es que los propietarios pueden seguir enganchados en la deuda pendiente, y ciertamente sin un lugar donde vivir. Desde la perspectiva de un propietario de vivienda de bajos ingresos no hay casi ninguna buena razón para aceptar una venta por debajo de la hipoteca. A menos que la familia sea psicológicamente incapaz de soportar la presión constante de amenazas por correo, visitas de empresas de gestión de la propiedad, agentes de bienes raíces en busca de una venta rápida, y estafadores que ofrecen “ayuda”. La ejecución hipotecaria no es para débiles de corazón.

La bancarrota se presenta como una opción. El 9 por ciento de los propietarios de viviendas con hipotecas de alto riesgo se declaran en quiebra (Wi and White, 2009). Pero la quiebra rara vez tiene éxito para salvar un hogar, porque:

los deudores pueden modificar los términos de todas las deudas de la quiebra, salvo los garantizados con hipotecas sobre sus residencias principales. Un deudor en quiebra que desea mantener su casa, tiene que pagar la hipoteca de acuerdo con sus términos originales, hasta el último centavo. Como resultado, muchos propietarios que no pueden cumplir con sus pagos de hipoteca pierden sus casas en ejecución hipotecaria, lo que crea importantes costes económicos y sociales de peso muerto y más depresión del mercado de vivienda (Levitin, 2009).

Mientras que una bancarrota de “Capítulo 13” consolida las deudas de la familia y a veces disminuye el total de los pagos mensuales, los pagos por la casa en realidad aumentan a medida que la institución financiera consolida pagos atrasados, intereses, y

sanciones, en los nuevos pagos mensuales. Además, el proceso de quiebra en sí es caro, frecuentemente más allá de los medios de una familia que ya está luchando para llegar a fin de mes.

Para colmo, las instituciones financieras pueden proseguir con juicios de insuficiencia después de la ejecución hipotecaria (*post-foreclosure deficiency judgments*), los cuales están autorizados en 40 estados. Con excepciones poco conocidas, en la mayoría de los contratos hipotecarios las agencias de cobro tienen hasta 36 años para realizar juicios de insuficiencia (Kimbriell, 2013). La mayoría de los prestamistas no persiguen juicios de insuficiencia, pero Fannie Mae y Freddie Mac, que en conjunto controlan la mayor parte del mercado hipotecario, están preparando estrategias legales agresivas (Kimbriell, 2013) que podrían prolongar el impacto de la actual crisis inmobiliaria y el aumento de la pobreza en las próximas décadas.

1.4. Impactos de la ejecución hipotecaria en la familia y el vecindario

Muchas familias de trabajadores pobres luchan durante muchos años con onerosos pagos mensuales por valores que representan el 50 %, o más, de su ingreso total familiar, sólo para mantener su casa. Sin embargo, en algún momento muchas familias se encuentran con eventos precipitantes que borran años de esfuerzos heroicos, y llegan a una ejecución hipotecaria inevitable. La pérdida del empleo es la causa principal, seguida por el divorcio y problemas serios de salud. ¡Hablamos acerca de patear a alguien cuando está caído!

La pérdida del empleo no es un hecho casual distribuido uniformemente en toda la población. Depende mucho de la raza/etnia. Durante la recesión de 2009, los latinos y los afroamericanos perdieron el empleo en un porcentaje de casi el doble que los blancos. Durante el cuarto trimestre de 2009 el desempleo entre los latinos aumentó a 12.6%, de 5.9% que había en el cuarto trimestre de

2007; mientras que el desempleo entre los afroamericanos pasó de 8.6 % a 15.6 %. El desempleo entre los blancos aumentó durante el mismo periodo de 3.7 % a 8.0 % (Pew Research Center, 2011). El desempleo, más que cualquier otro factor, explica las tasas de ejecución hipotecaria mucho más altas en las comunidades latinas y afroamericanas.

Para los trabajadores pobres, la ejecución hipotecaria significa la pérdida de su activo más importante. Desde el fin oficial de la recesión de 2009 a 2011, los pobres y la clase media estaban perdiendo su patrimonio, una disminución neta promedio del 4%, mientras que el 7 por ciento más rico aumentó su riqueza en un promedio del 28% (Pew Research Center, 2013). Sin embargo, estos promedios ocultan tendencias devastadoras para los trabajadores pobres, especialmente los latinos y los afroamericanos. Entre el 2005, un año antes del estallido de la burbuja inmobiliaria, y el 2009, el ajuste de la inflación hizo caer el valor medio de las viviendas de latinos un 66% (el más grande entre todos los grupos raciales y étnicos) y el 53% de los hogares afroamericanos, en comparación con el 16% de las casas de blancos (Pew Research Center, 2011).

La propiedad típica de un afroamericano tenía solo 5,677 dólares de valor (activos menos deudas) en 2009; la propiedad típica de una familia latina tenía 6,325 dólares de valor, y la típica casa propiedad de blancos tenía \$113 149 dólares de valor (Pew Research Center, 2011). Los investigadores señalan: “estas relaciones desiguales de riqueza son las más grandes desde que el gobierno comenzó a publicar estos datos hace un cuarto de siglo” (Pew Research Center, 2011). En 2010, la quinta parte más pobre de los hogares tuvo un ingreso promedio de \$20,510, mientras que la quinta parte más rica tuvo un ingreso promedio de \$164, 490 (McNichol, Hall, Cooper, Palacios, 2012). Un estudio concluyó: “Para las familias de ingresos bajos y medianos, la década del 2000 fue una década perdida debido a la caída de los ingresos y la inseguridad económica” (McNichol, Hall, Cooper, Palacios, 2012).

La crisis de los ingresos y la desigualdad del patrimonio amenaza la estructura misma de la vida americana.

Buena parte de la pérdida del patrimonio se debe a la pérdida de la garantía hipotecaria. En los préstamos otorgados a los propietarios-ocupantes desde 2005 hasta 2008, un asombroso 8% de los afroamericanos y los latinos perdieron sus casas por ejecución hipotecaria (Bocian, Li and Ernst, 2010). Los resultados son devastadores. Un tercio de las familias afroamericanas (35%) y latinas (31%) tenían un valor neto de cero, o negativo, en 2009 (Pew Research Center, 2011); esto no es exactamente una base firme para la recuperación de una crisis hipotecaria. Los propietarios latinos fueron particularmente golpeados, perdiendo la mitad de su capital en propiedades entre 2005 y 2009, mientras que sus niveles de propiedad de vivienda cayeron del 51 al 47 por ciento (Pew Research Center, 2011).

Los niños se encuentran entre los más afectados en una ejecución hipotecaria. En 2008, Lovell e Isaacs calcularon en 2 millones los niños que viven en viviendas ocupadas por sus propietarios que sufrirían los efectos de la ejecución de una hipoteca (Lovell and Isaacs, 2008), pero el número “hoy es muy superior a la estimación ya que la crisis hipotecaria ha empeorado” (Pettit and Comey, 2012). Se espera que el impacto sea tan grande que el Consejo Nacional de La Raza ha designado a ésta la “generación de la ejecución hipotecaria” (Bowdler, Quercia and Andrew, 2010):

los niños que experimentan inestabilidad en el hogar son más propensos a tener dificultades para concentrarse en la escuela. Los que tienen que cambiar de escuela a consecuencia de la ejecución hipotecaria están afligidos por la pérdida de un entorno conocido y sus redes sociales. Las consecuencias de la ejecución de una hipoteca no serán de corta duración. Los efectos sociales y financieros están obligando a las familias a replantearse la posibilidad de enviar a sus hijos a la universidad (National Council of La Raza, 2010).

Esto extenderá los efectos de la pobreza de la ejecución hipotecaria a la siguiente generación. Repetimos, muchas familias de trabajadores simplemente nunca se recuperan. La ejecución hipotecaria nos sentencia a una vida de pobreza. No hay estudios longitudinales hasta la fecha, de lo que pasa después de la ejecución hipotecaria de las propiedades de trabajadores pobres.² Pero en Albany Park, los participantes en el Centro Autónomo pueden hablar de sus experiencias. La ejecución hipotecaria les ha llevado a compartir habitación con familiares o amigos por largos periodos de tiempo, con el aumento consiguiente de estrés cotidiano, hasta que pueden conseguir un alquiler menor.

La capacidad para obtener créditos a tasas de interés razonable, o no obtenerlos en absoluto, es un problema importante después de una ejecución hipotecaria que afecta todo, desde el alquiler de un apartamento, la posibilidad de hacer frente a una emergencia de salud, o la compra de otra vivienda. Si bien hemos encontrado sólo un estudio académico sobre el tema, los indicios apuntan a que “la recuperación de puntuación de crédito llega poco a poco, en todo caso”, particularmente para las ejecuciones que tuvieron lugar entre 2007 y 2009 (Brevoort and Cooper, 2010). Utilizando el mismo conjunto de datos, las investigaciones encontraron que la mayoría de las familias embargadas se transforman en arrendatarios, trasladándose a zonas con menos propietarios de vivienda, con una parte mayor de hogares encabezados por mujeres, y viven en casas más pequeñas en barrios de bajos ingresos (Molloy and Shan).

No sólo los propietarios de viviendas individuales sufren las consecuencias de la ejecución hipotecaria. Un “descuento por contagio” afecta los precios de las casas cercanas, en manzanas con múltiples ejecuciones hipotecarias, bajándolos en alrededor del uno por ciento según la proximidad de la ejecución hipotecaria,

² Personal correspondence with Carolina K Reid from the University of California-Berkeley.

de acuerdo con un estudio (Harding, Rosenblatt and Yao, 2009). La mayor parte de la reducción de precios puede atribuirse a “la exterioridad visible asociada con el mantenimiento diferido y el abandono” (Harding, Rosenblatt and Yao, 2009). Es muy conocido el hecho de que las instituciones financieras abandonan las propiedades, literalmente, durante el proceso de ejecución hipotecaria. Como éste puede tomar años, las propiedades quedan a merced de usuarios de drogas o ladrones que roban la fontanería, calefacción y cocinas.

A medida que aumentan las ejecuciones hipotecarias, lo mismo ocurre con los delitos violentos, a una tasa de alrededor del 6.7 % por cada 2.8 ejecuciones hipotecarias en cada 100 viviendas en Chicago (Immergluck and Smith, 2006). El ex alcalde Richard M. Daley comparó la “amenaza” de los préstamos hipotecarios abusivos, y las ejecuciones hipotecarias resultantes, a las pandillas callejeras criminales: “los edificios vacíos atraen a las pandillas [y] son los problemas más frecuentes que enfrentan los programas [policiales] de la comunidad y clubes de manzana y las organizaciones comunitarias” (Spielman, 2000). No es de extrañar que el alcalde estuviera molesto. El *Urban Institute* estima que una sola ejecución hipotecaria cuesta al gobierno local, en promedio, \$19,229 dólares (Kingsley, Smith and Price, 2009).

Nuestro centro comunitario tiene información de primera mano en este tema. En una manzana plagada de ejecuciones hipotecarias y tres edificios tapiados, ubicados a media cuadra de la secundaria local, se organizaron para limpiar un edificio infestado. Durante la limpieza encontraron pruebas del uso de crack, lo que no sorprendió a los vecinos. Las ejecuciones hipotecarias pueden ser la sentencia de muerte para barrios que ya están en el borde, y en el caso de Albany Park, puede deshacer el trabajo realizado por una generación de inmigrantes que convirtieron un barrio dominado previamente por la criminalidad en un lugar seguro para gente trabajadora.

Pero no todos los barrios plagados de ejecuciones hipotecarias están destinados al declive. Algunos barrios gozan de redes socia-

les densas y organizaciones que mitigan o superan la epidemia de ejecuciones hipotecarias, lo cual permite mantener habitables los vecindarios. Una comunidad organizada y movilizadada es la clave. En otros barrios, sobre todo los que tienen medios de transporte públicos, la mitad de sus viviendas decentes o fácilmente renovables, con arquitectura histórica, y/o lugares atractivos cerca del centro, o de zonas comerciales, la gentrificación (*gentrification*)³ es una posibilidad.

1.5. Gentrificación, ¿posibilidad para qué?

En la literatura académica encontramos dos tipos de planteamientos acerca de la gentrificación. Uno de ellos, dominado por el economicismo de los pensadores neoclásicos y neoliberales, pone de relieve los aspectos de renovación urbana de la gentrificación como parte de una “ecología natural”, confiando en la impersonal dinámica de oferta/demanda y el principio de priorizar “mayor y mejor uso”.⁴ Estos autores explican la gentrificación en términos de atributos físicos cuantificables, como el aumento del valor de mercado de las propiedades. Definen los valores culturales en términos de acceso a lugares de espectáculos artísticos, restaurantes étnicos o servicios especializados. *Starbucks* y otras cadenas de gama alta, son vistos como signos de progreso que llenan una necesidad de consumo. El barrio es un sitio en el que el acceso a determinadas mercancías de moda tiene prioridad sobre los intercambios interpersonales.

³ The term gentrification was first used in 1964 to describe the displacement of working class families in London by the middle class. In the US context, this process of socio-economic and spatial restructuring has both class and racial/ethnic overtones as Black and Latino neighborhoods are often repopulated by whites.

⁴ For exemplary authors, see Lance Freeman, Frank Braconi, Richard Florida, and Jacob Vigdor.

Otra forma de abordar el proceso de gentrificación destaca el desplazamiento de los pobres por profesionales y clase media, señalando el impacto en los desplazados, en particular la destrucción de sus redes sociales.⁵ Estos autores tienden a valorar la dinámica de la solidaridad, las amistades y otras redes sociales en el barrio. En general, los intercambios mediados por la confianza y la camaradería, no por dinero. Los valores culturales se definen en términos de tradiciones profundas e interacciones personales. El intercambio de información y otros mecanismos ajenos al mercado se movilizan para resolver problemas de la vida con más frecuencia que el dinero. La gentrificación amenaza estas redes densas y de vital importancia que conforman una comunidad.

Analizando la situación en Albany Park desde nuestras propias experiencias, encontramos mucho más relevante esta segunda perspectiva que la primera. Nuestros intereses y sueños giran en torno a un lugar decente, asequible y fiable para vivir en una comunidad que es servicial y organizada. No encontramos nada “natural” nuestro desplazamiento para beneficio de los residentes más ricos, y tenemos la intención de defender nuestros hogares y familias a pesar de los principios del “mayor y mejor uso”. Vemos la vivienda como un derecho humano por el que vale la pena luchar, no una opción regulada por fuerzas económicas crueles que escapan a nuestro control.

Una crisis de la vivienda como la actual puede ser el arranque de un proceso de gentrificación porque los especuladores compran propiedades pagando en efectivo, y en un par de meses o años, vuelven a vender para obtener una ganancia. Aunque puede parecer arriesgado, hay muchos barrios urbanos que están preparados para la gentrificación. Años de esfuerzos colectivos han hecho habitable el entorno, lo que puede ser aprovechado por especuladores y agentes de bienes raíces. De hecho, sus acciones pueden

⁵ For exemplary authors, see David Harvey, John Bentacur, Elvin K. Wyly, and Daniel J. Hammel.

impulsar la gentrificación de un barrio en particular. En una crisis como la actual, el dinero en efectivo es rey. Las instituciones financieras están dispuestas a endosar propiedades REO a precios de remate si se les ofrece dinero en efectivo.

Albany Park es un excelente ejemplo de un barrio que experimentó al menos los comienzos de un proceso de gentrificación. Cuenta con el sistema de parques más grande de Chicago, una línea de metro (la *Brown*) que termina en el centro del barrio, y otra al oeste, que conecta con el aeropuerto. Los edificios son generalmente viejos, construidos antes de los años 30, pero sólidos, muchos de ladrillo. Los apartamentos y casas son grandes en comparación con buena parte del resto de Chicago. Los alquileres y los precios de la vivienda han sido históricamente bajos, en comparación con el resto de la ciudad. El barrio tiene mayoría latina, con una gran población inmigrante. El español, el inglés y el árabe son los idiomas más comunes, pero en el barrio se hablan unos 80 idiomas.

Desde la perspectiva de los trabajadores pobres, la gentrificación significa el final de nuestro barrio. Los alquileres y precios de las viviendas aumentan, y rápidamente tienen un precio fuera de nuestras posibilidades. Nuestra comunidad es destruida y se lanza a los cuatro vientos en busca de vivienda asequible. En el proceso de gentrificación que comenzó en Albany Park alrededor de 2003, los especuladores compraron muchas de las unidades de los 16 a 24 edificios de apartamentos donde los alquileres eran asequibles para los trabajadores pobres, y los convirtieron en condominios en venta por \$200,000 en adelante. Las ventas de condominios se extinguieron rápidamente con la crisis inmobiliaria de 2006, y el proceso de gentrificación se hizo más lento. ¿Estaremos forzados a dejar nuestras casas, nuestras escuelas, nuestros amigos, nuestras redes de apoyo social? No es inevitable, y lo sabemos. Hay opciones que nos permitirían seguir construyendo un barrio por el que tenemos gran amor y orgullo, y en donde podamos encontrar una vivienda asequible. La renovación puede ser una realidad sin la inestabilidad que genera la gentrificación.

La gentrificación tiene altos costos para los trabajadores pobres. Sheppard (2012) pone de relieve uno de los problemas más graves: la pérdida de organización social, a la que se refiere como “capital social”, dedicada tanto al mejoramiento del barrio como a la resolución de problemas personales (Sheppard, 2012). Los trabajadores pobres dependen de sus redes sociales para resolver muchos de los problemas comunes, como la guardería para los niños, ayuda con las compras cuando alguien está enfermo, un aventón cuando tu coche se ha roto, y un millón de cosas más. Como señala Bentacur: “limitados en su movilidad y recursos de valor de cambio, los grupos de bajos ingresos dependen de [redes vecinales de apoyo y promoción] mucho más que de tener el ingreso más alto” (Bentacur, 2009). Bentacur también pone de relieve las dificultades especiales que enfrentan los inmigrantes latinos:

La situación parece especialmente difícil para las minorías raciales que, como las etnias europeas, desarrollan tejidos sociales arraigados en el lugar para la auto-ayuda, la incorporación y avance, pero, a diferencia de ellos, fueron disuadidos por problemas de racismo y, más recientemente, por medio de la reestructuración urbana, la gentrificación ((Bentacur, 2009).

El valor de la organización social puede ser difícil de entender para la clase media o los profesionales. El individualismo que resulta, en parte, de su relativa independencia económica, dificulta valorar este nivel de organización que, por otro lado, no se construye de la noche a la mañana. En nuestro centro comunitario intentamos fomentar este tipo de capital social. Tenemos unos 15 años buscando cómo resolver cuestiones de vivienda, trabajo, educación, y asistencia médica por medio de programas iniciados por la comunidad. Nada de este trabajo es financiado por el Estado o fundaciones, pero tomó años construir el centro y desarrollar sus programas, los cuales dependen de vínculos personales de confianza y compromiso.

2.1. EJECUCIÓN HIPOTECARIA O “INCUMPLIMIENTO ESTRATÉGICO”

Curiosamente, en la actual crisis económica, donde la cuarta parte de los hogares con hipotecas están hundiéndose (CoreLogic, 2011), sólo los trabajadores pobres sufren las ejecuciones hipotecarias. Los ricos, y gran parte de la clase media, caen en “incumplimiento estratégico” (*strategic default*). Sus relativamente cómodos niveles de ingresos significan una recuperación rápida y la posibilidad de comprar otra casa en un futuro próximo (a precios reducidos, después del verdadero estallido de la burbuja inmobiliaria). Paul Krugman describe los mecanismos de la “gran devaluación de bienes raíces”, en un editorial reciente:

todo el mundo acabará por incumplimiento la hipoteca que tiene y comprará una nueva casa por menos de lo que ahorrarán al alejarse de la hipoteca anterior. Las cosas no funcionan tan suavemente, pero se consigue el principio correcto (Krugman, 2008).

Esto puede funcionar para profesionales como Krugman, pero los trabajadores pobres no disfrutan de esta opción. No sólo comentaristas liberales como Krugman están defendiendo el “incumplimiento estratégico”. Nada menos que una autoridad en la economía de libre mercado como el *Wall Street Journal* ofrece estas palabras de sentido común:

Millones de estadounidenses están ahora profundamente hundidos por su hipoteca. Si usted es uno de ellos, tiene que dejar de vivir en un mundo de sueños y pensar seriamente en alejarse de la deuda. No, usted no debe sentirse mal por ello, y no debe sentirse culpable. Los prestamistas harían lo mismo a usted en un abrir y cerrar de ojos. Es necesario ponerse a sí mismo y las finanzas de su familia en primer lugar (Arends, 2010).

Afirma Brent T. White: “violiar un contrato de hipoteca no es sólo moralmente aceptable, puede ser el curso de acción más respon-

sable cuando sea necesario para cumplir con las obligaciones más importantes de la familia” (White, 2010). Pero para los trabajadores pobres sólo existe la ejecución hipotecaria, junto con todas sus consecuencias negativas.

Los bancos juegan un juego paralelo, llamado “*walkaway*”. Sobre todo en barrios de bajos ingresos, no es raro que comiencen una ejecución hipotecaria y a continuación dejen caer el proceso, ya que no quieren asumir la propiedad y las responsabilidades consecuentes con impuestos inmobiliarios y mantenimiento. Por consiguiente: “los mayores proveedores de servicios hipotecarios están ignorando descaradamente la orientación de la Reserva Federal que requiere que los prestatarios sean notificados si se inicia un proceso de ejecución hipotecaria y después es abandonado” (Berry, 2013).

2.2. Renegociación del préstamo

La renegociación del préstamo es siempre una opción teórica, pero los servicios hipotecarios se han mostrado reacios a re-negociar los préstamos. La crisis hipotecaria comenzó en 2007, después de haber realizado la reducción de pago de sólo el 3 por ciento de los préstamos morosos hasta 2009 (Adelino, Gerardi and Willen, 2009). La razón es en parte estructural:

Las complejas redes que se tejen para titulación pueden ser una trampa y no dejar a nadie, ni siquiera a los que son dueños de los préstamos, la posibilidad efectiva de salvar a los prestatarios de la ejecución hipotecaria. Con el préstamo cortado y dividido por tramos, en tantos intereses distintos, los diferentes demandantes con sus derechos antagónicos pueden tener dificultades para proporcionar a los prestatarios las modificaciones de crédito necesarias, ya sea que quieran o no. En la guerra de tramos de titulación, las ejecuciones hipotecarias innecesarias son los daños colaterales (Eggert, 2002).

Los propietarios de viviendas de bajos ingresos saben el problema de primera mano. Fannie y Freddie, bancos, administradores de préstamos, e incluso algunos agentes de bienes raíces, son parte de un juego de estira y afloja frustrante, con constantes desplazamientos de una parte “responsable” a otra, “pérdidas”, papeleo, y otras estrategias cuya finalidad es mantener al cliente confundido e incapaz de continuar con la renegociación. Mientras tanto, el proceso de ejecución hipotecaria sigue adelante, a pesar de un acuerdo firmado en 2012 con 49 procuradores generales que prohíben el “doble *tracking*” (definido como la ejecución de una hipoteca con renegociación simultánea). Una demanda federal (entre otras) presentada en Boston en 2013, refiere el testimonio de cinco ex empleados del *Bank of America*. El informe recoge algunos testimonios de primera mano publicados por Bloomberg, más o menos en este tono:

“Mis colegas y yo fuimos instruidos para informar a los propietarios de viviendas que los documentos de modificación que no se recibieron a tiempo, no se han recibido en absoluto, o que los documentos habían desaparecido, aunque, de hecho, se han recibido todos los documentos en su totalidad y a tiempo”, afirmó Theresa Terrelonge de Gran Prairie, Texas, quien trabajó en el Bank of America desde 2009 hasta 2010 como representante de servicios de préstamos. Ella dijo que a los trabajadores “se les otorgaron incentivos tales como \$25 en efectivo, o como una tarjeta de regalo de restaurante”, basada en “el número de solicitudes de modificaciones de préstamos que podrían disminuir” (Weil, 2012).

Si estos problemas son el resultado de emisiones de titulación, deficiencias en el servicio al cliente, o engaño descarado como parte de una estrategia cuidadosamente considerada, es en gran medida irrelevante. El hecho es que esas prácticas están muy extendidas. En el 2012, los procuradores generales de 49 estados establecieron un posible pleito (*potential law suit*) con cinco de los principales

bancos por \$25 millones de dólares, para poner fin a estas prácticas. No lo consiguieron.

Después de recibir \$187 000 millones en fondos de los contribuyentes en el 2008, los gigantes hipotecarios *Fannie Mae* y *Freddie Mac* prohíben la reducción del capital en préstamos hipotecarios, tienen el descaro de citar el “riesgo moral” como razón. “Riesgo moral” significa que los bancos se niegan a reducir la deuda principal de hogares que ahora valen mucho menos que cuando fueron comprados, alegando que si lo hacen con una hipoteca tendrán que hacerlo con todas. Lástima que la misma lógica no se aplica a los bancos que han sido repetidamente rescatados por arruinar la economía.

La Oficina de Presupuesto del Congreso ha publicado recientemente un análisis animando a la reducción del capital, que se traduciría en un ahorro para el gobierno al reducir las ejecuciones hipotecarias y las tasas de morosidad, pero a partir de septiembre de 2013, *Fannie* y *Freddie* se niegan a ceder (Congressional Budget Office, 2013). A pesar del análisis del Congreso, Adelino *et al.* encuentran una explicación para el muy bajo número de renegociaciones: “los prestamistas esperan recuperar más de una ejecución hipotecaria que de un préstamo modificado” (Adelino, Gerardi and Willen, 2009). Atribuyen esto a que: primero, el 30% de los propietarios morosos “curan” (pagan el préstamo original) sin una renegociación, y segundo, entre el 30 y el 45 por ciento de los prestatarios que reciben modificaciones terminan en la morosidad grave otra vez en un plazo de seis meses (Adelino, Gerardi and Willen, 2009). Argumentan que es necesario acompañar la renegociación de los préstamos de alto riesgo con una asistencia sustancial del gobierno y/o una generosa reducción del capital.

2.3. Alquilar vs comprar: los pobres pagan más

La economía básica de la vivienda es conocida por todas las familias, ya sean propietarios o arrendatarios. Los costos de los

propietarios incluyen hipoteca y pagos de intereses, impuestos inmobiliarios, seguros de propiedad y mantenimiento. Los inquilinos suelen cubrir todos estos costos por medio de los pagos del alquiler, además de una ganancia al propietario y comisiones por gestión profesional. A menos que la unidad de alquiler esté subvencionada por medio de algún programa de gobierno (inusual en Albany Park), los propietarios de departamentos, y por lo tanto sus inquilinos, generalmente pagan mayores tasas de interés en las hipotecas que los propietarios de unifamiliares, y los trabajadores pobres siempre pagan las mayores tasas de interés en las hipotecas *subprime* (de alto riesgo). La conclusión es que los trabajadores pobres pagan más y reciben menos.

A principios de 2013 cuesta en promedio un 44% menos ser dueño de una casa que alquilar, en las 100 áreas metropolitanas más grandes de Estados Unidos. El cálculo se refiere a un promedio donde la hipoteca está gravada con el 3.5 % de interés, cuyo propietario paga 25% de impuestos, detalla sus deducciones federales, y se quedará en la casa durante siete años. El análisis compara vivienda en propiedad con relación a unidades de alquiler equivalentes a precio de mercado. Ajustando las características que pueden describir mejor a los trabajadores pobres (5,5% de interés, sin deducciones detalladas), todavía es más barato ser propietario que alquilar en cada área metropolitana, excepto San Francisco. En Chicago, la diferencia es la friolera de 31%. Para los dueños de casa que más tiempo permanecen en sus casas, mayor será la diferencia.⁶

El *New York Times* ofrece una página web que permite cálculos muy sofisticados con relación a los beneficios de la compra en comparación con el alquiler (<http://www.nytimes.com>). En todos los escenarios de “trabajadores pobres” aplicable a Albany Park, la compra es más barata que alquilar después de 2 a 4 años de propiedad y los

⁶ Data from Kolko, 2013.

beneficios económicos aumentan a medida que aumentan los años de propiedad.⁷

Por supuesto, esto supone que tenemos disponible un 20% de pago inicial, más los costos de cierre de la transacción, y poder superar los nuevos y estrictos procedimientos de solicitud de hipoteca, algo muy poco probable para los trabajadores pobres. Esto revela una profunda contradicción. En la década de 2000, cuando los precios de la vivienda habían aumentado dramáticamente y las tasas de interés eran mucho más altas que en la actualidad, los trabajadores pobres podían más fácilmente obtener préstamos de alto riesgo y comprar casas. Hoy en día, con los precios de la vivienda por los suelos, y los tipos de interés en mínimos históricos, ¿no podemos obtener una hipoteca aún si nuestras vidas dependieran de ello!

Hay al menos otra fórmula para medir (Roth , 2012) si es más barato alquilar o comprar calculando la relación precio-renta (relación P/R) en un vecindario. Al final, los cálculos confirman el conocimiento de sentido común que, con excepción de mercados como el de San Francisco, casi siempre es más barato comprar que alquilar. De lo contrario, ¿por qué iban las empresas a entrar en el negocio de alquiler? Sin embargo, no es ninguna sorpresa que sólo una cuarta parte de los trabajadores pobres logran tener una casa (Reid, 2004). Y aun cuando lo consiguen, son también más propensos a perderla. La posibilidad de que los propietarios de viviendas de bajos ingresos dejen de ser sus propietarios dentro de los cinco primeros años de la compra de su casa (Reid, 2004)⁸

⁷ “Working poor scenarios” include two-bedroom condominium prices up to \$100,000 or single family housing prices up to \$160,000, with interest rates in the 5 to 6% range, and comparable rents in the \$800 to \$1200 range. These represent typical housing costs in Albany Park for the working poor.

⁸ Reid’s study methodology is particularly interesting in that she makes an effort to distinguish recent college graduates or others who may temporarily fit into the low income category from permanent low inco-

es del 53% en una investigación; mientras que otra encontró que el 41% (Haurin and Rosenthal, 2005) ⁹ las perderían.

Sólo el 4% de los propietarios de viviendas en este rango de precios tienen un título universitario (Reid, 2004). De ahí que algunas opiniones sean en el sentido de que más educación resolverá el problema de la vivienda, junto con una serie de otros males. La educación es valiosa en sí misma, y siempre debe ser alentada. Pero desafortunadamente no funciona como solución universal a todos los problemas. Así que no deberíamos apresurarnos a hacer esta fácil suposición. Podría pasar sencillamente que, si todo el mundo en los EE.UU. consiguiera pronto un título universitario, tendríamos mayor competencia y salarios más bajos en trabajos profesionales, además de empleados bien educados en servicios industriales, secretarías y trabajos manuales.

3.1. DESDE LA PERSPECTIVA DE LOS BANCOS

Las instituciones financieras tienen fines de lucro, eso conduce la lógica de su negocio. La ejecución hipotecaria es la opción cuando un dueño de casa no puede pagar un préstamo, sin embargo, puede no ser la mejor opción, sobre todo para hipotecas de familias de bajos ingresos. El Banco de la Reserva Federal de Filadelfia realizó un estudio con una base de datos nacional, de unos 3 millones de liquidaciones REO y 1.3 millones de préstamos vencidos en un lapso de 14 años, hasta septiembre de 2012 (Cordell, Geng, Goodman and Yang, 2013). El estudio:

me residents whose education level, racial/ethnic characteristic and/or gender may prevent movement into the middle class. This is an important issue when defining the working poor.

⁹ Haurin and Rosenthal use a much broader definition of “low income” than Reid, which probably accounts for the different findings.

compara el rendimiento de la liquidación bajo diferentes leyes de ejecución hipotecaria y las políticas en todos los estados, controlando desde la geografía hasta el código postal; presenta el análisis en los principales tipos de hipotecas e inversores, y toma en cuenta una gran variedad de prestatarios, propiedad y características de los préstamos, para obtener estimaciones de los costos directos relacionados en ese tiempo (Cordell, Geng, Goodman and Yang, 2013).

Aunque las cifras comprenden un periodo mayor, nuestro interés se centra en los datos desde 2012, que se ven afectados por la crisis inmobiliaria que comenzó en 2007. En este informe se hace una serie de cálculos llamados el “costo de transporte”, que dependen del tiempo necesario estimado por las entidades financieras para realizar el proceso de ejecución hipotecaria/desalojo/liquidación. El “costo de transporte” incluye impuestos de propiedad, primas de seguros de riesgo, y el exceso de depreciación.

No toma en cuenta costes adicionales como los que se refieren a gastos legales y judiciales, salarios y gastos de oficina de los empleados del banco (la gestión de propiedades embargadas requiere personal familiarizado con las regulaciones del Gobierno Federal en materia de propiedad REO) y subcontratistas.¹⁰ *JP Morgan Chase*, por ejemplo, el mayor banco de EE.UU. y un gran jugador en el sector hipotecario, informó una pequeña pérdida en el tercer trimestre de 2013 debido a más de \$9 mil millones en costos legales, incluyendo dinero puesto en reserva (*cash reserve*) para costos legales reglamentarios relacionados con su negocio de hipoteca (Silver-Greenberg, 2013).

En Illinois estiman el costo de transporte en 29% del saldo de la hipoteca sin pagar, suponiendo un proceso de liquidación de ejecución hipotecaria/desalojo/REO promedio de 3,7 años (Cordell,

¹⁰ We doubt banks will make these estimates publicly available. We suspect these costs increase substantially when confronting organized home owners.

Geng, Goodman and Yang, 2013). A esto debemos sumar que las ventas REO son al menos de un 20 por ciento por debajo del precio de mercado, más la tasa inmobiliaria del 5%, y los costos internos del banco.¹¹ Es un hecho que las instituciones financieras pierden dinero en una ejecución hipotecaria si tenemos en cuenta sólo la diferencia entre la hipoteca original y el precio de venta de REO. Pero no estamos hablando de eso. Estamos calculando que la ganancia/pérdida después de que se tomó la decisión realizar la ejecución hipotecaria de la propiedad, la diferencia entre el precio de liquidación REO y la cantidad de dinero que el banco invierte en el proceso es aún mayor.

Por último: las deudas pendientes de casas con hipotecas vencidas propiedad de trabajadores pobres, no suelen ser reembolsadas. Las instituciones financieras lo saben, y rara vez invierten fondos de sus recursos legales para perseguir deudas de los trabajadores pobres. En estados como Illinois existe una Ley de Perdón para Alivio de la Deuda Hipotecaria en 2007 *Mortgage Forgiveness Debt Relief Act of 2007*, que se extendió posteriormente a 2012; después de 2014 los propietarios de viviendas no sufrirán consecuencias fiscales de este tipo de condonación de la deuda pasiva. Todo lo cual nos permite afirmar que en muchos casos la donación de la propiedad es más rentable para el banco, junto con los importantes beneficios sociales que resultarían de tal arreglo.

RECAPITULANDO

Es complicado adelantar “conclusiones” en procesos que no han concluido, así que nos conformamos con recapitular algo de lo que documentamos con cifras: Un tercio de los hogares en Estados

¹¹ This information is closely held by banks and probably unavailable for studies such as this one.

Unidos, 21 millones de familias, pagan más del 30% de sus ingresos en vivienda, es decir, no tienen acceso a una vivienda digna y accesible. La situación ha empeorado después de 2006, debido a créditos abusivos y especulación inmobiliaria.

Durante los últimos 25 años, ha aumentado la desigualdad entre el sector con mayores ingresos y los trabajadores. Entre otras consecuencias, la vivienda es más cara, sea de alquiler o en propiedad. Únicamente una cuarta parte de los trabajadores pobres llega a ser propietario de casa, y casi la mitad la pierden durante los primeros años que la ocupan.

El desempleo es la causa principal por la que las familias dejan de pagar la hipoteca, el cual afecta en un porcentaje de casi el doble a afroamericanos y latinos, comparados con trabajadores blancos.

El origen de los problemas con las hipotecarias comenzó en 1990, cuando se permitió a las instituciones financieras la venta tramposa de “hipotecas de alto riesgo”. Caracterizadas por tarifas extraordinariamente altas, y pagos insostenibles, además de la falta de explicación adecuada acerca de las implicaciones de los contratos para quienes los firmaban.

Aparentemente, la promesa de adquirir una casa fue usada por bancos y especuladores para despojar a millones de familias de sus ahorros, invertidos en los pagos iniciales de la vivienda. Posteriormente las familias se privaron de todo durante años, quedándose sin absolutamente ninguna reserva financiera, pues debieron entregar entre el 50%, o más, de sus ingresos familiares para mantener la propiedad.

El saqueo afecta en un 30% más a familias de origen latino y afroamericano. Para el 2012 había más de 10 millones de ejecuciones hipotecarias contadas desde el comienzo de la crisis de hipotecas. Los bancos han usado todo tipo de tácticas, incluida la amenaza de violencia física contra los propietarios, con tal de desplazarlos. Sin embargo, aun cuando éstos consientan en dejar su casa, las leyes prevén que los bancos pueden perseguirlos hasta por 36 años con el reclamo de la deuda.

De ese modo, las pérdidas se acumulan y heredan, pues tienen consecuencias no sólo en el nivel de vida, sino en la posibilidad de que los hijos accedan a la universidad, o de atender emergencias de salud que se presenten en el futuro. Las familias en ocasiones se ven obligadas a hacinarse con los familiares y amigos; en el país existe un 13.2% de viviendas que alojan varias familias.

Los desplazamientos también pueden impulsar un proceso de gentrificación que, a la larga, termina por desplazar a más población en beneficio de especuladores, cadenas comerciales y tiendas de lujo, pero destruyendo los lazos comunitarios que permiten a las familias una mejor calidad de vida.

La resistencia, que incrementa los costos del desalojo (único lenguaje que parecen entender los bancos), ha sido la única alternativa útil para detener, o menguar, la desarticulación social que afecta a las familias. Es poco, pero es un punto de partida que revaloriza la sociabilidad arduamente construida en los barrios.

REFERENCES

- Adelino, Manuel, Gerardi, Kristopher and Willen, Paul S. (2009). "Why don't lenders renegotiate more home mortgages? Redefaults, self-cures, and securitization". *Federal Reserve Bank of Boston*.
- Arends, Brett (February 26, 2010). "When it's OK to walk away from your home". En *Wall Street Journal*, <http://bit.ly/a8zA1m>
- Bentacur, John (February, 2009). "Gentrification and community fabric in Chicago". En *Urban Studies* 48(2).
- Berry, Kate (April 23, 2013). "Banks halting foreclosures to avoid upkeep". *American Banker*.
- Bocian, Debbie Gruenstein and Zhai, Richard (2005). "Borrowers in High Minority Areas are More Likely to Receive Prepayment Penalties on Subprime Loans". Available at www.responsiblelending.org/mortgage-lending/research-analysis/rr004-PPP_Minority_Neighborhoods-0105.pdf, (downloaded August 25, 2013).
- Bocian, Debbie Gruenstein; Ernst, Keith S., and Li, Wei (2008). "Race, Ethnicity and Subprime Home Loan Pricing". En *Journal of Economics and Business*, 60, pp. 110-124.
- Bocian, Debbie Gruenstein; Li, Wei and Ernst, Keith S. (2010). "Foreclosures by race and ethnicity: The demographics of a crisis". Center for Responsible Lending.
- Bowdler, Janice; Quercia, Roberto and Andrew Smith, David (2010). "The foreclosure generation: The long-term impact of the housing crisis on Latino children and families". *National Council of La Raza*.
- Brevoort, Kenneth P. and Cooper, Cheryl R. (2010). "Foreclosure's wake: The credit experience of individuals following foreclosure". *Federal Reserve Board*.
- Cordell, Larry; Geng, Liang; Goodman, Laurie; and Yang, Lidan (2013). "Working paper no. 13-15, The cost of delay". Research Department, Federal Reserve Bank of Philadelphia.
- CoreLogic. (March 8, 2011). "New CoreLogic data shows 23 percent of borrowers underwater with \$750 billion negative equity".
- Eggert, Kurt (2007). "Comment on Michael A Stegman, *et al.* 'Preventive servicing is good for business and affordable home ow-

- nership policy': What prevents loan modifications?". En *Housing Policy Debate*, 18, p. 2.
- Federal Reserve Bank of New York (2008). "Understanding the securitization of subprime mortgage credit."
- Gopal, Prashant (February 6, 2012), "Banks paying homeowners to avoid foreclosure". En *Bloomberg*
- Harding, John P., Rosenblatt, Eric and Yao, Vincent W. (2009). "The contagion effect of foreclosed properties".
- Haurin, Donald R., and Rosenthal, Stuart S. (2005). "The Sustainability of Homeownership: Factors Affecting the Duration of Homeownership and Rental Spells". U.S. Department of Housing and Urban Development, Office of Policy Development and Research. <http://www.nytimes.com/interactive/business/buy-rent-calculator.html>
- Immergluck, Dan and Smith, Geoff (2006). "The impact of single-family mortgage foreclosures on neighborhood crime". En *Housing Studies*, 21, p. 6.
- Kimbriell, Kelly (June 28, 2013). "Lenders seek court orders against home owners". En *Washington Post*.
- Kingsley, G. Thomas; Smith, Robin and Price, David (2009). "The impacts of foreclosures on families and communities". *Urban Institute*.
- Knox, Noelle (November 9, 2007). "Con artists circle over owners on the edge". En *USA Today*.
- Kolko, Jed (March, 2013). "Buying a home 44% less than renting despite rising home prices". *Trulia*, <http://bit.ly/WHtfZ3> (downloaded Aug 23, 2013).
- Krugman, Paul (February 12, 2008). "One to the left". En *New York Times*, <http://nyti.ms/19EYYwK>
- Levitin, Adam J. (April 24, 2009). "Resolving the foreclosure crisis: Modifications of mortgages in bankruptcy". En *Wisconsin Law Review*.
- Lovell, Phillip and Isaacs, Julia B. (2008). "The Impact of the Mortgage Crisis on Children". *First Focus*.
- Luo, Michael (December 28, 2010), " 'Doubling up' in recession-strained quarters". En *New York Times*.

- McNichol, Elizabeth; Hall, Douglas; Cooper, David and Palacios, Vincent (2012). "Pulling apart: A state-by-state analysis of income trends". Center on Budget and Policy Priorities.
- Milken Institute, 2008, "A short history of the subprime mortgage market meltdown"
- Molloy, Raven and Shan, Hui (2011). "The post-foreclosure experience of U.S. households". *Federal Reserve Board*.
- Nathan, Luxman (1999). "Borrower beware: Equity strippers are preying on elderly homeowners". En *Federal Reserve Bank of Boston, Communities and Banking*, 25.
- Nazworth, Napp (2013). "Top 1% get 95% of income gains in Obama's first term", Christian Post, Sept 12.
- Pettit, Kathryn L. S. and Comey, Jennifer (2012). "The Foreclosure Crisis and Children: A Three-City Study". *The Urban Institute*.
- Pew Research Center (2011), "Wealth gaps rise to record highs between Whites, Blacks and Hispanics".
- Pew Research Center (2013). "An uneven recovery 2009-2011".
- Reid, Carolina Katz (2004). "Achieving the American dream? A longitudinal analysis of the homeownership experiences of low-income households". *Center for Studies in Demography and Ecology*, University of Washington.
- Reid, Carolina Katz (2004). "Achieving the American dream? A longitudinal analysis of the homeownership experiences of low-income households". *Center for Studies in Demography and Ecology*, University of Washington.
- Roth, J.D. (December 3, 2012). "Is it better to rent or buy". En *Time Magazine*. <http://bit.ly/YqKbEr> (downloaded August 24, 2013).
- Schwartz, Alex F. (2010). *Housing Policy in the United States*. Routledge Publishing
- Sheppard, Stephen (2012). "Why is gentrification a problem?". Center for Creative Community Development.
- Silver-Greenberg, Jessica (October 11, 2013). "JP Morgan reports quarterly loss as it grapples with legal woes". *New York Times*.
- Silver-Greenberg, Jessica (September 9, 2013). "Invasive tactic in foreclosures draws scrutiny". En *New York Times*.

- Spielman, Fran (March 15, 2000). "City to target hazards of abandoned buildings". En *Chicago Sun Times*.
- Touryalai, Halah (July 12, 2103). "The fastest growing business in Wells Fargo's earnings may surprise you". En *Forbes*.
- US Congress-a, <http://bit.ly/1bUiGtQ>, consultado el 11 de octubre de 2013.
- US Congress-b, <http://bit.ly/171wBfC>, downloaded Oct. 11, 2013
- US Department of Housing and Urban Development: Budget FY2013
- Weil, Jonathan (2013). "Bank of America's foreclosure frenzy," Bloomberg, June 20.
- White, Brent T. (2010) "The morality of strategic default". *Arizona Legal Studies, Discussion Paper*, 10-15.
- Wi, Wenli and White (2009). "Mortgage default, foreclosure and bankruptcy in the context of the financial crisis", Paper presented at the 10th Jacques Polak Annual Research Conference, Hosted by the International Monetary Fund, Washington, DC, November 5-6
- Wi, Wenli and Michelle J. White, 2009, "Mortgage default, foreclosure and bankruptcy in the context of the financial crisis," Paper presented at the 10th Jacques Polak Annual Research Conference, Hosted by the International Monetary Fund, Washington, DC, November 5-6.
- Wiseman, Paul (September 10, 2013), "Top 1 percent took record share of US income in 2012", Associated Press.

