

2015

# Decisiones de Tenencia de Vivienda y Aculturación de la Población Extranjera Residente en España

Mario V. González Fuentes  
*Trinity University, mgonza13@trinity.edu*

Carlos Iglesias Fernández

Follow this and additional works at: [http://digitalcommons.trinity.edu/busadmin\\_faculty](http://digitalcommons.trinity.edu/busadmin_faculty)



Part of the [Business Administration, Management, and Operations Commons](#)

---

## Repository Citation

González Fuentes, M. V., & Iglesias Fernández, C. (2015). Decisiones de tenencia de vivienda y aculturación de la población extranjera residente en España. *Trimestre Económico*, 82, 183-209.

This Article is brought to you for free and open access by Digital Commons @ Trinity. It has been accepted for inclusion in School of Business Faculty Research by an authorized administrator of Digital Commons @ Trinity. For more information, please contact [jcostanz@trinity.edu](mailto:jcostanz@trinity.edu).

## DECISIONES DE TENENCIA DE VIVIENDA Y ACULTURACIÓN DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA RESIDENTE EN ESPAÑA\*

*Mario V. González Fuentes  
y Carlos Iglesias Fernández\*\**

### RESUMEN

El estudio de la adaptación de los inmigrantes al país de destino es una tarea compleja, que exige considerar multitud de aspectos expresados desde la perspectiva socioeconómica en el concepto de aculturación. Frente a esto, la tenencia de vivienda en propiedad supone decisiones a largo plazo, vinculadas con un amplio conjunto de factores que para los inmigrantes expresan el éxito de sus proyectos de inmigración. Por ello, el artículo analiza los procesos de aculturación de los inmigrantes residentes en España mediante el estudio de sus decisiones de tenencia de vivienda en propiedad. Se concluye que ser extranjero reduce notablemente la probabilidad de ser propietario, siendo la variable central que explica las menores tasas de propiedad de este grupo de personas en comparación con los españoles nativos. Los procesos de aculturación de los inmigrantes, aproximados de esta forma, se basarían en los procesos de adquisición de información, que presentarían diferencias relevantes en función de la etnia a la que pertenecen.

### ABSTRACT

The study of immigrants' adaptation to host countries is a complex task that requires the consideration of multiple sociological issues encapsulated in the con-

\* *Palabras clave:* inmigración, aculturación, vivienda en propiedad, identidad étnica. *Clasificación JEL:* R21, J61, C25. Artículo recibido el 7 de noviembre de 2013 y aceptado el 3 de marzo de 2014.

\*\* M. V. González Fuentes, Trinity University. C. Iglesias Fernández, Universidad de Alcalá (correo electrónico: carlos.iglesias@uah.es).

cept of acculturation. In the face of this, the decision to own a home involves a long-term perspective, associated with a wide array of determinants expressing the degree of success of immigration projects. Thus, this article uses homeownership in the host country to analyze the acculturation process of immigrants in Spain. We conclude that being foreign-born significantly reduces the likelihood of being a homeowner. Moreover, this feature represents the key variable explaining the significantly low homeownership rate exhibited among immigrants compared to natives in Spain. We argue that acculturation processes, when using the homeownership approach, rely on information-acquisition processes, which in turn present distinct patterns by immigrants' region-of-origin.

### INTRODUCCIÓN

Debido a la creciente magnitud de los flujos internacionales de inmigración, su investigación se ha convertido en una cuestión de la máxima relevancia para las ciencias sociales. Desde la economía, el estudio de la inmigración se ha centrado en cuestiones sobre todo relacionadas con los determinantes macro y microeconómicos de las decisiones de emigrar, los efectos de la inmigración en la economía del país receptor (actividad, empleo, productividad) y sus implicaciones en el gasto público y el Estado de bienestar. Más allá de estas cuestiones, los resultados obtenidos finalmente por los inmigrantes en el país de destino y los procesos que los determinan desempeñan un papel central en la comprensión de los efectos inducidos a largo plazo por la población extranjera en el sistema socioeconómico del país de destino. Sin embargo, y a pesar de su relevancia, esta perspectiva de análisis ha recibido todavía una menor atención, siendo escasos los trabajos realizados en esta dirección.

El establecimiento y adaptación de la población inmigrante en una nueva sociedad son cuestiones complejas que implican un amplio rango de dimensiones. Estos procesos conllevan la adaptación del individuo a nuevas condiciones tanto económicas y socioculturales como físicas y biológicas (Constant *et al.*, 2006). El grado y alcance de la adaptación mostrada por un inmigrante describe su relación con el contexto original y el novedoso (Berry, 1997), y se expresa a través de la conservación de elementos culturales, sociales y normativos vinculados con su país de origen, así como la incorporación de otros nuevos relacionados con el país de destino (Constant *et al.*, 2007).

Sin embargo, medir el grado de adaptación de los inmigrantes en los países de acogida no es una tarea fácil ni sencilla. Algunos estudios se han basado en variables tales como el idioma, la identificación étnica, la religión, la cultura y la utilización de los medios de comunicación (Laroche *et al.*, 1998), la socialización (Aleksynska y Algan, 2010), los planes de futuro y la localización (Constant y Zimmermann, 2009). En todo caso, los investigadores están de acuerdo en la necesidad de un enfoque multivariado para medir los resultados asociados al desarrollo de estos procesos de adaptación.

En este sentido, la decisión de un inmigrante de comprar una casa, frente a la alternativa de alquilarla, es una señal de compromiso con la cultura de la sociedad de acogida, así como un hito en su búsqueda del éxito económico y la estabilidad (Clark, 2003; Alba y Logan, 1992). El análisis de la propiedad de vivienda de los inmigrantes representa un enfoque fructífero para ampliar nuestro conocimiento sobre los procesos de adaptación de los inmigrantes, y ello por una serie de razones. Por un lado, la decisión de poseer una casa capta la complejidad asociada con estos procesos, al relacionarse con factores económicos, financieros, culturales y sociales. Además, la propiedad de vivienda abre la puerta al consumo de otros bienes y servicios relacionados con un estilo de vida más estable (por ejemplo, seguros de vida, su segunda casa, educación universitaria). Por otra parte, la propiedad de vivienda se considera un buen indicador del éxito económico a largo plazo de los individuos (Sinning, 2006), a la vez que representa una de las etapas finales de un proyecto de inmigración, revelando una decisión que incorpora un enfoque a largo plazo.

Sobre la base de estos argumentos, el objetivo del artículo es analizar las características de los procesos de adaptación emprendidos por la población inmigrante en el país de acogida, utilizando para ello la información suministrada por sus decisiones de tenencia de vivienda en propiedad. Con un mayor grado de concreción, el artículo se plantea evaluar la intensidad de la adaptación alcanzada por la población inmigrante, identificando los factores fundamentales explicativos de estos procesos y considerando si la región de origen introduce especificidades relevantes en estos procesos.

El artículo utiliza como aproximación empírica el caso de la población inmigrante residente en España, y ello por una serie de razones.

En primer lugar, España ha experimentado un crecimiento sin precedentes de la población inmigrante en la última década. Desde los 637 085 extranjeros residentes en España en 1998, en la última década la población

extranjera en España se ha incrementado en casi 5 millones de personas. Esto ha llevado su peso sobre la población total desde 1.6% a finales de los años noventa hasta 12.1% en 2009.

Su composición por región de origen también ha cambiado significativamente. Latinoamericanos y europeos de países no pertenecientes a la UE-25<sup>1</sup> son los dos grupos de inmigrantes que han experimentado un mayor incremento de su importancia relativa. Por el contrario, los europeos cuyo país de origen pertenece a la UE-25 han perdido participación. Estos cambios en la composición por región de origen apuntan claramente a un proceso migratorio de naturaleza económica, es decir, compuesta predominantemente por personas que buscan mejorar sus condiciones de vida en España, lo que permite explorar mejor el vínculo entre la decisión de comprar una casa y el proceso de adaptación de la población extranjera.

En segundo lugar, los hogares españoles se destacan por mostrar una de las tasas de propiedad de vivienda más altas del mundo (Leal, 2003). Casi 90% de los españoles elige la propiedad frente al alquiler, lo que conduce a que exista una brecha muy importante entre nacionales y extranjeros en términos de propiedad de vivienda, sin precedentes entre los países industrializados.

El resto del artículo se organiza de la siguiente manera. Primero, se revisa la literatura respecto de la adaptación de los inmigrantes al país de destino y las decisiones de tenencia de vivienda, estableciéndose los objetivos generales del trabajo (sección I). Posteriormente, sección II, se describen los datos y la metodología utilizados. En la sección III se discuten los resultados, para finalizar con la recopilación de las conclusiones alcanzadas por la investigación.

## I. REVISIÓN DE LA LITERATURA Y OBJETIVOS

Desde la economía, la adaptación de los inmigrantes en el país de destino se ha abordado tradicionalmente mediante el contraste de la hipótesis de *asimilación* en el mercado de trabajo. A partir del marco teórico del capital humano (Sjaastad, 1962), se predicen peores resultados laborales iniciales para los inmigrantes, seguidos de convergencia con los resultados observados

<sup>1</sup> Definición de la UE-25: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa y Suecia.

para la población nativa. La literatura correspondiente aborda el tema desde diferentes perspectivas, tales como los salarios (Chiswick, 1978; Borjas, 1995), las ocupaciones laborales (Chiswick y Miller, 2009) o la participación en programas de asistencia social (Riphahn, 2004), con el objetivo de confirmar si los diferentes parámetros de trabajo de los inmigrantes convergen gradualmente con los nacionales a medida que acumulan tiempo de residencia en el país de acogida. La hipótesis de la autoselección, que establece que sólo los mejores individuos encontrarán rentable emprender procesos de emigración, garantiza la existencia de un fuerte incentivo a la inversión en capital humano para este colectivo, idea sobre la que descansaría el resultado de la progresiva asimilación de los inmigrantes en el mercado de trabajo.

Otras investigaciones, sin embargo, se han encargado de señalar la importancia de la edad de los inmigrantes en el momento de la llegada al país de destino como una variable significativa y relevante en la explicación de estos procesos de asimilación laboral (Friedberg, 1992). De esta forma, la asimilación de los inmigrantes no sólo ocurriría en el mercado de trabajo, sino que tendría que ver con procesos más amplios relacionados con la aculturación de los inmigrantes.

A diferencia de la asimilación, que se identifica con el resultado alcanzado por la población inmigrante, el concepto de aculturación se refiere al proceso mediante el cual los inmigrantes reemplazan progresivamente sus valores culturales, sus preferencias, sus identidades y sus hábitos originales por otros propios de la sociedad de destino (Nekby y Rödin, 2007), como consecuencia de su convivencia con la población nacional.

Estos procesos pueden ser diferentes para distintos inmigrantes o colectivos de inmigrantes. Por ejemplo, algunos inmigrantes pueden reemplazar sus rasgos y valores culturales de origen por los de la nueva sociedad, accediendo a la asimilación. Otros pueden mantener algunas de sus características originales, adoptando simultáneamente un nuevo conjunto de elementos propios del país de acogida, consiguiendo su integración. Por otra parte, los inmigrantes pueden segregarse de la sociedad de acogida, mostrando una actitud de rechazo hacia la nueva cultura (Berry, 1980).

Desde sus orígenes, el concepto de aculturación ha sido incorporado al análisis económico mediante el concepto de identidad y su proceso de formación. De acuerdo con esta perspectiva, los individuos poseemos una determinada *identidad personal*, que nos identifica y diferencia del resto de individuos (Akerlof y Kranton, 2000). Esta identidad personal forma-

ría parte de nuestras funciones individuales de preferencias, de forma que veríamos incrementados nuestros niveles de utilidad cuando conseguimos realizar lo que consideramos como nuestra propia identidad. La identidad personal, sin embargo, no sería algo invariable, sino que se formaría y modificaría mediante procesos de socialización con otros individuos y contextos (Constant y Zimmermann, 2009). Recientemente, el concepto de identidad se ha demostrado útil en la explicación de ciertas cuestiones económicas, como por ejemplo los diferenciales de salarios entre mujeres y hombres. Las mujeres decidirían ocupar determinados puestos de trabajo, peor remunerados, si éstos presentan ciertas características con las que las mujeres se identifican (Goldin, 2006).

La aplicación del concepto de identidad al análisis económico de la inmigración y su adaptación en el país de destino se produce mediante el concepto de *identidad étnica* (Constant *et al.*, 2006). Inicialmente los inmigrantes poseerían una identidad étnica (una visión personal en términos étnicos) fundamentada en valores y elementos culturales propios del país de origen. Esta identidad iría cambiando progresivamente como consecuencia de su residencia en el país de destino, mediante la incorporación de nuevos componentes propios del país de acogida, y que darían lugar a resultados de asimilación, integración, marginación o separación de los inmigrantes en función de distintas combinaciones de los valores originales y adquiridos en la identidad étnica de la población inmigrante.

Diferencias entre individuos nativos y extranjeros o entre diferentes subgrupos de inmigrantes en términos de identidad étnica implicarían diferentes preferencias,<sup>2</sup> distintas decisiones y presentarían, en último término, diferencias en sus resultados económicos (Alesksynska y Algan, 2010).

La hipótesis que mantiene este trabajo es la de que las decisiones de compra de vivienda de los inmigrantes guardan una estrecha relación con sus procesos de aculturación y de formación de su identidad étnica, de forma que mayores tasas de tenencia de vivienda en propiedad indicarían un grado mayor de aculturación del colectivo y un progreso en la construcción de su nueva identidad étnica. La tenencia de vivienda en propiedad sería un buen indicador de los procesos de aculturación en la medida en que supone decisiones a largo plazo, vinculadas con un amplio conjunto de factores que para los inmigrantes expresan el éxito de sus proyectos de inmigración.

<sup>2</sup> En el sentido dado al término por la teoría económica.

Esta hipótesis cuenta ya con notables antecedentes en la literatura. Constant *et al.* (2007) analizan la relación existente entre la identidad étnica y la tenencia de vivienda en propiedad, concluyendo que los inmigrantes con un elevado grado de compromiso con el país de destino tienen una mayor probabilidad de ser propietarios de su vivienda. En relación con el caso específico de España, Amuedo-Dorentes y Mundra (2012) concluyen, en este mismo sentido, que las diferencias en términos de propiedad de vivienda entre los inmigrantes residentes en España reflejan posiblemente diferencias en la adaptación cultural y la integración de este colectivo al país de destino.

De acuerdo con la literatura económica, cuando un individuo se enfrenta a la decisión de ser dueño de su casa trata de maximizar sus preferencias sujeto a una restricción presupuestaria (Sinning, 2006). En la medida en que los individuos presentan diferentes características, el análisis de estas decisiones debe considerar factores demográficos y socioeconómicos con los que aproximar estas diferencias individuales (Gyourko y Linneman, 1996). La existencia de restricciones de crédito o el contexto local donde se ubica la vivienda, tales como el nivel de urbanización y los precios de mercado de la vivienda (Myers *et al.*, 2005) también deben ser aproximados mediante la inclusión de ciertas variables en las estimaciones.

Como ya se ha mencionado en la introducción, a pesar de los beneficios asociados con la propiedad de vivienda, algunos grupos demográficos muestran tasas de propiedad significativamente más bajas, hecho constatado especialmente cuando se comparan individuos nativos e inmigrantes. En este sentido, Massey (1985) considera que los inmigrantes no son diferentes a los nativos con respecto a sus preferencias por la propiedad de vivienda, sugiriendo que las diferencias en las tasas de propiedad de vivienda entre estos dos grupos deben ser explicadas por las diferencias en la composición (es decir, los rasgos distintivos demográficos y socioeconómicos) de ambas poblaciones. Cuando se diluyen las diferencias en las características de las poblaciones de inmigrantes y nativos, la brecha de propiedad de vivienda debe disminuir y eventualmente desaparecer, conduciendo a la asimilación residencial (Alba y Lee, 1997). Siguiendo el trabajo seminal de Alba y Logan (1992), Krivo (1995), Myers y Lee (1996) y Coulson (1999) concluyen que la evidencia presentada apunta a un proceso continuo de asimilación residencial de los inmigrantes. Sin embargo, también reconocen que aún existen brechas considerables entre nativos y algunos grupos minoritarios no contabilizadas por las diferencias de composición.



En este sentido, varios autores concluyen la existencia de una relación negativa entre la probabilidad de ser propietario de una casa y haber nacido en el extranjero, después de controlar por un amplio conjunto de variables independientes (Ray *et al.*, 2004). Algunos estudios sostienen que estas diferencias podrían deberse a la discriminación en el mercado hipotecario en contra de ciertos grupos de inmigrantes (Krivo, 1995, Alba y Logan, 1992). Otros, por el contrario, señalan a las diferentes preferencias por la propiedad de vivienda entre los inmigrantes y los nativos (Haan, 2005).

En otras palabras, las diferentes tasas de propiedad de vivienda mostradas por algunos grupos de inmigrantes, o entre los inmigrantes y los nativos, pueden revelar, además de otras consideraciones,<sup>3</sup> sus distintos patrones de aculturación en la sociedad de acogida o sus diferencias en términos de identidad étnica. En consecuencia, las diferencias de propiedad de vivienda entre los nativos y los inmigrantes no siempre son representativas de diferencias de composición o de la discriminación en el mercado de la vivienda. En su lugar, pueden expresar sus actitudes (positivas y negativas) hacia sus culturas de origen y de acogida.

De acuerdo con este argumento, los individuos no sólo se diferenciarían en sus características sino también en algunos elementos relativos a la construcción de su identidad étnica, es decir, al tipo de combinación entre valores relacionados con el país de origen y de destino y, por tanto, al grado de adaptación de los individuos con el contexto social, cultural y económico del país de destino. De esta manera, las diferencias en tasas de propiedad, una vez controlado el efecto ejercido por las variables identificadas por la literatura como relevantes en la explicación de este tipo de decisiones, nos informarían acerca del grado de adaptación de la población extranjera.

Por tanto, la literatura anterior otorga fundamento a nuestro supuesto de que las decisiones de propiedad expresan, en cierta medida, los procesos de construcción por parte de las personas inmigrantes de una nueva identidad étnica en el país de acogida. De esta forma, el objetivo del artículo será investigar las características de estos procesos de aculturación en relación con la población inmigrante residente en España. Con este propósito, analizaremos las decisiones de tenencia de vivienda emprendidas por este colectivo.

<sup>3</sup> Somos conscientes de que en las decisiones de tenencia de vivienda en propiedad intervienen otros factores distintos a los relativos a la progresiva aculturación de los inmigrantes, factores que tendrían que ver con las condiciones de acceso al crédito, las características del mercado inmobiliario y/o el propio ciclo económico.

Nuestro propósito será mejorar nuestro conocimiento respecto de estos procesos, aprovechando para ello las posibilidades que al respecto arroja el análisis de las decisiones de tenencia de vivienda.

Para ello, y a partir de la observación de un importante diferencial entre nacionales e inmigrantes en términos de tasa de propiedad, primero determinaremos el efecto ejercido por la nacionalidad sobre estas decisiones. Posteriormente, identificaremos los determinantes que en mayor medida gobiernan las decisiones de propiedad de vivienda entre la población inmigrante. Por último, desagregaremos el análisis para caracterizar los diferentes perfiles de aculturación asociados a los tres grupos de inmigrantes más importantes en función de su zona geográfica de origen: latinoamericanos, europeos no comunitarios y los inmigrantes procedentes de África del Norte.

## II. DATOS, METODOLOGÍA Y ANÁLISIS DESCRIPTIVO

Si utilizamos el PIB como criterio de clasificación, en 2007 el 77.5% de los inmigrantes en España provinieron de países de bajos o medianos ingresos, lo que se clasifica como la inmigración económica. Por lo tanto, el análisis se restringirá a este tipo de inmigración, siendo excluidos todos los inmigrantes procedentes de países de altos ingresos, principalmente compuestos por jubilados europeos que se trasladan a la costa de España. El no excluir a estos inmigrantes de nuestro estudio podría sesgar nuestras estimaciones, lo que potencialmente nos conduciría a conclusiones erróneas sobre los procesos de aculturación de los inmigrantes. Con toda seguridad, las decisiones de tenencia y los procesos de aculturación de ambos colectivos, inmigrantes económicos y no económicos, son lo suficientemente distintas como para justificar esta decisión.

El trabajo se basa en dos fuentes estadísticas distintas: la Encuesta de presupuestos familiares y la Encuesta nacional de inmigrantes. La primera permite el análisis comparativo de las decisiones de tenencia de vivienda de la población nacional e inmigrante. Por su parte, la segunda contiene información muy rica sobre la población inmigrante en España. Se recopila información sobre sus condiciones antes de su llegada al país, así como sus planes de futuro y los lazos actuales con su país de origen. La utilización de esta fuente de información nos permite identificar factores clave de la aculturación de los inmigrantes, como la edad a la llegada y la participación social, así como diferencias en función de su región de origen.

Para estudiar las características de los procesos de aculturación de la población inmigrante en España se analizarán sus decisiones de propiedad de vivienda. Para ello se estimarán dos modelos *logit* complementarios. El primer lugar, y en relación con el conjunto de la población (nacional e inmigrante residente en España), investiga cómo la nacionalidad española o extranjera afecta la probabilidad de convertirse en propietario de una vivienda, una vez que consideramos las variables que controlan las diferencias en la composición de estas dos poblaciones (modelo 1). La segunda estimación trata de identificar los principales factores que determinan la probabilidad de un inmigrante de convertirse en propietario de una casa en el país de acogida. Con esto pretendemos explorar más a fondo en la naturaleza del proceso de aculturación de los inmigrantes. Para ello, estimamos un nuevo modelo de regresión logística binaria, pero esta vez sólo respecto a los inmigrantes (modelo 2). La estimación de este segundo modelo se replicará para cada uno de los tres principales grupos étnicos que componen la inmigración económica llegada a España (modelo 3).<sup>4</sup>

En el primer modelo se incluyen las variables explicativas consideradas habitualmente por la literatura respecto de este tipo de decisiones (cuadro A1 del anexo). Como factores demográficos, consideramos el sexo, el estado civil y la edad. El nivel de ingresos, la situación laboral y la ocupación laboral conforman el conjunto de factores socioeconómicos. Además, se incluye una variable que trata de controlar para la composición y el tamaño del hogar para dar cuenta de las diferencias en las características de las familias. Por último, el precio relativo de la vivienda y su ubicación también se toman en cuenta. El coeficiente estimado para la variable de identificación de las personas con nacionalidad española captará el efecto de ser

<sup>4</sup> El análisis de las decisiones de tenencia de vivienda puede estar afectado por un sesgo de selección, que habría que corregir mediante el filtro de Heckman. Los trabajos que lo aplican consideran dos decisiones simultáneas: la demanda de vivienda, primero, y la tenencia de vivienda, después. Sin embargo, los datos que utilizamos no se refieren a la población que, en un momento del tiempo, ha manifestado que necesita una vivienda y decide posteriormente entre las opciones de alquilar o comprar, sino que utilizamos información sobre el régimen de tenencia de vivienda de todos los individuos, españoles y extranjeros, residentes en España, independientemente del momento en que adoptaron sus decisiones de demanda de vivienda. Por tanto, hemos decidido no aplicar la corrección de Heckman. Una alternativa sería realizar una única estimación de los determinantes de la compra de vivienda considerando tanto a españoles como a extranjeros. Sin embargo, esto implicaría no utilizar los datos de la Encuesta nacional de inmigración, renunciando al objetivo central del trabajo. En todo caso, creemos que el problema de selección de muestra se produciría sobre todo en el modelo 1 pero no en los modelos 2 y 3, y la magnitud del efecto negativo alcanzado para la nacionalidad garantiza que la conclusión que se obtiene en este modelo sea válida.

inmigrante sobre la probabilidad de convertirse en propietario de una casa. El tamaño de su efecto aproximará la distancia existente entre nacionales y extranjeros en términos de propiedad de vivienda, lo que nos permitirá aproximar la intensidad de los procesos de aculturación.<sup>5</sup> El segundo modelo incluye, además de los anteriores, dos nuevos conjuntos de variables, relacionados con la experiencia migratoria de los inmigrantes y el proceso de adaptación en el país de acogida (cuadro A2 del anexo). La experiencia migratoria se aproxima mediante dos variables complementarias: el tiempo de residencia de los inmigrantes en España, por una parte, y su edad a su llegada al país, de otra. Como indicadores del proceso de adaptación del inmigrante se consideran diversas variables ficticias para captar los diferentes componentes de este proceso. Estos indicadores incluyen aspectos tales como el envío de remesas al país de origen, los planes de futuro, la participación social y la existencia de una red en el país anfitrión, entre otros.

El primer modelo utiliza microdatos procedentes de la Encuesta de presupuestos familiares. Por su parte, el segundo modelo se basa en datos de la Encuesta nacional de inmigración. En este último caso, la población objeto de estudio está compuesta por la población nacida en el extranjero, con edades de 16 años o más, residentes en España durante al menos un año antes de ser entrevistados. En ambos casos, los archivos de datos se refieren al año 2007. Su elección como año de referencia es un intento de filtrar el impacto que la crisis inmobiliaria de 2008 puede haber provocado en las decisiones de tenencia de la vivienda.<sup>6</sup>

El cuadro 1 presenta las estadísticas descriptivas para cada uno de los tres grupos de inmigrantes considerados, así como para el conjunto de la inmigración económica que reside en España. En comparación con una tasa de propiedad de 86.4% para la población española, sólo 24.78% de todos los inmigrantes son propietarios de sus viviendas. Los europeos no comunitarios muestran la tasa de propiedad más baja de los tres grupos analizados. Sólo 16.4% de este grupo de origen tiene una casa en España. Por otra parte, los inmigrantes de África del Norte muestran la tasa más alta: 30.3%. Este último grupo presenta condiciones socioeconómicas peores que los otros dos grupos de inmigrantes, sobre todo en términos de su nivel de ingresos y situación la-

<sup>5</sup> Si no existieran variables omitidas, incorrectamente medidas o no observables, el efecto de ser extranjero sobre la probabilidad de ser propietario de una vivienda debería ser cero, una vez controladas las diferencias de composición, si este colectivo hubiera completado su proceso de aculturación.

<sup>6</sup> Se puede considerar que, aunque las causas de la crisis inmobiliaria se gestan con anterioridad, su aparición ocurre a partir de 2007.

CUADRO 1. *Estadísticas descriptivas. Inmigración total y por etnia de origen*  
(Porcentajes)

<i>Variables</i>	<i>Total</i>	<i>No EU</i>	<i>Latinos</i>	<i>Norteafricanos</i>
Tasa de propiedad de vivienda	24.78	16.40	24.90	30.29
<i>Características demográficas</i>				
Hombre	52.55	51.87	45.60	64.49
Casado	43.29	48.82	38.90	52.60
Divorciado	6.45	6.54	7.76	3.70
Viudo	2.36	1.89	2.39	3.33
Presencia de hijos	63.42	61.27	66.31	58.69
26-35 años	34.89	39.16	34.01	29.47
36-45 años	24.55	23.74	24.30	26.15
46-54 años	12.35	10.82	12.95	12.82
56-65 años	4.25	2.17	4.61	4.92
Más de 65 años	3.33	0.22	3.59	6.02
<i>Condiciones socioeconómicas</i>				
Ingreso 500-999 euros	31.79	33.48	34.22	22.55
Ingreso 1 000-1 499 euros	22.79	25.60	22.09	23.16
Ingreso 1 500-1 999 euros	4.72	5.21	5.02	3.61
Ingreso 2 000-2 999 euros	2.36	1.74	2.60	1.29
Ingreso 3 000 o más euros	1.16	0.17	1.71	0.36
Educación universitaria	18.04	15.46	21.84	9.04
Est. cursados o reconocidos en España	6.10	2.04	8.06	4.54
Directores	2.30	0.83	2.19	1.98
Profesionales y técnicos	6.15	2.00	8.64	3.71
Trab. no manuales cualificados	16.61	11.69	20.76	7.76
Trab. manuales cualificados	19.84	28.14	17.70	18.75
Trabajadores no cualificados	23.56	31.34	21.70	22.50
<i>Tamaño de la familia y contexto del mercado de la vivienda</i>				
Tamaño de la familia: 2 personas	16.54	14.32	17.91	16.02
Tamaño de la familia: 3 personas	22.47	24.47	23.45	18.42
Tamaño de la familia: 4 personas	24.16	26.38	24.50	19.45
Tamaño de la familia: 5 o más personas	32.91	32.37	30.26	41.31
Localización de alto precio	8.36	7.35	9.35	7.79
Localización y bajo precio	7.30	9.77	7.33	5.81
<i>Experiencia migratoria</i>				
6-10 años viviendo en España	42.21	44.98	45.57	34.34
11-15 años viviendo en España	6.67	2.41	5.19	12.51
16-20 años viviendo en España	6.33	1.18	5.91	10.92
21-30 años viviendo en España	3.84	0.25	3.57	5.85
30 o más años viviendo en España	5.99	0.16	5.77	13.58
Edad de llegada: 0-15	10.86	4.40	11.95	17.41
Edad de llegada: 16-20	13.73	13.00	12.76	17.09
Edad de llegada: 21-25	21.49	22.34	19.27	22.54
Edad de llegada: 26-30	19.82	22.13	18.61	18.61
Edad de llegada: 31-35	13.48	14.90	13.96	10.72
Edad de llegada: 36-45	13.79	15.79	15.12	10.40
Edad de llegada: 46-55	4.74	6.78	5.41	1.88
<i>Proceso de adaptación</i>				
Nacionalidad española	18.93	1.71	25.80	20.21
Redes familiares	70.38	77.54	74.81	59.40
Remesas	49.20	56.69	49.66	39.81
Planes de futuro: permanecer en España	78.70	79.25	76.88	85.63
Planes de futuro: traer a la familia	30.66	20.54	31.58	35.86
Participación social general	12.91	8.01	15.65	11.34
Participación social otros inmigrantes	6.19	4.04	5.54	6.75

boral. Por lo tanto, la evidencia apunta a la coexistencia de diversos grados de aculturación entre los diferentes grupos de inmigrantes por región de origen, cuando utilizamos las tasas de propiedad de vivienda para su aproximación.

Con respecto a la experiencia migratoria, los europeos no comunitarios registran la experiencia migratoria más reciente de los tres grupos. Más de la mitad de ellos (51%) vive en España desde hace cinco años o menos (categoría omitida). La distribución de la edad a la llegada revela una inmigración joven para todos los grupos. Casi dos tercios (65.9%) de los inmigrantes llegaron a España con menos de 30 años de edad. Entre los inmigrantes de África del Norte este porcentaje es ligeramente superior.

Las mayores diferencias que se observan entre los grupos de inmigrantes se corresponden con sus procesos de adaptación. Los europeos no comunitarios (1.7%) muestran una tendencia sustancialmente menor a obtener la ciudadanía española que los latinoamericanos (25.8%) y magrebíes (20.2%). El envío de remesas a su país de origen parece ser una práctica mucho menos común entre estos últimos que para los otros dos grupos. Los europeos no comunitarios muestran la inclinación más baja a traer a sus familiares a España (20.5% frente a 30.7% del total de inmigrantes) y participar en actividades sociales. Independientemente de si la participación social está orientada en exclusiva a otros inmigrantes o tiene más bien un carácter abierto y general, este grupo de inmigrantes muestra las tasas de participación más bajas entre todos los grupos.

### III. RESULTADOS

El cuadro 2 muestra los resultados obtenidos para el primero de los modelos. Nuestros resultados son consistentes con los de la literatura previa: la edad, el estado civil y los ingresos del hogar son determinantes importantes de la propiedad de vivienda. La probabilidad de ser propietario de una casa aumenta con la edad, los ingresos y el matrimonio. Composición del hogar y el contexto del mercado de la vivienda también muestran efectos importantes, aunque con menor peso explicativo.

Sin embargo, el resultado más importante es el que aporta el indicador de la nacionalidad. Ser ciudadano español aumenta las posibilidades de convertirse en propietario de una casa, multiplicándola casi por 10 (con una proporción de probabilidades de 10.8). Por el contrario, ser extranjero reduce en gran medida la probabilidad de ser propietario de una casa en

CUADRO 2. *Determinantes de la propiedad de vivienda y el efecto de la nacionalidad*

<i>Variables</i>	<i>Beta</i>	<i>Proporción de probabilidades</i>
Constante	-2.7581*	0.0634*
Hombre	-0.0895*	0.9144*
Casado	0.6364*	1.8897*
16-24 años	0.7510*	2.1191*
25-34 años	1.0419*	2.8345*
35-44 años	1.1587*	3.1858*
45-54 años	1.5688*	4.8011*
55-64 años	1.9492*	7.0227*
Ingreso familiar 500-1 000 euros	0.1088*	1.1149*
Ingreso familiar 1 000-1 500 euros	0.6053*	1.8319*
Ingreso familiar 1 500-2 000 euros	0.8852*	2.4236*
Ingreso familiar 2 000-2 500 euros	1.1424*	3.1343*
Ingreso familiar 2 500-3 000 euros	1.2803*	3.5977*
Ingreso familiar 3 000-5 000 euros	1.5313*	4.6241*
Ingreso familiar 5 000 o más euros	1.4297*	4.1776*
Autoempleados sin empleados	-0.0435*	0.9575*
Autoempleados con empleados	0.4223*	1.5254*
Trabajando los dos miembros de la pareja	-0.0775*	0.9254*
Trabajando sólo un miembro de la pareja	-0.0541*	0.9473*
Adulto, viviendo solo, 65 años o más	0.1306*	1.1395*
Pareja sin hijos	0.1523*	1.1645*
Pareja con 1 hijo	0.2131*	1.2375*
Pareja con 2 hijos	0.1556*	1.1684*
Pareja con 3 hijos o más	-0.1728*	0.8413*
Soltero adulto con hijos	0.2967*	1.3454*
Otros tipos de familia	-0.1681*	0.8452*
Región con precios de la vivienda 20% por encima de la media	-0.6134*	0.5415*
Región con precios de la vivienda 20% por debajo de la media	0.3686*	1.4457*
Localización urbana	-0.1954*	0.8225*
Nacionalidad española	2.3835*	10.8424*
Número de observaciones		21 281
Porcentaje de la clasificación correcta		85.4
Nagelkerke's $R^2$		0.2763

FUENTE: *Encuesta de presupuestos familiares, 2007.*

\*  $p < 0.05$ .

España. Esta variable es la más importante explicando la propiedad de vivienda, más incluso que la edad, los ingresos y otros factores determinantes. La magnitud del efecto que muestra la variable nacionalidad, después de controlar por las diferencias de composición, revela el importante papel de los aspectos relacionados con la aculturación de los inmigrantes en la explicación de la brecha de propiedad de vivienda entre nativos e inmigrantes.

Controladas las diferencias de composición, serían unos procesos incompletos de aculturación los que sustentarían las diferencias entre la población extranjera y la nacional. Este resultado contradice, de alguna manera, los buenos resultados concluidos en términos de asimilación de la población inmigrante en España cuando se evalúa considerando únicamente la convergencia de sus parámetros laborales respecto de los propios de la población nacional (Amuedo-Dorentes y de la Rica, 2007).

El segundo modelo, centrado en la población extranjera, nos permite profundizar en las características de estos procesos de aculturación de los inmigrantes. El cuadro 3 permite destacar algunos, todos ellos acordes con lo señalado por la literatura:

- i)* La probabilidad de los inmigrantes de convertirse en propietario aumenta con la edad, los ingresos, el hecho de estar casado, los niveles de educación superior y las ocupaciones laborales de mayor cualificación. Los ingresos del hogar desempeñan un papel notable y muestran no linealidades en sus efectos.
- ii)* Cuanto mayor es el tamaño del hogar menor es la probabilidad de ser propietario.
- iii)* La edad del inmigrante a su llegada y el tiempo de residencia en España muestra una notable influencia en la probabilidad de ser propietario de una casa. La probabilidad de tener casa propia aumenta claramente con el tiempo de residencia.
- iv)* Cuanto más joven es el inmigrante cuando llega a España, mayor es su probabilidad de convertirse en propietario de una casa.
- v)* Residir en una región donde los precios inmobiliarios son relativamente altos reduce las tasas de propiedad de vivienda para los inmigrantes.
- vi)* Conseguir la nacionalidad española incrementa la probabilidad de ser propietario.
- vii)* La existencia de cualquier tipo de red (por ejemplo, familia, amigos, conocidos) a su llegada a España, así como cualquier tipo de participación social influye positivamente en la probabilidad de tener casa propia.

Por tanto, aspectos tales como la edad de llegada, el tiempo de residencia y la interacción social serían los factores que en mayor medida explican la decisión de tenencia en propiedad de una vivienda, determinantes, de esta forma, de los procesos de aculturación de la población extranjera en España.



CUADRO 3. *Determinantes de la propiedad de vivienda para la población inmigrante*

<i>Variables</i>	<i>Beta</i>	<i>Proporción de probabilidades</i>
Constante	-4.9606*	0.0070*
Hombre	-0.4367*	0.6461*
Casado	0.9933*	2.7000*
Divorciado	-0.0526*	0.9487*
Viudo	0.5072*	1.6606*
Presencia de hijos	0.4712*	1.6019*
26-35 años	0.6778*	1.9695*
36-45 años	0.9200*	2.5093*
46-54 años	1.0517*	2.8624*
56-65 años	1.1284*	3.0909*
Más de 65 años	1.5130*	4.5402*
Ingreso 500-999 euros	-0.0612*	0.9407*
Ingreso 1 000-1 499 euros	0.3879*	1.4739*
Ingreso 1 500-1 999 euros	0.8874*	2.4288*
Ingreso 2 000-2 999 euros	0.7663*	2.1518*
Ingreso 3 000 o más euros	1.1093*	3.0321*
Educación universitaria	0.0568*	1.0584*
Educación cursada o reconocida en España	0.0243**	1.0246**
Directores de empresa o en la administración pública	0.5481*	1.7299*
Técnicos y profesionales	0.0496*	1.0508*
Trabajadores no manuales cualificados	-0.0681*	0.9342*
Trabajadores manuales cualificados	0.2672*	1.3062*
Trabajadores no cualificados	-0.0987*	0.9060*
Hogares con dos miembros	-0.0097*	0.9904*
Hogares con tres miembros	-0.2129*	0.8083*
Hogares con cuatro miembros	-0.2862*	0.7511*
Hogares con cinco miembros o más	-0.5213*	0.5937*
Región con precios de la vivienda altos	-0.3329*	0.7168*
Región con precios de la vivienda bajos	0.1467*	1.1581*
6-10 años viviendo en España	1.3446*	3.8368*
11-15 años viviendo en España	1.7474*	5.7394*
16-20 años viviendo en España	1.7727*	5.8866*
21-30 años viviendo en España	1.9239*	6.8477*
30 años o más viviendo en España	2.1689*	8.7484*
Edad de llegada: 0-15 años	0.7911*	2.2059*
Edad de llegada: 16-20 años	1.2692*	3.5581*
Edad de llegada 21-25 años	1.0925*	2.9816*
Edad de llegada 26-30 años	0.9884*	2.6871*
Edad de llegada 31-35 años	0.7422*	2.1005*
Edad de llegada 36-45 años	0.3416*	1.4072*
Edad de llegada 46-55 años	-0.1661*	0.8470*
Nacionalidad española	0.4642*	1.5907*
Red familiar a la llegada	0.0675*	1.0698*
Envía remesas	-0.1581*	0.8538*
Planes de futuro: permanecer en España	0.4855*	1.6250*
Planes de futuro: traer a la familia	-0.0306*	0.9699*
Participación social general	0.0943*	1.0989*
Participación social con otros inmigrantes	0.0164**	1.0166**
Número de observaciones	10 709	
% clasificados correctamente	80.30	
Nagelkerke's R <sup>2</sup>	0.3728	

FUENTE: *Encuesta nacional de inmigración, 2006.*

\*  $p < 0.01$ , \*\*  $p < 0.05$

Por último, el cuadro 4 recoge los resultados de las estimaciones realizadas respecto de los determinantes de la propiedad de vivienda para los inmigrantes en función de su región de origen: latinoamericanos, europeos no comunitarios y norteafricanos. Aunque los resultados obtenidos son consistentes para los tres grupos analizados, la importancia que ciertos conjuntos de variables poseen en la determinación de la probabilidad de convertirse en propietario de una vivienda permite identificar ciertas diferencias por zonas de origen, que ponen de manifiesto interesantes particularidades respecto a las circunstancias asociadas a los procesos de aculturación de cada grupo de extranjeros.

### *1. Población latinoamericana*

Su decisión de ser propietario se basa fundamentalmente en la etapa del ciclo de vida y la experiencia migratoria. En comparación con el resto de los grupos, los latinoamericanos muestran la mayor importancia para los indicadores de edad. El indicador de matrimonio también muestra la segunda razón de probabilidad más alta. Las decisiones de propiedad de vivienda de los latinoamericanos, como expresión de sus procesos de aculturación, se rigen de esta forma por la transición de una etapa de ciclo vital a otra, tanto a nivel individual (por ejemplo, la edad), así como a nivel colectivo (es decir, el matrimonio, la presencia de los hijos). En cuanto a la experiencia migratoria (tiempo de residencia y edad de llegada) las proporciones de probabilidades del grupo sólo son superados por los europeos no comunitarios. Los latinoamericanos que han vivido en España durante 6 a 10 años ven aumentadas sus posibilidades de ser propietario casi un 253%, en comparación con los que tienen longitudes de residencia de cinco años o menos. En cuanto a la edad, sus resultados son consistentes con los obtenidos para el modelo agregado.

### *2. La población proveniente de África del Norte*

Los resultados obtenidos para los norteafricanos muestran que sus decisiones de propiedad de vivienda son determinadas principalmente por los indicadores de la etapa del ciclo de vida, su nivel de ingresos y su adaptación a la cultura de acogida. Al igual que en los latinoamericanos, la edad y el estado civil son las dos variables más importantes dentro del conjunto de fac-

CUADRO 4. Determinantes de la propiedad de vivienda en función de la etnia del inmigrante<sup>a</sup>

	Europeos no UE		Latinoamericanos		Norteafricanos	
	PP	SE	PP	SE	PP	SE
Constante	0.000*	0.0920	0.007**	0.0282	0.009*	0.0529
Hombre	0.236*	0.0128	0.793*	0.0053	0.473*	0.0102
Casado	1.905*	0.0106	2.890*	0.0052	3.372*	0.0118
Divorciado	0.569*	0.0196	0.996**	0.0088	0.854*	0.0234
Viudo	2.806*	0.0306	1.747*	0.0140	0.999***	0.0277
Presencia de hijos	1.678*	0.0123	1.454*	0.0063	1.782*	0.0124
26-35 años	1.657*	0.0192	2.269*	0.0105	1.530*	0.0167
36-45 años	2.005*	0.0271	3.471*	0.0133	1.724*	0.0220
46-54 años	2.442*	0.0342	4.124*	0.0165	2.576*	0.0285
56-65 años	9.935*	0.0525	3.610*	0.0216	2.345*	0.0365
Más de 65 años	1.630*	0.1680	4.442*	0.0244	5.418*	0.0442
Ingreso 500-999 euros	0.997***	0.0163	0.836*	0.0109	1.386*	0.0268
Ingreso 1 000-1 499 euros	1.643*	0.0185	1.114*	0.0116	3.468*	0.0269
Ingreso 1 500-1 999 euros	4.188*	0.0222	1.517*	0.0138	10.988*	0.0322
Ingreso 2 000-2 999 euros	3.209*	0.0300	1.873*	0.0165	3.702*	0.0401
Ingreso 3 000 o más euros	0.340*	0.1459	2.238*	0.0187	2.486*	0.0644
Educación universitaria	1.381*	0.0115	0.887*	0.0066	0.880*	0.0180
Est. cursados o reconocidos en España	0.953**	0.0252	1.047*	0.0093	1.540*	0.0263
Directores	1.350*	0.0393	1.210*	0.0179	4.902*	0.0454
Profesionales y técnicos	0.662*	0.0364	1.219*	0.0134	0.724*	0.0327
Trab. no manuales cualificados	1.489*	0.0200	0.856*	0.0119	1.306*	0.0284
Trab. manuales cualificados	3.053*	0.0201	1.343*	0.0126	0.768*	0.0278
Trabajadores no cualificados	1.087*	0.0175	0.845*	0.0114	1.155*	0.0261
Tamaño de la familia: 2 personas	2.862*	0.0340	0.890*	0.0113	0.752*	0.0202
Tamaño de la familia: 3 personas	1.942*	0.0334	0.808*	0.0114	0.472*	0.0210

Tamaño de la familia: 4 personas	1.525*	0.0338	0.747*	0.0116	0.387*	0.0214
Tamaño de la familia: 5 o más personas	1.460*	0.0340	0.501*	0.0118	0.504*	0.0203
Localización de alto precio	0.475*	0.0213	0.711*	0.0077	0.887*	0.0151
Localización de bajo precio	1.705*	0.0126	1.152*	0.0079	1.318*	0.0148
6-10 años viviendo en España	6.781*	0.0113	3.529*	0.0065	2.840*	0.0132
11-15 años viviendo en España	16.117*	0.0247	5.214*	0.0107	3.391*	0.0162
16-20 años viviendo en España	12.856*	0.0403	5.980*	0.0115	2.555*	0.0192
21-30 años viviendo en España	152.370*	0.0819	10.053*	0.0156	2.550*	0.0268
30 o más años viviendo en España	236.475*	0.1677	7.761*	0.0201	6.253*	0.0353
Edad de llegada: 0-15	4.266*	0.0941	2.293*	0.0268	2.739*	0.0498
Edad de llegada: 16-20	12.201*	0.0847	4.338*	0.0242	3.116*	0.0470
Edad de llegada: 21-25	15.134*	0.0816	3.573*	0.0220	2.555*	0.0435
Edad de llegada: 26-30	9.064*	0.0806	3.405*	0.0211	2.550*	0.0417
Edad de llegada: 31-35	7.942*	0.0784	2.063*	0.0196	2.192*	0.0398
Edad de llegada: 36-45	6.483*	0.0765	1.341*	0.0184	1.238*	0.0381
Edad de llegada: 46-55	0.990***	0.0718	0.834*	0.0184	1.430*	0.0425
Nacionalidad española	1.281*	0.0314	1.533*	0.0057	2.245*	0.0140
Redes familiares	1.025**	0.0102	1.192*	0.0060	1.254*	0.0109
Remesas	0.687*	0.0085	0.908*	0.0051	1.073*	0.0090
Planes de futuro: permanecer en España	2.172*	0.0119	1.431*	0.0057	1.782*	0.0119
Planes de futuro: traer a la familia	0.740*	0.0121	0.922*	0.0053	0.932*	0.0088
Participación social general	1.126*	0.0136	1.000**	0.0059	1.048*	0.0127
Participación social otros inmigrantes	0.757*	0.0214	0.796*	0.0101	1.280*	0.0150
Número de observaciones	2 075		5 859		1 723	
Porcentaje de la clasificación correcta	85.20		80.60		79.80	
Nagelkerke's R <sup>2</sup>	0.3807		0.3740		0.4265	

FUENTE: *Encuesta nacional de inmigración, 2007.*

a PP: Proporción de probabilidades, SE: errores típicos de los coeficientes beta estimados. \* p < 0.01, \*\* p < 0.05, \*\*\* No significativo.

tores demográficos. Estar casado resulta importante presentando, a la vez, el impacto positivo más alto por la presencia de hijos (aumenta 78.3% sus posibilidades de convertirse en propietarios) La importancia del nivel de ingresos para este grupo puede ser interpretado en el sentido de la existencia de mayores requerimientos de ingreso para convertirse en propietarios de vivienda que en otros. Por último, este grupo muestra los mayores efectos de entre todos los grupos con respecto a los indicadores de la posesión de la ciudadanía del país de acogida y la participación social con otros inmigrantes. Convertirse en ciudadano español mejora en 125% la probabilidad de propiedad de vivienda de los inmigrantes, mientras que participar en las actividades o asociaciones orientadas para interactuar con otros inmigrantes aumenta en 28% sus posibilidades.

Estos resultados ponen de manifiesto la distancia cultural que existe para los inmigrantes de África del Norte. La propiedad de vivienda podría estar asociada con un alto grado de identificación con la cultura española, que se refleja en la adopción de la nacionalidad española, como expresión de la misma. Además, al ser conscientes de sus diferencias con los nativos, los africanos del norte podrían preferir construir su identidad étnica a través de la interacción con otros inmigrantes en lugar de con los nativos.

### *3. La población de europeos no comunitarios*

El modelo estimado para los europeos no comunitarios señala a la naturaleza de sus planes de inmigración como el elemento que en mayor medida definiría su patrón de aculturación. Los principales impulsores de la propiedad de vivienda para estos inmigrantes se relacionan con su experiencia migratoria: tiempo de residencia y la edad a la fecha de llegada. Las posibilidades de convertirse en propietario aumentan enormemente cuando el inmigrante ha vivido en España durante más de una década. La edad a la llegada también presenta efectos considerables. Los coeficientes estimados muestran ventajas en cuanto a la propiedad de vivienda para los que llegaron a España a los 45 años de edad o menores sobre los que llegaron a una edad mayor. La proporción de probabilidades más alta es para los que llegan con una edad entre 21 y 25 años, con un máximo de 14.1 veces más posibilidades de convertirse en propietarios de vivienda que los de la categoría de referencia (55 años o más).

Por último, este grupo se distingue de los demás por la influencia que

ejerce el tamaño del hogar y el mercado inmobiliario local. Los inmigrantes europeos no pertenecientes a la Unión Europea parecen tener mucho más en cuenta las cuestiones relacionadas con el contexto del mercado inmobiliario, como la relación precio-ingreso, en sus decisiones de propiedad de vivienda que el resto de los inmigrantes.

### CONCLUSIONES

El análisis de los procesos de aculturación de los inmigrantes mediante las decisiones de propiedad de vivienda puede constituirse en una nueva perspectiva de investigación muy interesante. La propiedad de vivienda refleja en mayor medida que indicadores alternativos la complejidad de los procesos de adaptación y asimilación, al tener en cuenta no sólo los resultados económicos, como los empleos y los ingresos, sino también los sociales y culturales. Por otro lado, la propiedad de vivienda incorpora aspectos relacionados con la integración a más largo plazo. Por lo tanto, proporciona una buena aproximación del éxito socioeconómico obtenido por los inmigrantes en los países de acogida en el desarrollo de sus proyectos de inmigración. De esta forma, la propiedad de vivienda puede aportar una información muy valiosa sobre los procesos de aculturación de los inmigrantes en el país de destino.

A partir de estas ideas, el trabajo ha analizado las decisiones de propiedad de vivienda de la población extranjera residente en España como un signo de su avance en los procesos de aculturación y en la construcción de una nueva identidad étnica.

Los resultados de los análisis subrayan claramente el efecto negativo que causa la condición de inmigrante sobre la probabilidad de convertirse en propietario de una casa. Ser inmigrante se destaca como la variable más importante para explicar la amplia brecha de propiedad existente entre nativos y extranjeros, por encima de las diferencias de composición de ambos colectivos. Por lo tanto, si interpretamos la propiedad de vivienda como un signo de la aculturación, y con todas las precauciones derivadas de los efectos inducidos por otras variables no consideradas en nuestro análisis, podemos concluir que la población extranjera en España está aún muy lejos de mostrar, como no podría ser de otra forma, una asimilación completa a los patrones y comportamientos sociales de los nativos. A diferencia de la investigación empírica llevada a cabo para el caso español sobre la base de

la hipótesis de la convergencia laboral, que suelen concluir procesos de asimilación razonablemente rápidos de los inmigrantes a los patrones nativos, las conclusiones son muy diferentes cuando usamos la propiedad de vivienda como una aproximación para la asimilación. Ambos tipos de resultados aportan, sin duda, una visión más completa y acertada de los procesos de adaptación de la población extranjera residente en España.

Para los inmigrantes, la decisión de convertirse en propietarios, y por tanto de avanzar desde esta perspectiva en su aculturación, está especialmente relacionada con un proceso de adquisición de información. En primer lugar, el tiempo de residencia en el país de acogida (la experiencia) y la edad a la llegada (tipo o naturaleza de la experiencia) desempeñan un papel muy importante como determinantes de la vivienda propia. En segundo lugar, la participación social, sobre todo si es del tipo universal y no específicamente orientada a interactuar con otros inmigrantes, es una de las claves fundamentales para entender cómo los inmigrantes obtienen la información que necesitan para estos procesos.

El análisis diferenciado por grupos de origen revela diferencias importantes en términos de aculturación. Para el caso de los latinoamericanos, sus decisiones de tenencia de vivienda se fundamentan, sobre todo, en la fase del ciclo de vida, lo que les asemeja en gran medida a la población española. Por el contrario, la pauta de aculturación para los inmigrantes norteafricanos se observa profundamente marcada por su distancia cultural respecto de la sociedad española y la necesidad de realizar relativamente un mayor esfuerzo económico. Por último, la población inmigrante procedente de países europeos no pertenecientes a la Unión Europea se vincula en mayor medida con las características de sus proyectos de inmigración, condicionados por la edad de llegada y el tiempo de residencia en España.

## ANEXO

CUADRO A1. Descripción de las variables utilizadas en el modelo 1  
(españoles vs. extranjeros)

Categoría	Variable	Descripción
Características demográficas	Género	Variable dummy indicando si el sustentador principal es hombre o mujer. Categoría de referencia: mujer
	Estado civil	Variable dummy identificando si el sustentador principal está casado. Categoría de referencia: No casado
	Edad	Cinco variables dummy indicando intervalos de edad para el sustentador principal: 25-34, 35-44, 45-54, 55-64 y 65 o más. Categoría de referencia: 16-24 años
Factores socioeconómicos	Renta	Siete variables dummy indicando el nivel de ingresos netos mensuales de la familia en euros: 500-999, 1000-1499, 1500-1999, 2000-2499, 2500-2999, 3000-4999, 5000-6999, 7000-8999, 9000 o más. Categoría de referencia: menos de 500
	Situación profesional	Dos variables dummy distinguiendo entre aquellos individuos que son autoempleados y los que no. Un indicador identifica si el individuo es autoempleado y tiene empleados. El otro distingue a los autoempleados sin empleados. Categoría de referencia: asalariados y otras situaciones
	Ocupación	Dos variables dummy captando la situación de los miembros de la familia respecto de la ocupación. Un indicador identifica aquellas familias en que ambos, sustentador principal y pareja, están empleados. El otro distingue aquellas familias donde sólo uno, sustentador principal o pareja, está empleado. Categoría de referencia: Ni el sustentador principal ni la pareja están trabajando
Composición de la familia	Tipo de familia (y tamaño)	Siete variables dummy persiguiendo diferenciar no sólo el tipo de familia sino también su tamaño: Una persona con más de 65 años viviendo solo, pareja sin hijos, pareja con un hijo, pareja con dos hijos, pareja con tres hijos o más, Un adulto con hijos, Otros tipos. Categoría de referencia: Soltero más joven de 65 años viviendo solo
Contexto del mercado de la vivienda	Nivel de precios	Variable dummy distinguiendo entre Comunidades Autónomas con niveles de precio de la vivienda por encima de la media en 2007 de aquellas con niveles de precio cercanos o por debajo de la media
	Tipo de localización	Variable dummy identificando aquellas familias residiendo en localizaciones urbanas en contraposición con las zonas rurales
Inmigración	Nacionalidad española	Variable dummy identificando si el individuo posee la nacionalidad española o no



CUADRO A2. Descripción de las variables utilizadas en el modelo 2  
(sólo migrantes)

<i>Categoría</i>	<i>Variable</i>	<i>Descripción</i>
Características demográficas	Género	Variable dummy indicando si el sustentador principal es hombre o mujer. Categoría de referencia: mujer
	Estado civil	Tres variables dummy identificando el estado civil del inmigrante: casado, divorciado o viudo. Categoría de referencia: soltero
	Edad	Cinco variables dummy identificando la edad del inmigrante: 26-35, 36-45, 46-55, 56-65 y más de 65. Categoría de referencia: 16-25 años
	Presencia de hijos	Variable dummy identificando aquellos inmigrantes que al menos tienen un hijo. Junto con las variables edad y estado civil, esta variable intenta captar efectos relacionados con el ciclo vital
Factores socioeconómicos	Ingreso	Cinco variables dummy identificando el nivel de renta neta mensual de los inmigrantes en euros: 500-999, 1000-1499, 1500-1999, 2000-2999 y 3000 o más. Categoría de referencia: menos de 500
	Nivel educativo	Dos variables dummy. El primer indicador identifica aquellos inmigrantes con estudios superiores. El otro indicador ayuda a distinguir entre aquellos inmigrantes cuyas credenciales educativas fueron obtenidas en España o fueron reconocidas por el Ministerio de Educación español
	Ocupación	Cinco variables dummy captando el tipo de ocupación laboral desarrollada por el inmigrante en el momento de la entrevista. Las categorías consideradas son: Directores (empresas privadas e instituciones públicas), Profesionales y técnicos, Administrativos y trabajadores de los servicios, Trabajadores manuales cualificados y otros trabajadores no cualificados. Categoría de referencia: Sin ocupación, no empleados en el momento de la entrevista
Composición de la familia y contexto del mercado de vivienda	Tamaño de la familia	Cuatro variables dummy indicando el tamaño de la familia del inmigrante: Dos miembros, tres miembros, Cuatro miembros y cinco miembros o más. Categoría de referencia: Familia con sólo un miembro.
	Nivel de precios	Dos variables dummy identificando si el inmigrante reside en provincias con un alto nivel de precios o vive en regiones con bajo nivel de precios. Categoría de referencia: Provincias con nivel de precios próximos a la media. Para construir esta variable han sido utilizado datos procedentes del Ministerio de a Vivienda. El año de referencia fue 2006, dada la disponibilidad de información existente. Provincias con un alto nivel de precios son aquellas que exceden el tercer cuartil. Provincias con nivel de precios bajos son aquellas que registran valores por debajo del primer cuartil.

CUADRO A2 (*conclusión*)

<i>Categoría</i>	<i>Variable</i>	<i>Descripción</i>
Experiencia de inmigración	Tiempo de residencia en el país de acogida	Cinco variables dummy indicando el número de años que el inmigrante lleva viviendo en España: 6-10 años, 11-15 años, 16-20 años, 21-30 años o más de 30 años. Categoría de referencia: 5 años o menos
	Edad a la llegada	Siete variables dummy indicando intervalos de edad del inmigrante a su llegada a España: 0-15, 16-20, 21-25, 26-30, 31-35, 36-45 y 46-55 años. Categoría de referencia: Aquellos inmigrantes que llegaron a España con 56 o más años
Adaptación al país de destino	Nacionalidad española	Una variable dummy indicando si el inmigrante ha conseguido la nacionalidad española
	Redes a la llegada	Una variable dummy indicando si el inmigrante contaba con redes personales en el momento de su llegada a España. Categoría de referencia: No existencia de redes
	Enviando remesas	Una variable dummy identificando aquellos inmigrantes que regularmente envían remesas fuera de España. Categoría de referencia: Inmigrantes que no envían regularmente remesas
	Planes de futuro	Variable dummy que indica los inmigrantes que, cuando fueron entrevistados, tenían planes de permanecer en España los próximos cinco años. Categoría de referencia: Inmigrantes que tenían planes de volver al país de origen o de continuar su migración a otro país
	Participación social	Una variable dummy distinguiendo aquellos inmigrantes que tenían planes de traer algunos o todos sus parientes a España en un futuro próximo. Categoría de referencia: Inmigrantes sin planes de traer sus parientes a España o que no tienen parientes en su país de origen
		Una variable dummy indicando si el inmigrante participa activamente en grupos, asociaciones o iniciativas orientadas exclusivamente a inmigrantes. Categoría de referencia: Inmigrantes que no participan en este tipo de grupos, asociaciones o iniciativas
		Una variable dummy indicando si el inmigrante participa activamente en grupos, asociaciones o iniciativas no especialmente orientadas a inmigrantes. Categoría de referencia: Ausencia de participación activa en este tipo de grupos, asociaciones e iniciativas

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amuedo-Dorantes, C., y S. de la Rica (2007), "Labor Market Assimilation of Recent Immigrants in Spain", *British Journal of Industrial Relations*, vol. 45, núm. 2, pp. 257-284.
- Amuedo-Dorantes, C., y K. Mundra (2012), "Immigrant Homeownership and Immigration Status: Evidence from Spain", documento de debate IZA, núm. 6676, Institute for the Study of Labor.
- Akerlof, G. A., y R. E. Kranton (2000), "Economics and Identity", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, núm. 3, pp. 715-753.
- Alba, R., y V. Lee (1997), "Rethinking Assimilation Theory for a New era of Immigration", *International Migration Review*, vol. 31, núm. 4, pp. 826-874.
- \_\_\_\_\_, y J. Logan (1992), "Assimilation and Stratification in the Homeownership Patterns of Racial and Ethnic Groups", *International Migration Review*, vol. 26, núm. 4, pp. 1314-1341.
- Aleksynska, M., e Y. Algan (2010), "Assimilation and Integration of Immigrants in Europe", documento de debate IZA, 5185, Institute for the Study of Labor.
- Berry, J. W. (1980), "Acculturation as varieties of adaptation", en A. M. Padilla (ed.), *Acculturation: Theory, Models, and Some New Findings*, Boulder, Westview Press.
- \_\_\_\_\_, (1997), "Immigration, Acculturation and Adaptation", *Applied Psychology: An International Review*, vol. 46, núm. 1, p. 5-34.
- Borjas, G. J. (1995), "Assimilation and Changes in Cohort Quality Revisited: What Happened to Immigration Earnings in the 1980s?", *Journal of Labor Economics*, vol. 13, núm. 2, pp. 201-245.
- Chiswick, B. (1978), "The Effect of Americanization on the Earnings of Foreign-Born Men", *Journal of Political Economy*, vol. 86, pp. 987-921.
- \_\_\_\_\_, y P. W. Miller (2009), "Educational Mismatch: Are High-Skilled Immigrants Really Working at High-Skilled Jobs and the Price They Pay If They Aren't?", documento de debate IZA, núm. 4280, Institute for the Study of Labor.
- Clark, W. (2003), *Immigrants and the American Dream*, Nueva York y Londres, The Guilford Press.
- Constant, A., L. Gataullina y K. F. Zimmermann (2006), "Ethnosizing Immigrants", documento de debate IZA, núm. 2040, Institute for the Study of Labor.
- \_\_\_\_\_, R. Roberts, y K. F. Zimmermann (2007), "Ethnic Identity and Immigrant Homeownership", documento de debate IZA, núm. 3050, Institute for the Study of Labor.
- \_\_\_\_\_, y K. F. Zimmermann (2009), "Migration, Ethnicity and Economic Integration", documento de debate IZA, núm. 4620, Institute for the Study of Labor.
- Coulson, E. (1999), "Why are Hispanic- and Asian-American Homeownership Rates So Low?: Immigration and Other Factors", *Journal of Urban Economics*, vol. 45, núm. 2, pp. 209-227.

- Friedberg, R. M. (1992), "The Labor Market Assimilation of Immigrants in the United States: The Role of Age at Arrival", documento de trabajo, Brown University.
- Goldin, C. (2006), "The Quiet Revolution That Transformed Women's Employment, Education and Family", *American Economic Review*, vol. 96, núm. 2, pp. 1-21.
- Gyourko, J., y P. Linneman (1996), "Analysis of the Changing Influences on Traditional Households' Ownership Patterns", *Journal of Urban Economics*, vol. 39, pp. 318-341.
- Haan, M. (2005), "The Decline of the Immigrant Homeownership Advantage: Life-Cycle, Declining Fortunes and Changing Housing Careers in Montreal, Toronto and Vancouver, 1981-2001", *Urban Studies*, vol. 42, núm. 12, pp. 2191-2212.
- Krivo, L. (1995), "Immigrant Characteristics and Hispanic-Anglo Housing Inequality", *Demography*, vol. 32, núm. 4, pp. 599-615.
- Laroche, M., K. Chankon y M. Tomiuk (1998), "Italian Ethnic Identity and its Relative Impact on the Consumption of Convenience and Traditional Foods", *Journal of Consumer Marketing*, vol. 15, núm. 2, pp. 121-151.
- Leal, J. (2003) "Home Ownership and Job Market in Spain", en J. Dolling y J. Ford (eds.), *Home Ownership and Labor Market in Europe*, Londres, Hutchinson.
- Massey, D. (1985), "Ethnic Residential Segregation: A Theoretical Synthesis and Empirical Review", *Sociology and Social Research*, vol. 69, pp. 315-350.
- Myers, D., y S. Lee (1996), "Immigrant Cohorts and Residential Overcrowding in Southern California", *Demography*, vol. 33, pp. 51-65.
- \_\_\_\_\_, G. Painter, Z. Yu, S. Ryu y L. Wei (2005), "Regional Disparities in Homeownership Trajectories: Impacts of Affordability, New Construction and Immigration", *Housing Policy Debate*, vol. 16, núm. 1, pp. 53-83.
- Nekby, L., y M. Rödin (2007), "Acculturation Identity and Labor Market Outcomes", documento de debate IZA, núm. 2826. Institute for the Study of Labor.
- Ray, B., D. Papademetriou y M. Jachimowicz (2004), *Immigrants and Homeownership in Urban America: An Examination of Nativity, Socio-Economic Status and Place*, Washington, Migration Policy Institute, 2004.
- Riphahn, R. (2004), "Immigrant Participation in Social Assistance Programs: Evidence from German Guest workers", *Applied Economics Quarterly*, vol. 50, núm. 4, pp. 329-362.
- Sinning, M. (2006), "Homeownership and Economic Performance of Immigrants in Germany", documento de debate RWI, núm. 45, pp. 1-28.
- Sjaastad, L. (1962), "The Cost and Returns of Human Migration", *Journal of Political Economy*, vol. 70, núm. 5, pp. S80-S93.